

FEDERAZIONE AUTONOMA BANCARI ITALIANI



www.fabi.it

RASSEGNA STAMPA

SERVIZIO RISERVATO AGLI ISCRITTI E ALLE STRUTTURE FABI

18 maggio 2026

segui su



DIPARTIMENTO COMUNICAZIONE E IMMAGINE

a cura di

Giuditta Romiti
g.romiti@fabi.it

Verdiana Risuleo
v.risuleo@fabi.it

Rassegna del 18/05/2026

SCENARIO BANCHE

18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	5	Prezzi in salita per la crisi geopolitica: tassi e costo dei mutui dipenderanno dal nuovo «Mister Fed» - «Meno inflazione ma a modo mio» Rivoluzione Fed	Taino Danilo	1
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	17	La stanza dei bottoni - Pubblici e privati	Cinelli Carlo - De Rosa Federico	3
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	19	Banche: 7 miliardi di utili in tre mesi Ma i prestiti... - Banche: sprint d'inizio anno utili in crescita del 7,8%	Righi Stefano	4
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	21	Quell'Unione che tutti vogliono (ma chi piglia Commerzbank?)	De Biasi Edoardo	7
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	22	Una nuova vita Ing si fa in cinque e arriva il «private»	Rinaldi Andrea	9
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	24	Risparmi per andare oltre il Pnrr	Fumarola Daniela - Colombani Riccardo	11
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	29	Sussurri & Grida - 70 società e 120 fondi all'adunata di Unicredit - Tutti da Orcel	Righi Stefano	12
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	31	Banche, imprese e filiere: patto a tre contro le crisi	Ghisellini Roberto	13
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	42	Borsa e pensioni: età per età come investire - Borsa e pensioni, ecco il giusto mix età per età	Carbone Andrea	14
18/05/26	L'Economia del Corriere della Sera	44	Educazione finanziaria, gara finale a Bruxelles	Puliafito Patrizia	17
18/05/26	QN Economia	9	Crif chiude l'anno con ricavi record e una rete globale - L'espansione di Crif tra big data e AI	Costa Giorgio	18
18/05/26	QN Economia	27	Banca Mediolanum guarda al futuro e punta al «BeDifferent» - «BeDifferent»: la ricetta di Mediolanum per il futuro della banca	Telara Andrea	20
18/05/26	QN Economia	29	Le nuove soluzioni "attacco e difesa" di Banca Generali - Trend e capitale protetto, il Leone innova la gestione	Costa Giorgio	23
18/05/26	Repubblica Affari&Finanza	5	Intervista a Ignazio Visco - Visco: "Ue al centro di nuove alleanze" - "L'Ue si metta al centro di nuove alleanze"	Occorso Eugenio	25
18/05/26	Repubblica Affari&Finanza	21	Gli affari di Passera e famiglia	Giacobino Andrea	28
18/05/26	Repubblica Affari&Finanza	38	Rapporti Wealth management- Il Private Banking corre masse verso i 1.500 miliardi	Dell'Olio Luigi	30
18/05/26	Stampa	15	Intervista a Gian Maria Gros-Pietro - Gros-Pietro: i conflitti dimezzeranno la crescita - "La crisi a Hormuz dimezza la crescita ma gli investimenti non si fermeranno"	Bottero Giuseppe	32

SCENARIO FINANZA

18/05/26	Giornale	1	L'editoriale - Al mercato delle authority - Consob e Antitrust authority sul mercato	De Paolini Osvaldo	34
18/05/26	Repubblica Affari&Finanza	1	Circo Massimo - Il destino della Consob in balia di veti e veleni - Il bluff dei Fratelli e il mister X dei forzisti non c'è pace sulla Consob	Giannini Massimo	36

WEB

16/05/26	QUOTIDIANO.NET	1	Frodi bancarie, quando basta un sms per essere derubati. Mercaldo (Fabi): "La nostra guida contro le truffe"	...	38
16/05/26	QUOTIDIANO.NET	1	"Basta un sms per correre rischi"	...	42

Data Stampa: 18/05/2026 - 10:00:00

Kevin Warsh
PRESIDENTE FEDERAL RESERVE

**Prezzi in salita
per la crisi geopolitica:
tassi e costo dei mutui
dipenderanno
dal nuovo «Mister Fed»**

di **DANILO TAINO, DANIELE MANCA** 5,7

«MENO INFLAZIONE MA A MODO MIO» RIVOLUZIONE FED

Kevin Warsh intende cambiare tutto
alla banca centrale Usa. E potrebbe ridurre
i tassi d'interesse anche se i prezzi aumentano
Probabili scontri di vedute con i governatori

Il presidente appena nominato porta nuove idee alla Federal Reserve. Ma i critici temono che abbia un accordo con Trump

di **DANILO TAINO**

Con l'inflazione in America al 3,8%, cosa può fare la Fed alla prossima riunione? Alzare i tassi d'interesse. Ci si può scommettere. Mah, buona fortuna. Ci si poteva forse scommettere fino a poche settimane fa, quando il presidente della banca centrale degli Stati Uniti era Jerome Powell. Ora, siamo nel nuovo mondo di Kevin Warsh, il boss appena arrivato: sarà lui a presiedere, il 16 e 17 giugno, la prossima riunione del Fomc, il comitato della Federal Reserve che decide la politica monetaria. E Warsh vuole il regime *change* nell'istituzione: ritiene che l'economia americana sia entrata in una fase mai vista prima, nella quale tra l'altro non ci sarà bisogno di fare pagare di più il de-

naro per combattere l'aumento dei prezzi.

Non tutti i dodici membri votanti del Fomc sono della sua opinione, anzi: ci saranno discussioni e voti contrastati. D'ora in poi, vincere una scommessa sull'andamento dei tassi non sarà affatto facile.

L'inflazione generale americana ha toccato il 3,8% a causa dell'aumento del prezzo del petrolio, il quale si fa sentire anche nel Paese primo produttore di greggio al mondo. Quella più indicativa, la *core inflation* che non considera i prezzi piuttosto volatili di alimenti ed energia, in aprile è salita dal 2,6 al 2,8%. Sempre sopra all'obiettivo di mantenere l'aumento dei prezzi attorno al 2% annuo. Warsh, però, ritiene che l'andamento dell'inflazione vada letto diversamente dal passato.

Da una parte, mette in discussione il sistema di rilevamento dei dati utilizzato finora. Soprattutto, ritiene che l'economia degli Stati Uniti sia alla vigilia di un boom di produttività dato dalla diffusione dell'intelligenza arti-

ficiale, aumento di produttività che farà balzare la produzione senza aumentare i prezzi. A suo parere, anzi, è il caso di tagliare i tassi, non di alzarli, per sostenere coloro che potrebbero temporaneamente perdere il lavoro a causa dell'AI.

I critici di Warsh sostengono che in realtà egli voglia tassi più bassi perché avrebbe fatto un accordo con Donald Trump, gli avrebbe promesso tagli al costo del denaro in cambio della nomina alla guida della Fed. In effetti, prima di essere candidato al vertice della banca centrale, Warsh è stato un falco in politica monetaria e per molti anni è stato critico della Federal Reserve, la quale a suo parere ha usato



per troppo tempo misure estremamente espansive e alla fine dannose. C'è però da dire che il nuovo presidente intende limitare l'inflazione non alzando i tassi ma riducendo la liquidità messa in circolazione dalla Fed dopo la crisi finanziaria del 2008 e durante il Covid e mai ridotta significativamente: nel 2007, il bilancio della banca centrale era inferiore al mille miliardi di dollari, ha sfiorato i novemila nell'aprile 2022 e ora è a 6.700.

Sarà vero che l'intelligenza artificiale creerà un boom di produttività negli Stati Uniti? In realtà, questo sta già succedendo senza che l'AI abbia ancora permeato l'economia e la società, senza che sia stata lei ad aumentare la produzione per unità di lavoro. Nel decennio scorso, la crescita della produttività americana ha ristagnato, attorno all'uno per cento annuo. Da un quinquennio a questa parte, è al due per cento, eccezionale per un periodo così lungo. Se l'intelligenza artificiale manterrà le sue promesse, nel giro di qualche anno i guadagni di produttività potrebbero essere superiori, con cambiamenti radicali nell'economia e nel modo di fare politica monetaria. È possibile che succeda ma non è certo.

Fatto sta che dal mese prossimo la Fed sarà terreno di confronto. Di fronte a un'istituzione che tende alla ricerca dell'unanimità tra i 12 votanti del Fomc, Warsh ha detto di non avere problemi a prendere decisioni a maggioranza. In effetti, molti dei membri attuali — tra i quali resterà almeno per un po' di tempo l'ex presidente Powell, cosa mai successa — nutrono

scetticismo sulle idee del nuovo presidente e alcuni di loro sono pronti a dare battaglia se riterranno che l'indipendenza della Fed è messa in discussione da scelte pro Casa Bianca di Warsh.

Un peso massimo

Il nuovo presidente (56 anni) non è un peso piuma. Dopo una carriera da banchiere d'investimento a Morgan Stanley, nel 2006 fu nominato membro del Board of Governors dal presidente George W. Bush (il Board è formato da sette individui ai quali si aggiungono il governatore della Fed di New York che vota sempre e, a rotazione, da quattro dei presidenti delle 11 banche centrali regionali). Nel 2006, Warsh aveva 35 anni, il più giovane governatore nella storia della Federal Reserve. Lì è rimasto fino al 2011 e da allora ha iniziato la sua critica a come la Fed è stata gestita. A suo parere, le grandi quantità di denaro immesse nel sistema praticamente da inizio secolo hanno distorto l'allocazione delle risorse; hanno ridotto il rischio d'investimento e lasciato in vita aziende zombie; hanno gonfiato artificiosamente i valori di Borsa, a vantaggio dei benestanti che vi hanno investito creando così disuguaglianze.

Esperto ma non un banchiere centrale classico. Dovranno tenere conto delle sue posizioni un po' tutti, nel mondo. Quel che farà Kevin Warsh determinerà onde alte ovunque, forse prima di tutto in Europa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Data Stampa 0040-Data Stampa 0040
Data Stampa 0040-Data Stampa 0040
La stanza dei bottoni

PROTAGONISTI & INTERPRETI
Pubblici e privati

Rottigni, Papa e Billari: tra capitali e demografia

a cura di
CARLO CINELLI
E

FEDERICO DE ROSA

I capitali pubblici e privati sono senza dubbio fondamentali per la crescita e, fortunatamente, non mancano. Ma la crescita dipende anche dalla demografia, su cui invece c'è molto da fare. Per riflettere su nascite, crescita e impatto della longevità sul mondo bancario, l'Abi ha organizzato oggi alle Scuderie di Palazzo Altieri a Roma un incontro per presentare l'indagine su banche e demografia. Dopo i saluti di **Marco Elio Rottigni**, direttore generale dell'Associazione bancaria italiana, **Gianni Franco Papa**, ceo di Bper e presidente del Comitato tecnico strategico dell'Abi «Evoluzione demografica e servizi bancari», e **Francesco Billari**, rettore dell'Università Bocconi, discuteranno dell'importanza di conoscere la demografia. A seguire **Alessandro Rosina**, docente di Demografia e Statistica Sociale alla Cattolica di Milano, illustrerà l'indagine dell'Abi su per poi lasciare il palco al confronto tra **Anna Lambiase**, presidente di Cdp Venture Capital, **Paolo Ceschi**, Financial services client group lead di Accenture e **Giacomo Biraghi**, co-founder di Seicolourbano.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Data Stamp **PROFITTI RECORD**

Data Stamp **Banche: 7 miliardi
di utili in tre mesi
Ma i prestiti...**

di **STEFANO
RIGHI 19**

BANCHE: SPRINT D'INIZIO ANNO UTILI IN CRESCITA DEL 7,8%

Il risultato netto dei primi cinque istituti italiani è arrivato complessivamente a 7.280 milioni di euro

L'incremento è di molto superiore alla concessione del credito, che è sì aumentata ma solo dell'1,91 per cento

Su Banco Bpm e Mps l'impatto della tassazione dopo i benefici fiscali registrati nel corso del 2025

di **STEFANO RIGHI**

Le maggiori cinque banche italiane hanno chiuso il primo trimestre del 2026 con un utile netto complessivo in aumento del 7,823 per cento rispetto al medesimo periodo dell'anno precedente. Si è infatti passati da 6.752,6 milioni di euro del 2025 ai 7.280,9 milioni dell'anno in corso.

La parte del leone è stata fatta, ancora una volta, da Unicredit che ha incrementato il proprio risultato del 16,1 per cento a 3,217 miliardi, ovvero 446 milioni in più in soli dodici mesi. Seconda piazza per Intesa Sanpaolo, che chiude il trimestre con 2,761 miliardi di utile, in progresso del 5,6 per cento rispetto all'anno scorso.

Le prime due banche sul territorio italiano evidenziano profili simili sul fronte dei ricavi, quasi sovrapponibili: interessi netti rispettivamente per 3,58 miliardi contro 3,63; commissioni per 2,43 miliardi contro 2,51. Percorsi simili anche nel rapporto con gli azionisti, coccolati da dividendi importanti e da piani di buy back azionari che contribuiscono a mantenere alto il livello dei corsi di Borsa. Il titolo Unicredit nell'ultimo anno ha guadagnato il 28,6 per cento, l'azione Intesa Sanpaolo il 17,6 per cento.

Tra le big del settore brilla anche Bper, che ha incrementato il proprio risultato netto del 17 per cento a 518 milioni di euro. Contribuisce a questo balzo in avanti dell'utile l'acquisizione della Popolare di Sondrio, perfezionata nelle scorse settimane. Proprio l'acquisizione della Sondrio e i mutati scenari geopolitici e macroeconomici inducono il management di Bper ad un aggiornamento del piano industriale in essere, che verrà presentato il prossimo 6 agosto.

La flessione

Se Unicredit, Intesa e Bper marcano di buon passo è opportuno dedicare una riflessione

su Banco Bpm e Mps, che vedono i rispettivi risultati in decisa flessione: -6 per cento per la banca milanese, -26 per la toscana. Il contesto favorevole, nonostante le tensioni internazionali, potrebbe indurre anche alla luce di un sommario confronto con i concorrenti, a considerazioni affrettate. Banco Bpm fa risalire ai venti contrari di natura fiscale la propria flessione. I numeri sembrano confermarlo: il risultato della gestione operativa è passato da 830 a 855 milioni (+2,9%), sono più che triplicati gli accantonamenti ai fondi per rischi ed oneri ed aumentate del 14 per cento a 277 milioni le imposte sul reddito dell'attività corrente. Cosicché il gruppo conferma la fiducia nella capacità di distribuire un dividendo di un euro per azione anche a valere sull'esercizio in corso e che la traiettoria dei risultati è «coerente con il target di utile netto posto a 2,15 miliardi di euro nel 2027».

Frenate e impieghi

Più marcata la frenata degli utili netti di Mps, passati da 413 a 304 milioni. Anche in questo caso gli *headwind fiscali*, per dirla con il Banco Bpm, hanno appesantito il risultato del lavoro della banca, che peraltro nei primi tre mesi di quest'anno è stata agitata da notevoli scossoni in ambito governance. Anche in questo caso i numeri fanno chiarezza: Mps ha registrato un utile trimestrale al lordo delle imposte di 473 milioni di euro, in crescita del 19,2 per cento rispetto ai 397 milioni del me-



desimo periodo del 2025. Se poi andiamo a vedere il risultato pro forma, che considera la presenza di Mediobanca, l'utile di periodo al lordo delle imposte è salito del 6,7 per cento da 854 milioni a 911 milioni.

Per Mps, Bper e Intesa Sanpaolo questa è una settimana particolare perché metteranno in pagamento (da oggi) il dividendo maturato nel 2025, mentre Banco Bpm e Unicredit hanno già pagato il 20 aprile. Per tutti saranno cedole particolarmente ricche, addirittura i soci di Mps metteranno in tasca un rendimento vicino al 10 per cento rispetto al capitale investito, che è il più alto che si registra tra i titoli quotati a Milano. Anche sul fronte dei finan-

ziamenti alla clientela i risultati appaiono positivi per il sistema Italia. Nel complesso, infatti, nessuna delle Big5 ha stretto i cordoni della borsa: tutte hanno concesso più finanza rispetto a un anno fa, malgrado tassi in crescita e uno scenario economico ricco di incognite che induce l'impresa alla prudenza. In testa c'è Unicredit, con un aumento dei crediti verso la clientela nell'ordine del 3,3 per cento. Il totale dei crediti verso la clientela evidenziati dai primi cinque gruppi porta a un totale di 1.253,3 miliardi di euro, in crescita rispetto ai 1.229,8 miliardi del 31 marzo 2025. Un incremento di 23,475 miliardi, l'1,91 per cento. C'è, giustamente, chi vorrebbe di più.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Unicredit Dati in miliardi di euro

	Al 31/3 2026	Al 31/3 2025	Variaz. %
Interessi netti	3.587	3.661	-2,0
Commissioni nette	2.431	2.327	+4,5
Proventi operativi	6.873	6.555	+4,9
Oneri operativi	2.297	2.321	-1,1
Rettifiche su crediti	0,243	0,259	-6,3
Crediti verso clientela	4478	433,5	+3,3
Utile netto	3.217	2.771	+16,1

Capitalizzazione: 109,1 miliardi (30,1 al 1/1/22)

Fuente: Bilanci societari S.4

Intesa Sanpaolo Dati in miliardi di euro

	Al 31/3 2026	Al 31/3 2025	Variaz. %
Interessi netti	3.636	3.632	+0,1
Commissioni nette	2.515	2.439	+3,1
Proventi operativi	7.154	6.796	+5,3
Oneri operativi	2.569	2.588	-0,7
Rettifiche su crediti	170	224	-24,1
Crediti verso clientela	429.832	425.033	+1,1
Utile netto	2.761	2.615	+5,6

Capitalizzazione: 101,83 miliardi (44,2 al 1/1/22)

Fuente: Bilanci societari S.4

Banco Bpm Dati in milioni di euro

	Al 31/3 2026	Al 31/3 2025	Variaz. %
Interessi netti	751.385	816.934	-8,0
Commissioni nette	708.073	539.916	+19,2
Proventi operativi	1.529.538	1.475.79	+3,6
Oneri operativi	674.454	645.201	+4,5
Rettifiche su crediti	77.952	70.962	+9,9
Crediti verso clientela	100.532,34	99.713,56	+0,8
Utile netto	479.692	510.655	-6,1

Capitalizzazione: 20,19 miliardi (era 3,99 al 1/1/22)

Fuente: Bilanci societari S.4

Bper Banca Dati in milioni di euro

	Al 31/3 2026	Al 31/3 2025	Variaz. %
Interessi netti	1.087.518	811.876	+33,95
Commissioni nette	680.888	541.116	+25,83
Proventi operativi	1.774.112	1.428.857	+24,18
Oneri operativi	799.919	667.422	+19,85
Rettifiche su crediti	84.708	70.961	+19,17
Crediti verso clientela	128.800	128.738	+0,05
Utile netto	518.545	442.926	+17,07

Capitalizzazione: 26,45 miliardi (era 2,57 al 1/1/22)

Fuente: Bilanci societari S.4

Mps Dati in milioni di euro, al netto di Mediobanca

	Al 31/3 2026	Al 31/3 2025	Variaz. %
Interessi netti	547,2	543	+0,8
Commissioni nette	409,7	397,9	+3,0
Proventi operativi	1.034,5	1.007,3	+2,7
Oneri operativi	472,5	472,1	+0,1
Rettifiche su crediti	38,7	38,4	+0,8
Crediti verso clientela	146.337	142.842	+2,4
Utile netto	304,8	413,1	-26,2

Capitalizzazione: 28,75 miliardi (era 0,9 al 1/1/22)

Fuente: Bilanci societari S.4

Le altre banche Utili netti in milioni di euro

	Al 31/3 2026	Al 31/3 2025	Variaz. %
Banca Generali	126,4	110,3	+14,6
Banca Mediolanum	276,2	243,3	+13,0
Banco di Desio	37605	36.992	+1,7
Credito Emiliano	139.498	229.281	-60,5
FinecoBank	162,19	164,191	-1,2
Banca Ifs	31,32	47,284	-34,0
Mediobanca*	322,7	334	-3,4

Fuente: Bilanci societari * Chiude l'esercizio il 30 giugno S.4



Andrea Orcel, Unicredit
Nel primo trimestre del 2026 utili netti a 3,2 miliardi di euro (+16%)



Carlo Messina, Intesa Sanpaolo
Nel primo trimestre del 2026 utili netti a 2,7 miliardi di euro (+5,6%)



Giuseppe Castagna, Banco Bpm
Nel primo trimestre del 2026 utili netti a 479,6 milioni, in calo del 6%



Gianni Franco Papa, Bper Banca
Nel primo trimestre del 2026 utili netti a 518 milioni, in crescita del 17%



Luigi Lovaglio, Monte dei Paschi
Nel primo trimestre del 2026 utili netti a 304 milioni, in calo del 26%

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1972 - T.1619

QUELL'UNIONE CHE TUTTI VOGLIONO (MA CHI PIGLIA COMMERZBANK?)

La capa della Vigilanza della Bce Claudia Buch ne è convinta. E i test sullo stato di salute del sistema creditizio le danno ragione: perché gli istituti sono solidi ma l'inefficienza brucia capitale...

di **EDOARDO DE BIASI**

«**N**on possono essere le banche nazionali a risolvere i problemi economici. Sono troppo impegnate a crearli». La battuta di Ben Bernanke, l'ex presidente della Fed fu una considerazione pronunciata pensando agli Stati Uniti, ma oggi torna utile in Europa, dove l'Unione bancaria è ormai diventata una chimera.

Claudia Buch, presidente della Vigilanza, però ci crede ancora. Come la stessa Bce. Il vicepresidente, Luis de Guindos, ha criticato il no tedesco all'fusione tra Unicredit e Commerzbank. Il settore bancario tedesco è frammentato e bisognoso di modernizzazione per affrontare le sfide economiche. La scalata di Unicredit a Commerz non è solo una acquisizione ma un banco di prova per il futuro dell'Europa. Tra resistenze tedesche e nazionalismi, sullo sfondo domina un inquietante interrogativo: la Ue è ancora un progetto comune o soltanto una sigla?

La lotta per il futuro di Commerz è sempre più accesa ma i passi in avanti sono pochi. UniCredit ha fatto il suo e ha approvato un'offerta pubblica per l'acquisto della banca di Francoforte. La risposta tedesca non si è fatta attendere. «Unicredit ha messo sul tavolo un piano che smantella l'istituto e non paga alcun premio ai nostri azionisti», ha dichiarato Michael Kotzbauer alla Faz. Il vicepresidente ha sottolineato che Commerz «non rifiuta alcun colloquio». Negli ultimi mesi ci sono stati molti incontri, ma «Unicredit non si è mai mostrata interessata a discutere del nostro modello di business». Va ricordato che la banca italiana è il maggiore azionista (complessivamente con circa il 36%) di Commerz, davanti allo Stato tedesco guidato da Friedrich Merz che, attraverso la banca pubblica KfW, sta valutando un investimento di

circa cinque miliardi per consolidare la propria posizione, puntando a una quota del 30 per cento.

Il ceo di Unicredit, Andrea Orsel, ha presentato di recente un piano di ristrutturazione, criticando la rete estera che ha definito «sovradimensionata». Con sedi in oltre 40 paesi, l'istituto gestisce «una rete efficiente di filiali», ha ribadito Kotzbauer. «In quanto principale azionista di Commerz, Unicredit ha un interesse chiaro affinché la banca esprima il proprio potenziale», ha controtipificato Pier Carlo Padoan, presidente di Unicredit.

Il controllo

Ma è così difficile arrivare a un'aggregazione transfrontaliera? Sì, e i motivi sono molti. Il principale resta la mancanza di un'Europa federale e il peso dei nazionalismi. Il contesto rimane difficile, complici i rischi geopolitici, le sfide derivanti dalla digitalizzazione e l'offerta di servizi degli operatori non bancari.

Ma qual è lo stato di salute del settore? La Vigilanza ha scattato nei mesi scorsi la fotografia annuale sul comparto creditizio. L'ha fatto attraverso la lettura dei risultati aggregati del processo di revisione e valutazione prudenziale (il cosiddetto Srep) per il 2025, relativo alle 105 banche vigilate, che fornisce un'analisi del loro capitale, liquidità, redditività, governance e gestione del rischio. Un'istantanea che non cattura i singoli casi ma che restituisce un quadro più che rassicurante.

Il dato di partenza riguarda il requisito patrimoniale Ceti e i requisiti del Pilastro 2 applicabili nel 2026, rimasti «sostanzialmente stabili», spiega la Vigilanza: rispettivamente all'11,2% e all'1,2%, mentre la guidance non vincolante del Pilastro 2 per il 2026 è diminuita all'1,1%. Il Ceti medio ponderato,

il capitale di qualità più elevata, si è attestato al 16,1% delle attività ponderate per il rischio. «Finora il settore ha continuato a evidenziare una buona capacità di tenuta, anche se l'impatto dei dazi si manifesterà gradualmente», ha avvertito lo scorso novembre la numero uno della Vigilanza.

Sulla questione aggregazioni Buch è tornata con un editoriale su *Mf-Milano Finanza*. La sostanza del suo pensiero è questa: il credito è in buona salute, ma la limitata integrazione genera costi elevati. Serve rimuovere le barriere alla circolazione di capitali. La via è chiara: l'Europa deve fare in modo che il settore bancario sia pronto per il futuro, promuovendo l'integrazione.

Il buon funzionamento dei mercati creditizi è essenziale per un'economia sana. Ciò assume particolare importanza nel contesto geopolitico, in cui ci troviamo ad affrontare uno choc energetico. Le banche contribuiscono poi alla formazione delle decisioni sul risparmio, agli investimenti e alla condivisione dei rischi. Sebbene l'Europa attinga in parte ai mercati dei capitali, è cruciale progredire nell'unione di risparmi e in un mercato realmente integrato. Circa l'80% dei portafogli di prestiti è investito a livello nazionale mentre solo il 2% dei depositi è detenuto oltre confine.

Questa composizione comporta costi elevati. La Vigilanza ha individuato una chiara linea di azione. In primo luogo, l'Europa deve fare di più per promuovere l'integrazione e la con-



correnza transfrontaliera. Le barriere alla libera circolazione di capitali andrebbero ridotte. In secondo luogo, è essenziale salvaguardare la stabilità finanziaria. Le banche devono poter contare su una forte resilienza per far fronte a un contesto caratterizzato da grande caos. In terzo luogo, è possibile semplificare le procedure senza compromettere la resilienza.

Norme complesse sottraggono risorse che sarebbe più utile destinare alla gestione dei rischi e al miglioramento dei servizi. Che altro dire? «Nell'Ue abbiamo raggiunto — ha detto Mario Draghi — un punto dove le decisioni non possono più essere confinate nel quadro istituzionale che abbiamo ereditato. Alcune richiedono una dimensione che solo l'Europa può fornire. Altre un livello di legittimazione che va costruito dalle fondamenta». E ha poi aggiunto: «Questo richiede ai leader europei di fare un passo in avanti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

● **Il profilo**

Claudia Buch è presidente del Consiglio di Vigilanza della Banca Centrale Europea da gennaio 2024. Economista, si è laureata all'Università di Bonn e ha conseguito un master presso l'Università del Wisconsin-Eau Claire. Nella sua carriera, che

vanta incarichi tra il ministero federale tedesco dell'economia dell'azione per il clima, il Fondo monetario internazionale e altre istituzioni, l'ha portata anche a ricoprire, dal 2014 al 2024, il ruolo di vicepresidente della Deutsche Bundesbank, la banca centrale tedesca.



UNA NUOVA VITA ING SI FA IN CINQUE E ARRIVA IL «PRIVATE»

Parte la divisione di consulenza patrimoniale. Si affiancherà ai servizi per le partite Iva, ai finanziamenti societari, ai conti correnti e al potenziamento dell'offerta di polizze vita e danni. Il ceo Italia, Diamanti: «Saremo la banca di riferimento per famiglie e imprese»

«L'economia del Paese ha mostrato resilienza e c'è il consolidamento dei protagonisti del credito. Possiamo giocare un ruolo maggiore»

«L'anno scorso i nostri nuovi mutui sono aumentati del 56%. È un lavoro che facciamo bene, diamo conferme in 4 giorni»

di **ANDREA RINALDI**

Ing spegne 25 candeline di digital banking in Italia e potenzia i servizi di investimento. L'Istituto di credito olandese che si è fatto conoscere dagli italiani con il suo «Conto Arancio» — e che ha riconosciuto 3,8 miliardi di euro d'interessi dal 2007 — annuncia il lancio della nuova divisione private banking, la cui operatività è prevista nel terzo trimestre dell'anno. E con cui mira a ridefinirsi sempre più banca a tutto tondo.

«Quarantasette anni fa siamo sbarcati in Italia con il servizio wholesale per imprese medio-grandi, venticinque anni fa l'esordio nel retail con il digitale e ora giochiamo da banca universale: vogliamo essere la "first universal challenger bank" — dice Andrea Diamanti, ceo di Ing in Italia —. È un momento interessante perché l'economia italiana, malgrado l'incertezza, ha mostrato resilienza. Il settore delle imprese è solido e c'è una nuova fase di aggregazione del player del credito. Noi vediamo l'opportunità di giocare un ruolo maggiore con una proposta vincente».

Il banking europeo, nota Diamanti, «è attraversato da uno dei maggiori trasferimenti di ricchezza tra generazioni: circa 3,5 trilioni nei prossimi cinque anni, con nuovi clienti che cambieranno aspettative, interfac-

cia, obiettivi, profili di rischio e rendimento. E noi dobbiamo adeguarci anticipando tutto questo in maniera tale da creare valore, ecco perché lanciamo il private banking».

La piattaforma

Il nuovo business poggia su un'architettura digitale aperta e multiprovider, affiancata da una rete di consulenti finanziari in crescita: 100 nuovi inserimenti solo l'anno scorso che hanno portato il totale persone a circa 300 (la loro età si aggira intorno ai 31 anni). I prodotti fanno capo a quelli dei principali gestori del risparmio globali e al Global Investment Center di Ing. L'obiettivo è rispondere alle esigenze di una clientela più sofisticata e rendere al contempo i servizi di investimento accessibili a una platea più ampia di clienti.

«Vorremmo portare gli italiani a beneficiare di un'ulteriore fonte di reddito mettendo a frutto i loro risparmi — dice Diamanti —. Ing vuole diventare la banca di riferimento per famiglie e clienti individuali, ma anche per le aziende, che siano medio-grandi o partita Iva».

Va in questa direzione il varo, a gennaio, del comparto Business Banking tramite Arancio Business, con cinque prodotti e un'offer-

ta tutta digitale pensata proprio per il mondo delle partite Iva (liberi professionisti, imprese individuali e startup mono-intestatarie). Comprende, oltre a conto corrente, conto deposito non vincolato e carta di debito Mastercard, anche il softPOS gratuito e la protezione contro attacchi informatici.

I numeri

Ing, quotata ad Amsterdam, a livello globale conta oltre 41 milioni di clienti in 100 Paesi e 60mila dipendenti. Il 2025 si è chiuso con 6,327 miliardi di euro di utile netto. In Italia invece il personale annovera 1.381 professionisti, con le reti tra agenti in attività finanziarie e consulenti finanziari in aumento dal 2022 del 50%: oggi sono circa 650 persone. I clienti in Italia hanno toccato quota 1,34 milioni; i nuovi prestiti 420 milioni di euro (+48% anno



su anno); mentre le masse in gestione e amministrazione hanno raggiunto i 5,9 miliardi (+22,3%) con i flussi netti del gestito che hanno registrato un +59,2%, per un totale di 466 milioni di euro.

Con l'arrivo del private, Ing in Italia allargherà il suo raggio d'azione a cinque aree: il private banking va infatti ad aggiungersi ai servizi per le partite Iva, alla finanza specializzata per le medie e grandi imprese (wholesale) e al retail, reso famoso da Conto Arancio. Ora la banca si sta poi strutturando per potenziare l'offerta di polizze danni e vita. «Sono divisioni di prodotto che non incidono sul mercato in maniera separata, ma valorizzano le intersezioni: credo molto alle sinergie tra linee di business — dice il ceo —. Vogliamo costruire un'interazione con il tessuto economico italiano da banca universale. Un'idea può darla il segmento mutui e di dove può arrivare se fa sinergia con la banca digitale e una presenza territoriale dedicata».

L'anno scorso i nuovi mutui — pari a 3,5 miliardi — sono cresciuti del 56,2% per una quota di mercato dichiarata del 7,9% dell'erogato e nel primo trimestre l'andamento si è confermato con una quota di mercato di erogato al 10,3%.

«Questo lo facciamo bene perché abbiamo trovato un modello vincente di resa del prodotto mutuo — dice Diamanti —. Innanzitutto sui tempi: il tempo di pre-valutazione di un mutuo è di sette secondi e la conferma avviene in media in quattro giorni. Poi abbiamo sviluppato proposte specifiche per gli under 30 con situazione lavorativa stabile, ma non abbastanza risparmi: Ing con un extra ti aiuta e questo ci ha fatto guadagnare nuove fette di mercato».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E

● **L'identikit**

Ing è una banca olandese con oltre 41 milioni di clienti in 100 Paesi e 60.000 dipendenti, quotata ad Amsterdam. In Italia è presente dal 1979 con le attività Wholesale Banking. Nel 2001 ha avviato le attività di Retail Banking. I clienti sono 1,3 milioni mentre i dipendenti sono 1.381. Il 2025 si è chiuso con 9,1 miliardi di utile di gruppo



Obiettivi Andrea Diamanti, ceo di Ing in Italia. Il suo percorso professionale ha avuto inizio in Commerzbank per poi proseguire in Hvb Group e Unicredit.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1972 - T.1619

RISPARMI PER ANDARE OLTRE IL PNRR

Anche una riallocazione limitata della ricchezza privata nazionale può generare decine di miliardi di nuovi investimenti, rendendo i cittadini parte attiva della crescita. Una riflessione dopo l'analisi di Ferruccio de Bortoli

di **DANIELA FUMAROLA***
e **RICCARDO COLOMBANI****

Ferruccio de Bortoli ha colto con lucidità su *L'Economia del Corriere della Sera* dell'11 maggio uno dei nodi decisivi per il futuro economico italiano: trasformare il grande risparmio privato delle famiglie in una leva stabile per la crescita produttiva.

È il paradosso di un Paese che continua a essere tra i più forti risparmiatori d'Europa ma fatica a convogliare queste risorse verso investimenti industriali, innovazione e sviluppo. La ricchezza finanziaria delle famiglie italiane supera oggi i 6 mila miliardi di euro. Una quota significativa resta però immobilizzata in depositi a bassissimo rendimento oppure prende la strada dei mercati esteri, senza produrre effetti concreti sulla competitività del sistema produttivo nazionale.

Nel frattempo, le piccole e medie imprese — ossatura dell'economia italiana — incontrano crescenti difficoltà di accesso al credito e ai capitali necessari per affrontare le transizioni digitale, ambientale e tecnologica.

È evidente che la sola finanza pubblica non può sostenere questo fabbisogno. Il Pnrr ha rappresentato una straordinaria occasione di rilancio, ma le sue risorse non saranno permanenti.

La proposta

Per evitare che, esaurita quella spinta, il Paese torni a una crescita debole e frammentata, serve una strategia strutturale capace di mobilitare capitali privati in modo sicuro, trasparen-

te e orientato all'economia reale.

Da qui nasce la proposta del Fondo nazionale di investimento nell'economia reale: una piattaforma pubblico-privata in grado di mettere in relazione il risparmio delle famiglie con le esigenze produttive del Paese. Il progetto prevede il coinvolgimento di Cassa depositi e prestiti, sistema bancario e assicurativo, cioè degli attori che possiedono le competenze e la prossimità territoriale necessarie per selezionare investimenti sostenibili e accompagnare la crescita delle imprese.

La proposta si fonda su alcuni criteri essenziali: adesione volontaria, garanzia integrale del capitale entro soglie definite, orizzonte di investimento di medio-lungo periodo e vincoli temporali chiari per evitare operazioni speculative. L'obiettivo è creare uno strumento affidabile, accessibile e orientato alla stabilità, capace di generare rendimento per i risparmiatori e, insieme, nuova capacità produttiva per il Paese. In questa prospettiva, anche la possibilità di sviluppare un mercato secondario regolato potrebbe contribuire a garantire liquidità e trasparenza agli investimenti.

Un test completo

Ma c'è anche un aspetto più profondo che merita di essere sottolineato. La partecipazione del risparmio alle politiche di sviluppo nazionale rappresenta una grande occasione di rafforzamento della democrazia economica e sostanziale del Paese. Significa consentire ai cittadini di diventare parte attiva delle scelte che

determinano crescita, innovazione, lavoro e coesione sociale. Vuol dire creare un legame più forte tra risparmio privato e interesse collettivo, superando una visione puramente finanziaria della ricchezza e restituendo centralità alla responsabilità condivisa nello sviluppo nazionale.

Anche una riallocazione limitata della ricchezza finanziaria nazionale potrebbe generare decine di miliardi di nuovi investimenti produttivi. Sarebbe quello «shock positivo» richiamato più volte anche da Mario Draghi: la leva necessaria per restituire all'Italia capacità industriale, autonomia strategica e crescita duratura.

Il tema, dunque, non riguarda soltanto la finanza. Riguarda il modello di società che vogliamo costruire: più partecipata, più dinamica, più capace di valorizzare il lavoro e il risparmio come beni comuni al servizio dello sviluppo del Paese

* Segretaria generale Cisl

** Segretario generale First Cisl

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sindacato

Daniela Fumarola, segretaria generale della Cisl: serve un piano per far lavorare i risparmi



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0840 - S.28402 - L.1601 - T.1621

Data Stampa 00640 - Data Stampa 00640
Sussurri & Grida
Data Stampa 00640 - Data Stampa 00640

DENTRO E FUORI IL LISTINO DI PIAZZA AFFARI 70 SOCIETÀ E 120 FONDI ALL'ADUNATA DI UNICREDIT

Tutti da Orcel

L'Italian Investment

Conference da mercoledì a venerdì in Piazza Gae Aulenti

a cura di
**STEFANO
RIGHI**

srighi@corriere.it

Sono numeri record in termini di investitori attesi e di incontri in agenda quelli che caratterizzano l'edizione 2026 della Italian Investment Conference, organizzata da Unicredit per il quindicesimo anno consecutivo, con la collaborazione di Keplér Cheuvreux. Anche quest'anno, tra mercoledì 20 e venerdì 22 maggio a Milano, la banca guidata da Andrea Orcel metterà in contatto diretto le maggiori società clienti con primari investitori italiani e internazionali in quella che è riconosciuta come la principale equity conference che si svolge in Italia. Saranno 70 le eccellenze italiane di manifattura, infrastrutture, servizi e finanza, rappresentanti quasi il 70 per cento della capitalizzazione della Borsa di Milano, che avranno modo di confrontarsi ai massimi livelli con la comunità finanziaria internazionale in oltre 2 mila incontri programmati durante la tre giorni ospitata nelle Unicredit Tower. Sono infatti oltre 190 gli investitori che hanno chiesto di partecipare, il 60% dei quali di provenienza estera.

ID R PRODUZIONE RISERVATA



Corporate
Richard Burton,
dal 2019 guida
la divisione Cib
di Unicredit



L'intervento - Meet the Champions

Banche, imprese e filiere: patto a tre contro le crisi

di **ROBERTO GHISELLINI***

Da un contesto geopolitico complesso, sospinto dalla transizione energetica e digitale, nasce la fase di trasformazione che il sistema produttivo sta attraversando. I conflitti globali incidono su energia, costi e catene di approvvigionamento, alimentando un clima di incertezza che ricade sulle imprese in termini di capacità di adattamento e visione strategica. In questo scenario, il rapporto tra banche e aziende sta crescendo oltre la tradizionale erogazione del credito, per assumere un carattere sempre più consulenziale e di partnership. Gli imprenditori chiedono strumenti flessibili, supporto all'innovazione e una lettura avanzata e prospettica dei rischi, ma soprattutto interlocutori in grado di accompagnarli nei percorsi di crescita, internazionalizzazione e transizione tecnologica.

È un'evoluzione che non può prescindere dal ruolo ormai fondamentale delle filiere: le aziende operano infatti in ecosistemi interconnessi, in cui la solidità di ciascun attore incide sull'intera catena del valore. Le banche possono svolgere una missione chiave nel rafforzare le connessioni tra capofiliera e fornitori, accompagnando dalla singola impresa all'intera filiera con strumenti di *supply chain finance* e soluzioni in grado di migliorare la liquidità e ridurre le asimmetrie informative.

Il credito diventa così un impulso

per stabilità e continuità produttiva, contribuendo a consolidare il legame tra bisogni delle aziende, specificità dei territori e catene del valore ma anche orientando le risorse verso modelli di sviluppo sostenibili e duraturi. Questi mondi orbitano attorno a un elemento: la relazione.

Il rapporto di fiducia tra azienda e banca diventa il perno di una relazione sempre più stretta e connessa, progettuale e complice, andando a toccare la progettualità, l'evoluzione strategica, lo sviluppo internazionale, le opportunità di «come» affrontare ogni momento importante di un percorso condiviso. Comprendere le comunità, le realtà produttive e i loro bisogni sono leve decisive.

La banca come partner per le strategie di sviluppo, nazionali e internazionali, può mettere a disposizione inoltre strumenti di finanziamento che vanno oltre i canali tradizionali: si pensi al private equity, ma non solo. Anche l'open innovation si sta affermando come leva strategica per sostenere crescita e innovazione, favorendo l'incontro tra imprese, startup e nuovi modelli di business.

Un contesto articolato, dove il sistema bancario è chiamato a svolgere un ruolo di stabilità e impulso, rafforzando la competitività del Paese attraverso un sostegno concreto alle imprese e alle loro filiere. Una logica di partnership di lungo periodo.

***Condirettore generale
Crédit Agricole Italia**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Crédit Agricole Italia Roberto Ghisellini

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0840 - S. 28402 - L. 1601 - T. 1619



Data Stamp **PREVIDENZA 40**

Data Stamp **Borsa e pensioni:
età per età
come investire**

di **ANDREA
CARBONE 42**

Borsa e pensioni, ecco il giusto mix età per età

Le strategie life cycle diminuiscono l'impegno azionario a favore dei bond man mano che gli anni passano. Da luglio diventano obbligatorie per i neo assunti che non si pronunciano sulla destinazione del Tfr. Ma sono utili anche per chi ha già aderito alla previdenza integrativa. Ecco come possono far crescere il capitale. Chi parte prima è avvantaggiato

**Nulla è garantito:
un crollo non
recuperabile in breve
tempo può sempre
accadere. Come agire
razionalmente**

di **ANDREA CARBONE***

Quando si investe, esistono delle regole e dei principi universali che ci possano aiutare a dormire sonni più tranquilli e a proteggere i nostri risparmi. Uno di questi è l'investimento *life cycle*, cioè legato al ciclo di vita: più lontano è il nostro obiettivo, maggiore è il rischio finanziario che possiamo assumere; viceversa, minore è la distanza dal momento nel quale avremo bisogno delle nostre risorse, minore dovrà essere la quota di azioni nel nostro portafoglio.

Preliminare all'applicazione di questa strategia è la definizione del nostro orizzonte temporale: quando avremo bisogno delle risorse che stiamo investendo? Con questa informazione è possibile impostare una strategia *life cycle*, che con il passare del tempo riduca l'esposizione azionaria dei nostri investimenti. Si tratta di un'operazione che richiede tempo e competenze, da condividere con il proprio consulente finanziario di fiducia.

Molti prodotti, peraltro, prevedono nativamente delle linee

life-cycle che, in automatico, anno dopo anno, modificano la quota di azioni detenute, aumentando quella in obbligazioni. Un aiuto necessario, anche perché il fai da te, in tempi recenti, potrebbe aver riservato delle sorprese: nella tabella in pagina viene mostrato l'andamento negli ultimi 5, 10, 15 e 20 anni di un investimento azionario e di uno obbligazionario.

Gli obiettivi

Le unicità vissute nel 2022, quando non solamente gli indici azionari sono crollati (-13,1%), ma anche quelli obbligazionari hanno fatto -18,5% nell'arco di 12 mesi, hanno in parte spariato le carte. Un investitore che si fosse dato l'obiettivo di usare il proprio capitale adesso, nel 2026, e che dal 2006 al 2016 fosse rimasto investito in una linea azionaria per poi passare ad una linea più prudente, negli ultimi dieci anni avrebbe visto i propri investimenti obbligazionari complessivamente rendere lo zero virgola. La presenza di un consulente avrebbe potuto probabilmente aiutare a gestire la situazione: una linea bilanciata al 50% nello stesso periodo avrebbe infatti beneficiato dell'aumento delle linee azionarie degli ultimi anni.

Da questo esempio dovremmo forse dedurre che il *life cycle*, negli ulti-

mi venti anni, non avrebbe funzionato? La prudenza è d'obbligo, sia perché nelle simulazioni si sta parlando di performance a fronte di un versamento unico, sia perché stiamo descrivendo una sola storia: quella di chi ha iniziato a investire esattamente 20, 15, 10 o 5 anni fa.

Momenti diversi e investimenti attraverso dei piani di accumulo avrebbero senz'altro dato rendimenti diversi. Anche perché il motivo per fare un investimento *life cycle* è quello di metterci al riparo da un forte e repentino crollo dei mercati azionari a ridosso del momento nel quale avremo bisogno delle nostre risorse: il 2008, con il suo -37,3% nell'arco di 12 mesi ne è un chiaro esempio. Le tensioni sui mercati del 2025 dovute ai dazi sono presto state superate dopo i cali iniziali e — tutto sommato — anche l'attuale situazione, derivante dalle tante tensioni geo-politiche, sembrerebbe (usiamo il condizionale) non aver innescato una caduta senza ritorno dei mercati. Ma chi potrebbe garantire che nell'arco dei prossimi 6 o 12 mesi non si



possa verificare un calo non recuperabile nell'immediato del 10% o del 20% nelle linee azionarie? Nessuno.

Ecco perché l'investimento *life cycle* dovrebbe diventare un nostro alleato. Ma non si tratta solo di essere prudenti: all'opposto, maggiore è il tempo mancante, maggiore è il vantaggio di sfruttare i mercati azionari. Le elaborazioni

in pagina, applicate ad un fondo pensione e ad un Pac per i propri figli, ne sono un chiaro esempio. Su un orizzonte di 18 anni la differenza tra investire l'equivalente dell'assegno unico di base (58,30 euro) in una linea a basso rischio (12.753 euro) o ad alto rischio (205.184 euro) inizia ad essere significativo (+32%), mentre su orizzonti più brevi, di 12 o di 6 anni le differenze progressivamente si assottigliano. Ma su un orizzonte di investimento di 67 anni, una strategia *life cycle* diventerebbe indispen-

sabile: la differenza tra intraprendere una strada a basso rischio (70.094 euro) o una ad alto rischio (205.184 euro) è troppo evidente per poter essere ignorata.

Si tratta di esempi utili per mostrare l'utilità di iniziare investendo con un'elevata componente azionaria, per poi progressivamente ridurne la quota. Un meccanismo apparentemente logico, che però richiede di essere applicato e seguito nel tempo per poter dare i migliori risultati.

* Fondatore Smileconomy

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La maratona finanziaria

Quanto ha reso un investimento a 20 anni a seconda del profilo di rischio scelto

Fonte: elaborazioni smileconomy
Fino a marzo 2026
Rischio basso: 100% FTSE EMU Government Bond Index; rischio alto: 100% MSCI World; rischio medio: 50%-50%
* il 2022
** il 2022 e il 2008

Rischio basso			Rischio medio			Rischio alto		
Andamento degli ultimi	Rendimento medio annuo	Anno peggiore*	Andamento degli ultimi	Rendimento medio annuo	Anno peggiore*	Andamento degli ultimi	Rendimento medio annuo	Anno peggiore**
5 anni	-2,6%	-18,5%	5 anni	4,2%	-15,7%	5 anni	10,9%	-13,1%
10 anni	-0,3%	-18,5%	10 anni	6,0%	-15,7%	10 anni	11,8%	-13,1%
15 anni	2,1%	-18,5%	15 anni	5,8%	-15,7%	15 anni	11,6%	-13,1%
20 anni	2,4%	-18,5%	20 anni	5,8%	-15,7%	20 anni	8,3%	-37,3%

Un test sul campo

Quanto può rendere l'investimento dell'assegno unico per il figlio



Tutti i valori sono al netto della fiscalità e reali, al netto dell'inflazione.
Costi medi ISC fondi aperti - COVID 2025, in funzione della durata:
costo annuo PAC: 1%
Rischio basso: 80% FTSE EMU Government Bond Index - 20% MSCI World;
rischio medio: 50% FTSE EMU Government Bond Index - 50% MSCI World;
rischio alto: 20% FTSE EMU Government Bond Index - 80% MSCI World

Fonte: elaborazioni smileconomy

Capitale equivalente investendo l'assegno unico di base nel fondo pensione del figlio

Da	A	Capitale netto		
		Rischio basso	Rischio medio	Rischio alto
0 anni	18 anni	12.753 €	13.799 €	16.835 €
6 anni	18 anni	8.062 €	8.552 €	9.757 €
12 anni	18 anni	3.839 €	4.016 €	4.265 €
0 anni	67 anni	70.094 €	91.859 €	205.184 €

Capitale ottenibile reinvestendo il beneficio fiscale in un Pac

Con aliquota Irpef 23%		Capitale netto			Con aliquota Irpef 43%		Capitale netto		
Da	A	Rischio basso	Rischio medio	Rischio alto	Da	A	Rischio basso	Rischio medio	Rischio alto
0 anni	18 anni	2.927 €	3.189 €	3.998 €	0 anni	18 anni	5.472 €	5.962 €	7.475 €
6 anni	18 anni	1.949 €	2.067 €	2.368 €	6 anni	18 anni	3.644 €	3.865 €	4.427 €
12 anni	18 anni	981 €	1.023 €	1.080 €	12 anni	18 anni	1.833 €	1.912 €	2.019 €
0 anni	67 anni	6.511 €	8.754 €	21.061 €	0 anni	67 anni	12.173 €	16.366 €	39.374 €

European money quiz, due ragazzi bolognesi rappresentano l'Italia

Educazione finanziaria, gara finale a Bruxelles

Domani 19 maggio a Bruxelles si alzerà il sipario sull'EMQ (European Money Quiz). La più importante competizione europea di educazione finanziaria che, a colpi di quiz, valuta la preparazione dei ragazzi tra i 13 e i 15 anni di tutte le scuole europee, sui temi del risparmio e sulla loro capacità di gestione del denaro.

A rappresentare l'Italia, quest'anno, saranno Beatrice Pulga e Andrea Guzzinati studenti del liceo Steam di Bologna che mercoledì 26 marzo, sbaragliando le altre dieci coppie in gara, hanno vinto la sfida preliminare italiana che si è tenuta presso la sede ABI di Milano.

A Bruxelles, Beatrice ed Andrea si confronteranno con le migliori squadre degli altri paesi europei. Se fosse loro la finale, come ce lo auguriamo, sarebbe la seconda vittoria tricolore, dopo quella dell'anno scorso, vinta dalla squadra formata da Cuth Razvan Martini e Alessio Prendi, studenti dell'Istituto Barletti di Ovada che hanno battuto le delegazioni di oltre 30 Paesi in gara (73 mila studenti).

L'iniziativa, promossa dalla European Banking Federation, in Italia è coordinata dalla FEduF (Fondazione per l'Educazione Finanziaria e al Risparmio), costituita su iniziativa dell'Abi per promuovere l'Educazione finanziaria, nel più ampio concetto di educazione alla Cittadinanza Economica.

La competizione finale di EMQ in Belgio è sempre anticipata da competizioni preliminari nazionali da dove escono i rappresentanti di ogni singolo Paese. La sfida a Bruxelles, come le preliminari nazionali, consiste nel rispondere in un tempo limitato, a una serie di quiz, alternativamente in lingua italiana e inglese, sui temi di risparmio, economia e sicurezza digitale.

«L'EMQ, in realtà, non è solo una com-

petizione a quiz, — precisa Giovanna Boggio Robutti, direttrice generale di FEduF (Fondazione per l'Educazione finanziaria e risparmio), — ma è la conclusione di un percorso di alfabetizzazione finanziaria studiato per insegnare ai ragazzi l'uso responsabile del denaro e aiutarli a prendere decisioni consapevoli su risparmio, rischi e truffe online. Si tratta di un percorso che si conclude, appunto, con la competizione finale a livello europeo, che dal 2018 si tiene a Bruxelles. Abbiamo constatato che la sfida è una formula che coinvolge molto i ragazzi e i risultati lo dimostrano: dal 300 partecipanti della prima edizione, quest'anno abbiamo superato i 2.000».

Per avvicinarsi all'obiettivo si adotta un approccio partecipativo che unisce dimensione digitale, curiosità e competenze per la vita. Coinvolge le scuole e gli insegnanti, rafforzando una rete nazionale ed europea dedicata alla cittadinanza economica. Il percorso preparatorio italiano di quest'anno si è concentrato su due lezioni online, ciascuna di un paio di ore: la prima, «Risparmio cultura economica», che si è svolta lo scorso 21 gennaio; la seconda, «Difendersi in Rete», realizzata l'11 febbraio.

Tutte le attività si svolgono sulla piattaforma Kahoot, che assicura una competizione equa e interattiva. La partecipazione ai corsi è gratuita e aperta agli studenti sotto i 16 anni delle scuole italiane.

L'iscrizione è a cura dei docenti. «Riteniamo che i risultati di questa iniziativa siano ormai evidenti e noi continueremo a sostenerla con l'obiettivo di ridurre le disuguaglianze e favorire una cittadinanza preparata, in grado di gestire il denaro in modo consapevole», conclude Boggio Robutti.

Patrizia Puliafito

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Formazione

Giovanna Boggio Robutti, direttrice generale di FEduF (Fondazione per l'Educazione finanziaria e risparmio)



Data Stampa 0006640 Data Stampa 0006640
MADE IN EMILIA-ROMAGNA

Data Stampa 8640 Data Stampa 8640

Crif chiude l'anno con ricavi record e una rete globale

Costa a pagina 9

Il gruppo fondato da Carlo Gherardi supporta banche e imprese tramite analisi avanzate, intelligenza artificiale e una collaborazione internazionale estesa

L'azienda bolognese chiude il 2025 con 900 milioni di ricavi e 90mila clienti registrati

L'espansione di Crif tra big data e AI

IL PRESIDENTE DI CRIF, CARLO GHERARDI

«La nostra presenza in 37 Paesi ci consente di osservare da vicino le dinamiche delle economie locali e, allo stesso tempo, di leggerne le interconnessioni su scala globale: un punto di vista privilegiato che ci aiuta ad anticipare trend e bisogni»

CRIF è uno dei principali gruppi internazionali specializzati nei sistemi di informazioni creditizie, nelle soluzioni per la gestione del credito e nei servizi di supporto alle decisioni aziendali. Fondata nel 1988 a Bologna da Carlo Gherardi, Crif detiene una posizione di leadership solida nell'Europa continentale nell'ambito delle banking credit information e ha costruito una vasta presenza globale. Nel corso degli anni, l'azienda ha ampliato la sua presenza internazionale, diventando il quinto attore più grande a livello mondiale, dopo le quattro principali aziende statunitensi del settore. È particolarmente attiva in Asia, con una presenza consolidata in più di quindici paesi del Medio Oriente, dell'India e dell'Estremo Oriente. Questa copertura unica consente a Crif di soddisfare le esigenze degli attori globali combinando dati proprietari, open data e advanced analytics in queste tre macroregioni.

«La nostra presenza capillare in 37 Paesi ci consente di osservare da vicino le dinamiche delle economie locali e, allo stesso tempo, di leggerne le interconnessioni su scala globale: un punto di vista privilegiato che ci aiuta ad anticipare trend e bisogni di imprese, banche e assicurazioni» sottolinea Carlo Gherardi.

L'azienda ha sede a Bologna e ha chiuso

il 2025 con ricavi intorno ai 900 milioni dopo aver servito 90mila aziende e monitorato 1 milione di consumatori. Questi i segmenti serviti: istituti finanziari e banche, imprese di ogni dimensione; compagnie assicurative; consumatori privati a cui vengono offerti servizi focalizzati sul benessere finanziario, la prevenzione delle frodi e la protezione dei rischi informatici. Dal 2015, Crif ha investito complessivamente 1,3 miliardi tra acquisizioni e nuovi servizi concentrati su innovazione tecnologica, intelligenza artificiale e sostenibilità. L'azienda sostiene diciotto start-up nel mondo, partecipa a diversi hub innovativi in Germania, Spagna, India e Singapore e ha contribuito alla fondazione di una Digital talent academy con sede a Bologna. Le aree di innovazione prioritarie sono: intelligenza artificiale applicata ai processi di credit scoring e valutazione del rischio; digital on boarding per l'acquisizione di nuovi clienti bancari via web; Esg con il lancio di una nuova agenzia di rating specializzata; cybersecurity con una Crif Academy a Bologna per la formazione su cyber attacchi; hub innovativi dalla Germania alla Spagna, dall'India a Singapore; start-up e hub innovativi a livello mondiale.

La mission dell'azienda è quella di valo-

