

rizzare l'inclusione finanziaria dei consumatori e generare valore e nuove opportunità per le imprese fornendo loro informazioni digitali sicure e autorevoli, sistemi di intelligence e soluzioni innovative diventando il partner di fiducia di consumatori, aziende ed istituzioni finanziarie, e aiutandoli a raggiungere il loro pieno potenziale economico. L'obiettivo è quello di offrire soluzioni innovative a supporto dei clienti per migliorare l'accesso al credito in conformità con la normativa vigente, consentendo alle persone finora escluse e meno servite di accedere ai servizi finanziari digitali. Attraverso un impegno costante nell'innovazione, l'uso di tecnologie all'avanguardia e una forte cultura della gestione delle informazioni, Crif supporta banche e società finanziarie, compagnie assicurative e aziende nell'ottimizzare i processi decisionali, mi-

gliorando l'intero ciclo del credito. L'esperienza di Crif supporta lo sviluppo del loro business, facilitando l'identificazione di potenziali clienti e fornitori e rafforzando l'efficienza dei processi. Crif è nel suo Dna un'azienda data-driven, che conta su un ricco ecosistema di dati proprietari e open data. È riconosciuta a livello globale per la sua affidabilità e stabilità finanziaria, supportata da solidi principi e una completa compliance normativa. «Crif - spiega il fondatore, Carlo Gherardi - vanta un team di oltre cinquemila esperti di business e data scientist in tutto il mondo. Questi professionisti sviluppano avanzati modelli predittivi, valutazioni e score affidabili e, al contempo, realizzano progetti di consulenza che aiutano i clienti a integrare soluzioni digitali innovative nei propri processi aziendali».

Giorgio Costa

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'IMPATTO

La trasformazione digitale nel settore finanziario

La generative AI e l'agentic AI offrono la possibilità di potenziare la relazione

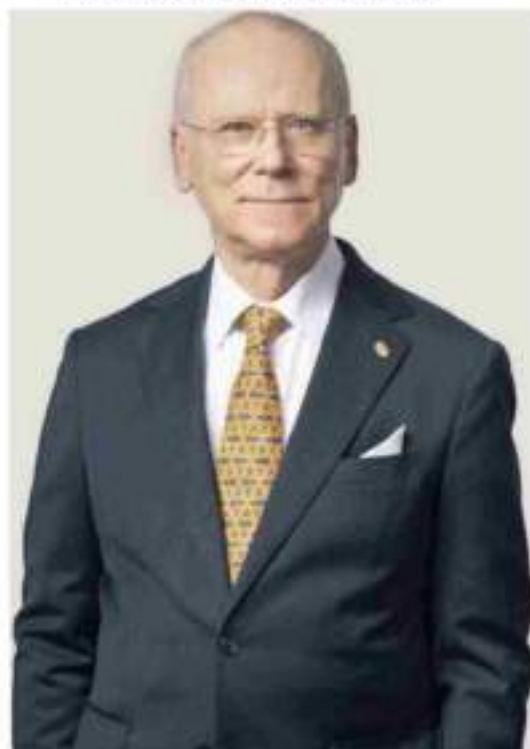
tra clienti e aziende, rendendo più fluida e personalizzata la gestione delle loro esigenze e rivoluzionando così il settore finanziario. In ambito bancario, ad esempio, tutte le attività legate ai processi di delibera, dalle analisi alle valutazioni,

possono ora essere reingegnerizzate, integrando al loro interno dei modelli in grado di preparare bozze dei documenti e di rileggere le note prodotte dagli operatori per verificare che le policy aziendali siano state rispettate.



IL KNOWLEDGE E INNOVATION HUB

Inaugurato nel febbraio 2023, "Boen" è il Knowledge e Innovation Hub di Crif dedicato all'education, alla formazione e all'innovazione, che nasce per supportare lo sviluppo del territorio e le comunità locali attraverso iniziative e percorsi formativi rivolti a studenti, professionisti, startup e famiglie (in foto la presentazione del progetto). Nella foto a destra: Carlo Gherardi, presidente di Crif



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1747 - T.1747



CREDITO

Banca Mediolanum
guarda al futuro
e punta al «BeDifferent»

Telara a pagina 27

«BeDifferent»: la ricetta di Mediolanum per il futuro della banca

L'APPUNTAMENTO

La due giorni torinese
per informare e formare

L'Inalpi Arena di Torino ha ospitato anche quest'anno la convention nazionale di

Banca Mediolanum, dal titolo «Be Different». L'appuntamento info-formativo ha riunito per due giorni nel capoluogo piemontese l'intera community Mediolanum, coinvolgendo oltre 6mila spettatori tra family

banker e dipendenti italiani ed esteri, ospiti, partner, analisti finanziari e giornalisti. Rappresenta un momento cruciale di incontro con il top management per definire le strategie ma anche presentare novità tecnologiche.

Alla convention annuale, l'ad Doris traccia le linee guida tra intelligenza artificiale, giovani e consulenza globale

di **Andrea Telara**

L'ESORTAZIONE «BeDifferent» ben rappresenta il filo conduttore scelto da Banca Mediolanum per l'edizione 2026 della sua convention annuale, andata in scena all'Inalpi Arena di Torino l'11 e 12 maggio. «BeDifferent» (siate differenti) non è stato soltanto il titolo dell'appuntamento che ha riunito i consulenti finanziari (Family Banker) e la community della banca fondata da Ennio Doris. È stato soprattutto la sintesi di un percorso che Banca Mediolanum continuerà a portare avanti anche nei prossimi anni, muovendosi su diversi binari: l'intelligenza artificiale come leva di efficienza per i Family Banker, l'attenzione ai giovani e alla clientela di domani, oltre a una consulenza globale che spa-

zia dagli investimenti alla protezione del patrimonio, passando per il credito, la previdenza e la pianificazione familiare.

A spiegare il senso del titolo è stato l'amministra-



tore delegato Massimo Doris. «In un mondo omologato, cercare di distinguersi è un fattore positivo», ha detto, ricordando che la banca fondata da suo padre nacque già con un'idea allora controcorrente: abbattere le barriere tra banca, assicurazione e sim per accompagnare il cliente in tutte le sue esigenze finanziarie. «Già in origine scegliemmo di creare una rete di consulenti globali proprio per gestire le esigenze delle persone nella loro globalità», ha sottolineato Doris. Da qui, nel tempo, è nato il concetto di Family Banker, «il banchiere di famiglia», da molti anni al centro di un modello che Banca Mediolanum rivendica come diverso da quello degli altri operatori. A questo proposito Doris ha citato qualche numero. Tra le banche-reti italiane iscritte all'associazione di categoria Assoreti, Banca Mediolanum ha una quota di mercato di circa il 17-18% per masse gestite e per raccolta annua. In alcune aree che vanno al di là degli investimenti, però, la quota è molto più alta: il 66% dei mutui erogati in Italia dai consulenti finanziari arriva infatti da Banca Mediolanum, così come il 59% dei prestiti e il 99% delle soluzioni per la protezione del patrimonio. Un terreno su cui questa unicità dovrà misurarsi è la tecnologia, in particolare l'AI che il gruppo considera uno strumento per rendere i consulenti più efficienti.

Igor Garzesi, direttore generale della banca, ha spiegato che i Family Banker hanno già oggi diversi strumenti a disposizione basati sull'AI. Possono per esempio utilizzare nel loro smartphone un sistema conversazionale che, proprio attraverso l'utilizzo dell'intelligenza artificiale, consente di ottenere risposte tempestive su procedure, prodotti e operatività. «Tutte quelle attività che prima costringevano a consultare e leggere molti docu-

menti adesso sono state notevolmente snellite, liberando moltissimo tempo che i Family Banker possono dedicare ora alla relazione con i clienti», ha detto Garzesi, ricordando che la banca sta lavorando su molti fronti nell'utilizzo dell'AI. «Abbiamo 100 progetti in cantiere, 13 già attivi. Massimo Doris ha poi aggiunto: «Chi non adotterà l'AI ovviamente rischierà di uscire dal mercato ma, nella consulenza finanziaria, sarà sempre l'essere umano a fare la differenza. L'intelligenza artificiale è un mezzo per diventare più efficienti ma non potrà sostituire il rapporto personale soprattutto in certe situazioni, per esempio quando i mercati sono in crisi e il cliente è preoccupato, oppure quando lo stesso cliente si fa prendere un po' troppo dall'euforia, sull'onda lunga di un ciclo positivo delle Borse. È lì che la presenza di un consulente può fare davvero la differenza», ha detto Doris.

Un altro binario su cui si muoverà il percorso di Banca Mediolanum nei prossimi anni riguarda i giovani. Alla convention di Torino è stato presentato un nuovo conto corrente Under 18, rivolto ai ragazzi tra 12 e 17 anni di età, che include strumenti di controllo per i loro genitori, limiti di spesa prefissati e la possibilità di educare i figli ad assumere con consapevolezza le loro prime decisioni economiche. «Per noi non è solo un prodotto finanziario, ma uno strumento di educazione al risparmio sin da giovani», ha detto Garzesi. A questa novità si è aggiunto il lancio di un PAF, piano di accumulo familiare, un pac multigenerazionale per chi ha compiuto la maggiore età, in cui la famiglia può dare un proprio contributo con versamenti periodici o spot, aiutando così i ragazzi a costruire nel tempo una propria autonomia economica e una maggiore consapevolezza finanziaria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1747 - T.1747

GLI INCONTRI IN NUMERI

La scenografia della convention di Mediolanum si è sviluppata su un palco lungo 43 metri. In scena, filmati, spot, interventi istituzionali e momenti di spettacolo. In foto a sinistra: l'ad Massimo Doris, a destra Igor Garzesi, dg di Banca Mediolanum



Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

CREDITO

Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

Le nuove soluzioni "attacco e difesa" di Banca Generali

Servizio a pagina 29



Banca Generali propone nuove strategie per affrontare la volatilità e le tendenze emergenti

Trend e capitale protetto, il Leone innova la gestione

LE ASSUNZIONI

Crescono gli under 40 nel team di professionisti

Per affiancare al meglio i clienti nell'incerto contesto dei mercati, è necessario sia

avere a disposizione prodotti e soluzioni, sia schierare una squadra di professionisti. Su questo fronte Banca Generali espande la rete con un mix di professionisti senior di grande esperienza e giovani: oltre 60 gli inserimenti da inizio

anno a fine marzo, di cui circa la metà è under 40. «Al centro ci sono le persone, il talento e la fiducia, un approccio che continuerà a guidare l'espansione della rete», spiega Marco Bernardi, vicedirettore generale di Banca Generali.

MARCO BERNARDI, VICEDIRETTORE GENERALE DI BANCA GENERALI

«Nei momenti più complessi la consulenza è chiamata ad alzare l'asticella e a far emergere il valore della relazione di fiducia tra clientela e professionista, per affiancare i risparmiatori e accompagnarli anche attraverso fasi di incertezza»

MERCATI finanziari particolarmente difficili da decifrare da parte dei risparmiatori. Da un lato gli indici azionari trattano nei pressi dei massimi storici, dall'altro i conflitti geopolitici e i timori legati al prezzo del petrolio restano presenti e si sono già riflessi in un'accelerazione dell'inflazione al 3%, mentre l'impatto sulla crescita si mostrerà probabilmente nei prossimi mesi. Nonostante tutto, le Borse che avevano perso circa il 10% in poche sedute sono tornate a livelli record, in particolare negli Usa, sostenute anche dalla forza delle trimestrali societarie. Uno scenario intricato e in apparenza contraddittorio, nel quale è più che mai necessaria la guida professionale di un private banker, in grado di bilanciare prudenza e capacità di cogliere le opportunità, grazie a strumenti d'investimento sempre all'avanguardia, in grado di com-

binare 'attacco' e 'difesa'.

Banca Generali, terza private bank italiana, ha recentemente rinnovato la gamma di soluzioni e strategie a disposizione dei propri banker proprio in questo senso. «Per aiutare i nostri professionisti nel loro lavoro quotidiano al fianco dei clienti, puntiamo a fornire loro i migliori strumenti di tutela patrimoniale, per ottimizzare e diversificare i portafogli. In questo senso negli ultimi mesi abbiamo sviluppato una serie di nuove soluzioni, ora in fase di lancio», spiega Marco Bernardi (in foto), vicedirettore generale di Banca Generali. Prodotti che, visto l'attuale contesto globale, richiedono di combinare sia un approccio di «attacco» per cogliere le opportunità, sia uno di «difesa» per proteggersi dalle fasi di turbolenza. Momenti di volatilità che, come hanno mostrato



il conflitto in Medio Oriente nel 2026 e il Liberation Day nel 2025, possono sempre essere dietro l'angolo.

Nuove strategie entrano invece a far parte della esclusiva Sicav Lux IM, tra cui Lux IM best industrial equities upside, nata dalle competenze maturate da BG Fml nell'ambito delle advisory industriali su grandi trend, sia consolidati sia emergenti: dall'AI alla Blockchain, passando per la space economy e la robotica, fino al biotech e al settore dell'energia.

Il nuovo comparto coniuga queste expertise con l'innovazione rappresentata dal meccanismo di protezione a scadenza del capitale investito inizialmente. «È proprio nei momenti più complessi che la consulenza è chiamata ad alzare l'asticella e a far emergere il valore della relazione di fiducia tra clientela e professionista, per affiancare i risparmiatori e accompagnarli anche attraverso fasi di volatilità, per raggiungere i loro obiettivi di lungo periodo» continua Bernardi. Dalle nuove strategie di risparmio gestito alle innovative forme di investimento progressive, protette e assicurative, la private bank del Leone ha costruito una gamma di soluzioni per rispondere alle sfide dei mercati, combinando protezione, diversificazione e flessibilità.

«**Fa parte** delle nostre strategie azionarie a capitale protetto, un unicum in Italia, sviluppate per aiutare anche gli investitori più prudenti ad aumentare la quota di azionario in portafoglio, dato che è l'asset class che storicamente crea più valore nel lungo periodo», continua il vice-dg di Banca Generali.

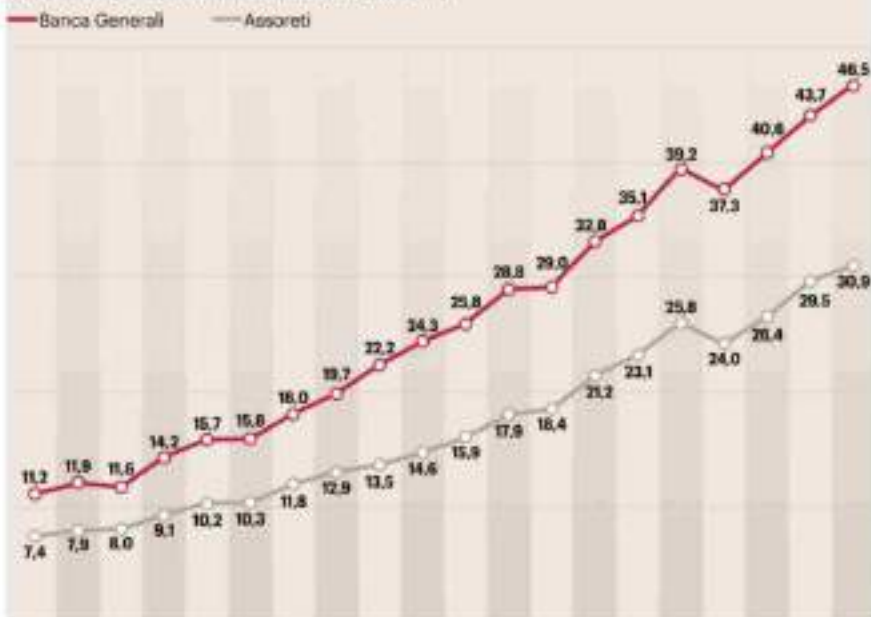
Sul fronte della componente più 'difensiva' del portafoglio ci sono le altre tre strategie che vanno ad aggiungersi a Lux IM. Nell'area obbligazionaria, Banca Generali ha strutturato e lanciato un fondo target date con scadenza 2032 insieme a Jp Morgan Asset Management, che punta a offrire un rendimento effettivo al netto dei costi del 4%, con una fiscalità agevolata del 12,5%. Inoltre, sul fronte delle soluzioni multi-asset la private bank ha ampliato l'offerta con fondi flagship di Algebris e Pimco, che combinano azioni e reddito fisso mirando a performance nel tempo superiori a quelle del solo comparto obbligazionario. Un'altra strada sempre molto diffusa per combinare pianificazione finanziaria di lungo termine e protezione è quella di dare all'investimento una 'veste' assicurativa. «Per questo abbiamo rinnovato la nostra polizza multi-ramo flagship, creando la nuova versione della piattaforma BG Stile Esclusivo» conclude il manager.

Giorgio Costa

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La rete di consulenza finanziaria

Asset Medi per Consulente Finanziari (€ milioni)



Fonte: Banca Generali

Withly



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1747 - T.1747

la Stampa 6640 - Data Stampa 6640
L'intervista
Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

Visco: "Ue al centro di nuove alleanze"

L'ex governatore: "Gli Usa ora sono finiti nel caos dazi"

Occorsio

pag. 5

L'INTERVISTA

"L'Ue si metta al centro di nuove alleanze"

L'ex governatore Ignazio Visco: "Bisogna creare un'organizzazione degli scambi commerciali senza il contributo degli Stati Uniti, finiti nel caos dei dazi"



L'OPINIONE

È ormai lontano il ripristino di un'ampia cooperazione economica e geopolitica

L'Europa l'ha compreso aprendo a mercati che sembravano lontani: dall'India al Mercosur

Eugenio Occorsio

Proprio mentre stava licenziando il suo ultimo saggio ("La crisi della globalizzazione" per Scholé-Editrice Morcelliana), Ignazio Visco ha appreso del «nuovo e gravissimo conflitto mediorientale», come lo definisce lui stesso. Così il pessimismo che già traspariva da tutte le righe del libro si è se possibile ancora accentuato. «Ormai è arduo parlare di un nuovo ordine internazionale, però ciò che sta accadendo in questi giorni conferma la necessità di un impegno deciso per evitare un ulteriore deterioramento delle condizioni generali, anche se è ormai lontano il

ripristino di un'ampia cooperazione economica e geopolitica», ci confida Visco. Allievo di Federico Caffè e PhD in economia alla University of Pennsylvania con il Nobel Lawrence Klein, dal 2011 al 2023 Governatore della Banca d'Italia dopo esserne stato a lungo capo economista (con una parentesi da chief economist dell'Ocse), Visco non ha perso la passione dell'analisi oggettiva e della condivisione critica.

Eppure ce li ricordiamo tutti i tempi della globalizzazione e delle sue sorti magnifiche e progressive...

«La globalizzazione e l'innovazione hanno portato benefici in vaste aree del pianeta: dal 1990 il commercio internazionale è quadruplicato e il prodotto mondiale di beni e servizi è raddoppiato in termini pro capite e aumentato di 14 volte in Cina e di sette volte in India. L'economia Usa è cresciuta del 70%, quella europea del 60 (in Italia però solo del 25%). Intanto si è dimezzata nel mondo la mortalità infantile e il numero di persone che vivono in condizioni di povertà estrema (due dollari al giorno) è sceso da due miliardi a 700 milioni».

Ma cosa è andato storto?
«Che anziché collaborare nell'interesse comune, alla fine della recessione del 2008-09, i tre grandi blocchi hanno



intrapreso vie diverse: l'America ha continuato sulla via dell'indebitamento eccessivo e del dominio tecnologico gelosamente custodito, la Cina si è preclusa la via a maggiori libertà interne ed è diventata assertiva e monolitica non senza il suo di predominio tecnologico, la Russia è tornata a una politica di potenza che l'ha portata all'invasione della Crimea nel 2014 segnando il punto di flessione decisivo. Con la globalizzazione si avevano mercati aperti, libertà di scambio di beni, servizi e capitali, ampia circolazione di persone, informazioni e idee. Ma con l'interdipendenza non si affermavano gli auspici di un'espansione globale delle liberal-democrazie e di un progresso condiviso. Niente "fine della storia" come la chiamò Francis Fukuyama dopo la caduta del muro, né "fine della distanza", né "dividendo della pace" ben distribuito».

E la sensazione di esclusione del ceto medio?

«Vaste regioni del mondo sono rimaste escluse dai benefici dell'integrazione, come l'Africa subsahariana dove si concentrano povertà, malattie, malnutrizione, ma anche nei Paesi avanzati i benefici non sono stati distribuiti in maniera uniforme e sono stati accompagnati a un forte calo dell'occupazione manifatturiera e condizioni di lavoro meno stabili. A torto o a ragione, in particolare negli Usa, la classe media in affanno le ha attribuite allo straordinario aumento dell'import cinese più che all'automazione».

Trump e i populismi insomma sono il frutto di tutto quello che c'è stato prima di Trump?

«Diciamo che ne rappresentano l'apice e l'esasperazione. Però l'apertura dei mercati e l'interconnessione delle economie non si interrompono. Alla crisi della globalizzazione si accompagna in alcuni casi un non trascurabile riorientamento degli scambi commerciali, pur con un aumento dei costi e un disordinato venir meno delle interdipendenze precedenti.

Bisogna creare una nuova organizzazione degli scambi commerciali senza il contributo degli Usa, finiti nel caos dei dazi. In Europa l'abbiamo compreso aprendo a mercati che sembravano di un altro mondo: dall'accordo di libero scambio con l'India che ha posto fine al suo storico protezionismo, alla riduzione dei dazi tra Ue e Mercosur con la possibile creazione di un'area commerciale senza precedenti».

Insomma l'Europa, tanto bistrattata, può avere un ruolo?

«Partiamo da una necessità: ridurre la dipendenza da fornitori dotati di eccessivo potere di mercato nei settori energetici, tecnologici, militari. Si può perseguire con una maggior autonomia nella diversificazione delle fonti, da cui far conseguire una maggior integrazione tra aree oggi economicamente distanti. È il momento delle "coalizioni di volenterosi" unite dalla reciproca convenienza nel perseguimento di obiettivi comuni negli scambi commerciali, in materia tecnologica su standard e norme di sicurezza, nella lotta al cambiamento climatico. Alla base di tali coalizioni è la percezione di benefici tangibili, da cui deve discendere la fiducia reciproca per evitare comportamenti opportunistici. Perciò si parla di geometrie variabili: accordi su temi specifici da affrontare lealmente uno alla volta. L'Ue, per storia, tradizione e struttura, può essere un punto di riferimento e il motore di iniziative rivolte a partner significativi per numero e rilevanza. Non si può ignorare però lo stato attuale dell'Unione e la necessità che nuove "narrazioni" e scelte comuni si fondino su una sufficiente condivisione di valori e obiettivi. Occorre puntare su cambiamenti istituzionali e operativi per ridurre la frammentazione che impedisce un'azione di politica economica comune. L'Unione deve cercare un ruolo geopolitico nuovo, non subordinato, il che richiede un'unità di intenti ben maggiore di quella odierna. Soprattutto, bisogna respingere l'idea che si tratti di una "mission impossible"».

REDAZIONE RIFORMA



Il nuovo saggio
"La crisi della globalizzazione" per Scholé-Editrice Morcelliana

25%

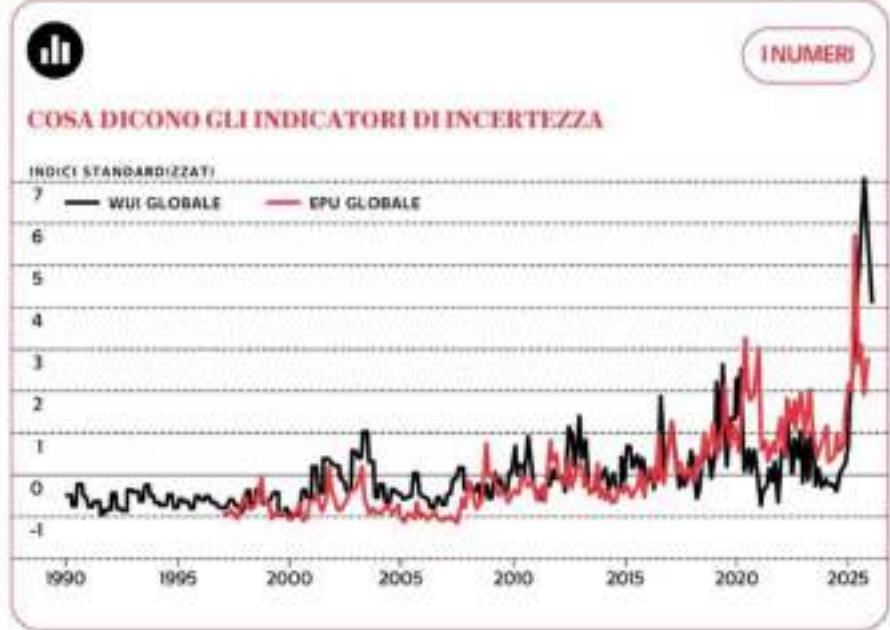
L'ITALIA

L'effetto della globalizzazione sulla crescita italiana, inferiore alla media europea che è stata del 60%

I PROTAGONISTI



IGNAZIO VISCO
Ex-governatore di Bankitalia
che ha guidato tra il 2011 e il 2023



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0840 - S.28402 - L.1972 - T.1621

Gli affari di Passera e famiglia

Mentre il banchiere taglia i ponti con Illimity, la moglie Giovanna presiede le cliniche di Ca' Zampa

Andrea Giacobino

A oltre 70 anni Corrado Passera è pronto a nuove sfide. L'ex banchiere, ex politico ed ex ministro dello Sviluppo economico nel governo Monti, è stato designato da poco come membro del comitato nomine del nuovo consiglio di amministrazione di Banca Monte dei Paschi di Siena. A un certo punto era stato indicato tra i "papabili" per la presidenza di Mps, poi andata a Cesare Bioni, ma alla fine per lui è probabilmente stato meglio così perché ora avrà più tempo per lanciarsi in nuove iniziative imprenditoriali che ha già in mente.

E proprio mentre la sua famiglia prosegue a far crescere attività diverse, dall'hotellerie di Lario Hotels alle cliniche veterinarie di Ca' Zampa, Passera taglia l'ultimo filo che lo teneva legato a Illimity Bank confluita in Banca Ifis. È stato, infatti, appena depositato il progetto di fusione per incorporazione con modalità semplice e senza concambio di Tetis nella sua controllante al 100% Metis, società che vedono il banchiere come amministratore unico. La fusione avviene a un anno di distanza dalla consegna all'Opas di Banca Ifis da parte di Tetis del 3,97% di Illimity Bank. La partecipazione era in carico per 12,1 milioni di euro, dopo una svalutazione di 5,3 milioni a seguito del landamento del titolo.

Lo spirito imprenditoriale è, in realtà, un affare di famiglia. Giovanna Salza, moglie di Passera, ha

fondato nel 2017 Ca' Zampa, di cui oggi è presidente, con l'idea, sulla falsariga di ciò che succedeva nei principali Paesi europei e negli Usa, di capire come mettere insieme i veterinari in una piattaforma con apparecchiature, sistemi, protocolli condivisi. La società ha trovato un primo investitore internazionale, il fondo UK G Square Healthcare Private Equity, che ha investito oltre 40 milioni di euro per finanziare la crescita. Successivamente è entrato nel capitale un secondo investitore, la Nextalia di Francesco Canzonieri, insieme fra gli altri al private equity NB Aurora. Con questa dotazione finanziaria, Ca' Zampa ha avviato un percorso di acquisizioni, rilevando BluVet e creando un grande polo veterinario italiano, con un fatturato di oltre 50 milioni e circa 50 strutture in Italia. Salza, partita come ceo nel percorso di sviluppo, oggi è presidente del gruppo.

I Passera sono anche una famiglia di albergatori alla quarta generazione: il nonno del banchiere partì come cameriere sui traghetti sul Lario; da lì nacque i primi hotel a Como e poi decollò Lario Hotels. Dopo la prematura scomparsa nel 2013 di Antonello Passera, fratello di Corrado, il figlio Luigi con la sorella Bianca hanno creato un nuovo concept: hotel 5 stelle in luoghi "iconici", ma con un brand unico, Vista. Gli alberghi sono a Como, Verona, Ostuni e il prossimo sarà a Pisa. Intanto la società ha raggiunto un fatturato di oltre 25 milioni. Bianca, poi, ha acquistato Grandi Giardini Italiani (la rete) e i relativi servizi, trasformandola in una piattaforma di servizi per parchi e giardini storici: promozione, coordinamento, eventi, biglietteria e progetti educativi.

BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA

50

Fatturato in milioni del gruppo di cliniche veterinarie Ca' Zampa





**CORRADO
PASSERA**
Classe 1954,
siede nel cda
di Banca
Montepaschi

RAPPORTI

WEALTH MANAGEMENT

IL SETTORE

Il Private Banking corre masse verso i 1.500 miliardi

Il comparto cresce da anni, ma la prudenza frena i rendimenti. Con Eltif 2.0 e Club Deal, la consulenza punta a trasformare il risparmio conservativo in capitali per la crescita delle imprese italiane

Luigi dell'Olio

Se si guarda solo ai numeri, non vi sono dubbi in merito al fatto che il private banking ha assunto un peso crescente nel mercato italiano del risparmio gestito. Eppure c'è un ampio potenziale che non è stato ancora sviluppato e che potrebbe costituire un motore importante per la crescita non solo dei patrimoni degli investitori, ma anche delle imprese e - in definitiva - del sistema Italia.

Secondo le rilevazioni di Aipb, il 2025 si è chiuso con masse in gestione record per 1.417 miliardi di euro, in crescita del 12,7% rispetto al 2024. Un livello destinato a essere ritoccato all'insù, dato che la stessa associazione di settore stima per la fine dell'anno in corso un valore di 1.491 miliardi, con un ulteriore progresso del 5,2%, a fronte di un'espansione molto più contenuta degli altri operatori (+1%), cioè quelli che non sono dotati di strutture specializzate per seguire la clientela facoltosa.

Un trend positivo, ma che solo in parte ha beneficiato della corsa che ha interessato negli ultimi anni i mercati finanziari (e anche le previsioni per quest'anno sono limitate a un +1,4% per questa componente), dato che le scelte d'investimento della clientela facoltosa spesso hanno privilegiato scelte

conservative rispetto a quelle più remunerative. «Il contributo dei mercati appare coerente con una logica di difesa del valore dei portafogli, più che con una piena partecipazione alle opportunità di rendimento offerte dai principali indici nel medio periodo», spiegano gli analisti. «Ciononostante, pur segnando la fine della crescita a doppia cifra del triennio precedente, il settore continuerà a sovraperformare il mercato, intercettando il 77% dei nuovi flussi di ricchezza finanziaria».

Dunque, se da un lato il modello di servizio evidenzia una grande capacità di attrazione, la performance dei portafogli rischia di trasformarsi in un freno alla crescita del valore nel tempo, proprio in un momento in cui l'economia reale avrebbe bisogno di un sostegno più diretto e coraggioso. Il cuore del problema risiede nel comportamento degli investitori che, pur disponendo di capitali importanti, continuano a prediligere scelte conservative, a maggior ragione a fronte di un quadro macroeconomico globale e domestico particolarmente fragile. In questo contesto di incertezza, la propensione al risparmio delle famiglie tiene all'8,0%, alimentando una ricchezza finanziaria complessiva che raggiungerà i 3.988 miliardi di euro.

L'industry sta puntando da tem-

po su un'innovazione dell'offerta che punti a superare i limiti di un mercato azionario domestico spesso poco attrattivo, dove il rapporto fra capitalizzazione e Pil resta fermo a meno del 40%. «L'Italia (e l'Europa) ha bisogno di capitali per crescere e innovare, ma il risparmio delle famiglie fatica a trovare la via verso le imprese nazionali», è il messaggio lanciato a più riprese negli ultimi mesi da Mario Draghi.

L'ultimo Quaderno di Ricerca Intermonte, realizzato in collaborazione con Aipb e il Politecnico di Milano, evidenzia che nel 2024 il contributo delle famiglie al finanziamento delle imprese non finanziarie è salito a 1.577 miliardi di euro, ma l'incremento si deve esclusivamente all'effetto mercato, mentre i flussi netti restano modesti, con una preferenza crescente per debito pubblico e investimenti all'estero.

Un ruolo centrale in questa strategia di riallocazione possono rive-



stirlo gli Eltif 2.0 (European Long-Term Investment Funds). Si tratta di fondi di investimento europei a lungo termine che, nella loro versione aggiornata e più flessibile, consentono alla clientela privata di accedere con minori vincoli ad asset class illiquide come le piccole e medie imprese non quotate, le infrastrutture o i progetti di rigenerazione urbana.

Grazie all'abbassamento delle soglie d'ingresso e a una maggiore libertà di gestione, gli Eltif 2.0 pe diversificare il portafoglio oltre permettono di diversificare rispetto a titoli di Stato e i fondi tradizionali, consentendo al contempo di immettere capitali freschi nel sistema produttivo. Accanto a questi, stanno prendendo piede i club deal, formule di investimento collettivo in cui gruppi selezionati di investitori del private banking si mettono insieme per finanziare direttamente una specifica azienda target. All'interno di questi veicoli l'investitore non è un soggetto passivo, ma agisce spesso come partner strategico dell'imprenditore, portando in dote, oltre al capitale necessario alla crescita o all'internazionalizzazione, anche competenze, visione e una rete di relazioni fondamentali per la continuità aziendale.

Resta da capire se nel prossimo futuro questi strumenti riusciranno a ritagliarsi uno spazio importante nei portafogli private, innescando così un circolo virtuoso a sostegno dell'intero sistema economico nazionale.

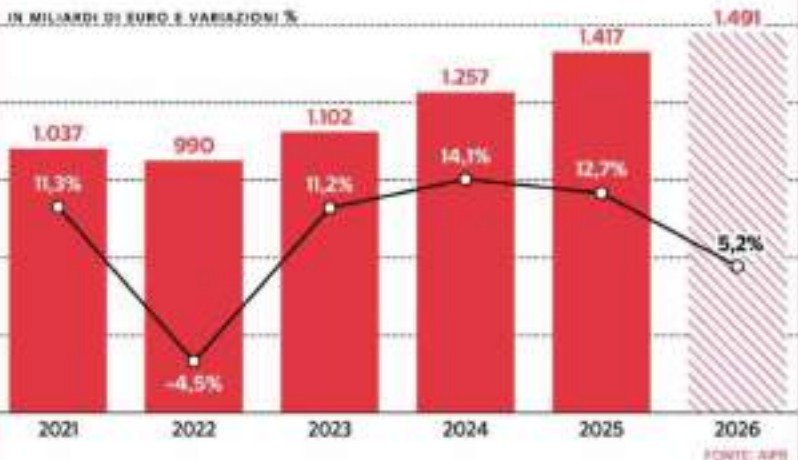
DI F. PUGLIONE E M. SERRA



1 NUMERI

L'EVOLUZIONE DELLE MASSE GESTITE DAL PRIVATE BANKING

IN MILIARDI DI EURO E VARIAZIONI %



① Il trend positivo ha beneficiato solo in parte della corsa dei mercati finanziari

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS8840 - S.28402 - L.1972 - T.1619

Data Stamp **L'ECONOMIA DEL LUNEDÌ**

Da **Gros-Pietro**, i conflitti dimezzeranno la crescita

GIUSEPPE BOTTERO - PAGINA 15

Gian Maria Gros-Pietro

“La crisi a Hormuz dimezza la crescita ma gli investimenti non si fermeranno”

Il presidente di Intesa Sanpaolo: “L'Italia sa come reagire. Ora stipendi più alti per i giovani”

“

Gian Maria Gros-Pietro
Presidente di Intesa Sanpaolo

L'Italia ha reagito bene a pandemia e guerra in Ucraina. Il conflitto in Iran porterà difficoltà ma nessuna catastrofe

Siamo tra i Paesi più esposti. I prezzi dell'energia saliranno. La proiezione sull'inflazione è in media del 3,5%

L'INTERVISTA

GIUSEPPE BOTTERO

«Il blocco di Hormuz sta determinando una ripartenza dell'inflazione, e la causa è molto seria: lo scarseggiare di un elemento assolutamente indispensabile, cioè gli idrocarburi, di cui il fabbisogno è diffuso a livello globale, e non solo per la produzione di energia. Nel considerare le possibili evoluzioni del conflitto, occorre tenere conto che il regime degli ayatollah può imporre al suo popolo qualunque tipo di sacrificio e ha deciso di sfidare il mondo», dice Gian Maria Gros-Pietro. Le prospettive di crescita per l'Italia sono dimezzate, eppure il presidente di Intesa Sanpaolo, che parla a margine del tavolo “Grandi aziende” della Confindustria di Cuneo, non vede il rischio di una recessione. «Il nostro Paese - ra-

giona - ha reagito molto bene a due ondate di crisi successive: la pandemia e poi la guerra russo-ucraina. Questa è la terza, caratterizzata da un livello di incertezza che condiziona investimenti e filiere. Porterà delle difficoltà, ma nessuna catastrofe». L'Istat conferma la corsa dei prezzi, il governo studia un intervento per famiglie e industria e l'agenzia S&P chiede prudenza sui conti. Che scenario ci aspetta nei prossimi mesi?

«Si è interrotto un flusso di forniture - petrolio, gas, materie prime industriali e agricole - che fino a un anno fa nessuno avrebbe mai pensato potesse venire a meno: i prezzi aumenteranno, la proiezione sull'inflazione è, in media, del 3,5%. La componente di domanda su cui lo choc geopolitico impatterà maggiormente sono i consumi. E probabilmente ci saranno aumenti di tassi da parte della Banca centrale europea».

L'Electrolux annuncia un piano da 1.700 esuberi, la produzione industriale è fragile da almeno due anni. Come stanno, davvero, le aziende del nostro Paese?

«Il sistema dell'industria italiana ha attraversato una fase di rafforzamento insperabile all'inizio del secolo. Venivamo da anni in cui le imprese registravano scarsa crescita della produttività, debolezza finanziaria e forte indebitamento. Tutto questo è stato superato: ora sono diventate più forti, flessibili, capaci di reagire rapidamente ai cambiamenti del teatro internazionale. Il livello di indebitamento è basso, la diversificazione dell'export è sia settoriale sia geografica. Il sistema bancario è rafforzato e

ha raggiunto un'elevata patrimonializzazione e la finanza pubblica, pur dovendo fare i conti con un rapporto debito/Pil assai elevato, nel complesso è sotto controllo».

È sufficiente in questa fase così delicata, con il Golfo Persico bloccato e i prezzi dell'energia alle stelle?

«L'Italia, dal punto vista economico, è tra i Paesi europei più esposti, vista l'alta dipendenza dall'energia importata. Per il 2026 gli economisti di Intesa Sanpaolo hanno dimezzato la stima della crescita del Pil, da +0,8 a +0,4 per cento. Nonostante la cautela, però, l'indicatore resta positivo».

Perché?

«Siamo convinti che sapremo reagire. E l'impatto sugli investimenti delle imprese sarà più contenuto: saliranno dell'1,6%, anche se in rallentamento rispetto al 2025».

Ha parlato di fronte agli industriali cuneesi. Qual è la situazione del Piemonte?

«Il Piemonte continua a rappresentare uno dei principali motori del Paese: genera il 7,5% del valore aggiunto italiano. La propensione all'export è uno dei tratti distintivi del territorio: il rapporto tra esportazioni e Pil regionale si attesta quasi dieci punti sopra



la media nazionale. In alcune province, come Cuneo, questo valore supera il 54%. Qui ci sono imprese che possiedono tecnologie e ambiti commerciali molto appetiti all'estero. Sanno fare il loro lavoro e sono disposti a farlo».

Nell'era dell'AI e della digitalizzazione, però, un modello industriale di questo deve evolvere.

«C'è un elemento fondamentale sul quale dobbiamo agire, ed è il valore creato per ogni ora di lavoro. Su questa variabile, in Italia, la performance dall'inizio del secolo non è stata soddisfacente, non abbiamo fatto bene come altri Paesi. E questa è una delle cause della bassa crescita demografica. I nostri giovani non hanno prospettive di una buona retribuzione, di una carriera sicura e di un futuro soddisfacente. Di qui la ridotta disponibilità a formare una famiglia e ad avere dei figli. Quando questi bambini nascono, li facciamo crescere e li portiamo fino all'università, poi vanno a lavorare in altri paesi con retribuzioni migliori, una prospettiva che indebolisce, e di molto, l'Italia».

Come possiamo reagire?

«Dobbiamo fare in modo che le opportunità lavorative siano competitive, non solo come remunerazione mensile, ma come prospettiva. Per Intesa Sanpaolo tutto ciò vuol dire investire in grande scala nel digi-

tale e nell'intelligenza artificiale. Abbiamo, in campo tecnologico, una strategia molto solida ed è nostro dovere offrirla ai giovani, aprire loro nuove strade di buona occupazione. La nostra attenzione verso i clienti è pari a quella per le persone che lavorano in Intesa Sanpaolo, soprattutto le più giovani». **Su cosa puntate nei prossimi anni?**

«Nel piano di impresa portato a termine lo scorso anno, abbiamo messo a disposizione della clientela in Italia 200 miliardi di erogazioni a medio-lungo termine, la maggior parte a famiglie e Pmi. A febbraio abbiamo presentato un nuovo piano con un programma di nuove erogazioni a medio-lungo termine per oltre 370 miliardi di euro, di cui 260 in Italia. Il nuovo piano, che va dal 2026 al 2029, è centrato sulla crescita dei filoni sui quali siamo già presenti: la gestione del risparmio con servizi di consulenza sempre più avanzati e l'offerta di ulteriori servizi alle famiglie, come la protezione assicurativa. Intesa Sanpaolo resta la banca di riferimento per le imprese italiane, dalle più piccole alle più grandi, per i loro progetti di crescita, anche a livello internazionale, di innovazione, di espansione dimensionale. L'interazione ottimale tra sistema produttivo e settore bancario è il fattore chiave per la crescita del nostro Paese». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il presidente di Intesa Sanpaolo, Gian Maria Gros-Pietro

Data Stampa 0006640 - Data Stampa 0006640

Data Stampa 0006640 - Data Stampa 0006640



l'editoriale

AL MERCATO DELLE AUTHORITY

di **Osvaldo De Paolini**

La vicenda della nuova presidenza Consob è qualcosa di più grave di una semplice partita di nomine. Sta diventando la rappresentazione plastica di come la politica italiana riesca sistematicamente a trasformare le istituzioni di garanzia in terreni di scambio tra partiti, correnti e leadership personali. E il fatto più inquietante è che tutto ciò avviene nel quasi totale disinteresse per le conseguenze che produce sui mercati, sulla credibilità del Paese e sulla tenuta stessa delle authority indipendenti. Il passo indietro del sottosegretario Federico Freni segna da questo punto di vista una sconfitta politica e istituzionale. Non necessariamente perché Freni fosse l'uomo giusto in assoluto per la guida della Consob, ma perché nessuno — neppure tra coloro che lo hanno

ostacolato — ha mai messo in discussione le sue competenze tecniche. Da sottosegretario al ministero dell'Economia ha mostrato preparazione, equilibrio e conoscenza dei dossier finanziari. E soprattutto conosce perfettamente la macchina regolatoria. In qualsiasi Paese che consideri il funzionamento dei mercati una cosa seria, il tema sarebbe stato capire l'adeguatezza del candidato alla funzione. In Italia no. In Italia il problema è diventato un altro: a quale partito "appartiene" la casella. Antonio Tajani ha posto il veto sostenendo che alla guida della Consob non possa andare un soggetto espressione della politica. Argomento nobile in teoria, assai meno in pratica. Perché se il principio fosse davvero quello dell'autonomia assoluta dalla politica, allora dovrebbe valere sempre, non soltanto

CONSOB E ANTITRUST AUTHORITY SUL MERCATO

quando serve a impedire una nomina sgradita agli equilibri interni della maggioranza. Dicono nulla i nomi di Paolo Savona e di Giuseppe Vegas, entrambi espressioni di partiti allora al governo? È perciò forte il sospetto che dietro il veto di oggi vi sia un «no» sgradito detto in altri tempi o che addirittura l'obiettivo sia di spostare l'asse della Consob verso un nome gradito a Forza Italia, cioè l'attuale commissario Federico Cornelli. Il problema è che qui non si entra soltanto nel terreno dell'opportunità politica. Si entra in quello della legittimità giuridica. La legge 90 del 2014, all'articolo 22, è chiarissima: i componenti delle authority indipendenti, una volta cessato l'incarico, non possono essere nuovamente nominati membri di authority per cinque anni. La ratio della norma è altrettanto chiara: evitare che le authority diventino strumenti di continuità politica o di fidelizzazione verso il nuovo potere di turno. L'indipendenza si tutela anche impedendo che chi occupa un incarico possa immediatamente traslocare in altro

ruolo apicale dentro il sistema delle autorità. Il punto centrale è proprio questo. Per diventare presidente della Consob, Cornelli dovrebbe cessare dalla carica di commissario. E quella cessazione farebbe scattare esattamente il vincolo previsto dalla legge. Certo, la fattispecie della "promozione interna" non è esplicitamente disciplinata. Proprio per questo conta lo spirito della norma, inequivocabile: impedire che gli incarichi nelle authority diventino un circuito chiuso autoreferenziale piegato agli equilibri politici. Non a caso autorevoli giuristi amministrativisti, si veda Marcello Clarich,



hanno ricordato come i criteri di nomina nelle autorità indipendenti siano decisivi non soltanto sul piano formale ma soprattutto su quello della credibilità istituzionale. Perché le authority vivono di una sola vera forza: la loro indipendenza percepita. Quando questa viene anche solo sospettata, il danno è immediato. Eppure, all'interno del governo c'è chi continua a muoversi come se stesse distribuendo sottosegretariati o presidenze di commissioni parlamentari. Il risultato è devastante: la Consob è senza guida dall'8 marzo, da quando è scaduto Savona, in uno dei momenti più delicati degli ultimi anni per il sistema finanziario. Le tensioni geopolitiche, la guerra commerciale tra Stati Uniti e Iran, la fragilità dei mercati europei, le operazioni straordinarie nel sistema bancario, la crescita incontrollata della finanza digitale: tutto ciò avrebbe richiesto da subito una successione forte, autorevole, pienamente operativa. E non va meglio all'Antitrust. Anche lì il mandato di Roberto Rustichelli è scaduto ed è iniziata la prorogatio. Anche lì veti e controveti paralizzano la scelta. Non per ragioni di merito. Non per divergenze sulle competenze. Ma esclusivamente per una spartizione politica che ormai assomiglia sempre meno a una dialettica democratica e sempre più a un mercimonio istituzionale, dove le autorità di vigilanza vengono trattate come bottino della maggioranza pro tempore. Il paradosso è che proprio chi sostiene di voler difendere l'autonomia delle authority rischia di comprometterla definitivamente. Perché non c'è nulla di più devastante per un'autorità indipendente del sospetto che il suo vertice sia il prodotto di una trattativa politica opaca. La verità è che la politica italiana continua a non voler comprendere una distinzione fondamentale: le authority non sono nate per servire i partiti, sono nate per limitare il potere dei partiti. Ed è precisamente per questo che essi dovrebbero restarne il più possibile lontani.

Data Stamp **Circo Massimo** na 6640

Data Stamp **Il destino della Consob** na 6640

in balia di veti e veleni

Massimo Giannini

Come la cacciata di Santanché, Delmastro e Bartolozzi e la pretesa del bonus della Di Foggia. Come il pasticcio Piantedosi-Conte e le voci su un altro ministro innamorato e compromesso.

Il bluff dei Fratelli e il mister X dei forzisti non c'è pace sulla Consob



L'OPINIONE

Dopo la rinuncia di Freni, alla Commissione resta un'assurda vacatio. È un effetto dello sfarinamento della coalizione e resta un atto irresponsabile.

Come i veleni incrociati sulla Biennale di Venezia tra Giuli e Salvini, poi tra Giuli e Buttafuoco e infine tra Giuli e Fazzolari. Insomma, come il caos generale deflagrato dalla disfatta referendaria in poi, anche l'affare Consob certifica l'inesorabile declino della Sorella d'Italia. Quella clamorosa sconfitta del 22 e 23 marzo – mai contemplata da lei e dalla sua corte per eccesso di arroganza e di aderenza alla realtà – ha di fatto sfilato dalle mani della premier lo scettro dell'auctoritas. E adesso è davvero il "liberi tutti". Nel governo e nel sotto-governo, ognuno offende e pretende, piazza veti e sussurra segreti, lancia ultimatum ed esige ad partitum. Sulla nomina del successore di Paolo Savona, per la verità, nella maggioranza si litigava già da mesi. Ma l'ultimo colpo di scena sancisce la paralisi definitiva per la Commissione che vigila sulla Borsa e sulla finanza. Il grande passo indietro del sottosegretario al Mef Federico Freni, più che scuotere il re, lo denuda. La sua nomina l'aveva annunciata a gennaio il ministro Giorgetti. Ma in cinque mesi la coalizione non ha trovato l'accordo sul suo nome, e alla fine il candidato ha gettato la spugna. Si vede che non è un Fratello d'Italia. Se lo fosse, avrebbe letto Tolkien, il mito meloniano, e Il Signore degli Anelli, vangelo pagano dei camerati di Colle Oppio, dove Samwise Gamgee rimuginando su chi si ritira dalla lotta per paura o per mancanza di fiducia dice: "Noi sappiamo di coloro che proseguirono, non di coloro che abbandonarono...". Freni alla fine ha abbandonato, e come ha spiegato a *Repubblica* lo ha fatto per «dovere istituzionale», cioè per non creare «problemi al governo, alla Consob e al Paese». Ha spiegato che non vuole essere «un elemento di



divisione», e che per lui è «una questione di dignità». Diciamolo subito, a scanso di equivoci: ha fatto bene a ritirarsi. Freni ha inconsapevolmente ragione nel merito: sarebbe bene che a guidare l'organo di vigilanza sui mercati andasse un tecnico, possibilmente competente, autorevole e senza tessere

di partito in tasca (e lasciamo perdere se lui stesso non lo riconosce come problema e dice «mi dispiace che fare politica possa essere considerato un limite»). E come sottolinea ampiamente un parere giuridico che circola da settimane ai piani alti della Commissione, sarebbe ancora meglio se a ricoprire quel ruolo fosse scelto chi non ha contribuito

materialmente a riscrivere in Parlamento le norme del Tuf (e sorvoliamo sul fatto che anche su questo caveat il sottosegretario non veda o faccia finta di non vedere problemi se un giocatore, dopo avere ridefinito le regole del gioco, è chiamato a fare l'arbitro della partita). Ma Freni ha invece consapevolmente ragione anche sul metodo: specie in un momento così delicato per gli equilibri economici e geostrategici globali, un'istituzione nevralgica come la Consob non si può tenere nell'impassa in questo modo, senza indirizzo né governance. Non si può gestire in interim, neanche fosse una Rai qualsiasi (purtroppo ormai da quattro anni svilita e umiliata da logiche di pura fedeltà di regime). Questa assurda vacatio sarà pure indotta dallo sfinimento della coalizione, ma è e resta un atto irresponsabile. Di chi è la colpa? Due settimane fa, dopo il Consiglio dei ministri che ha varato il piano-casa, la premier aveva assicurato: «Decideremo a breve, la soluzione è alle porte». Era un bluff, evidentemente. Ora che Freni è uscito di scena, il suo main sponsor Matteo Salvini si mangia le mani e la polvere: «Di Consob non parlo...», borbotta furibondo. L'ineffabile Giorgetti si lava pilatescamente le mani: «Io non ne so niente, chiedete a Meloni...». Ma Giorgia, per ora, continua colpevolmente a tacere, a troncicare e a sopire. L'unico che gongola è Antonio Tajani, reo confesso del lento ma esiziale «Frenicidio»: secondo Forza Italia per la Consob serve «un nome terzo e di alto profilo». Proposito sacrosanto, non c'è che dire. Solo due rilievi. Primo: fa un po' ridere che a contestare a Freni di aver avuto le mani in pasta sul decreto-capitali sia proprio il partito del Cavaliere di Arcore, che del conflitto di interessi è stato il vero campione del mondo. Secondo: chi è il mister X? Possibile che in cinque mesi questo «nome terzo e di alto profilo» i forzisti non lo abbiano ancora trovato? E non è che alla fine, dopo tante parole al vento, i berluscones lanciano un amico di Mediolanum?

DEMOGRAFIA ECONOMIA

Vai all'articolo <https://www.quotidiano.net/cronaca/inchieste/frodi-bancarie-basta-un-sms-per-essere-derubati-mercaldofabi-ncn46g6p>

16 mag 2026

Home Cronaca Inchieste **Frodi bancarie, quando basta un sms per essere derubati. Mercado (Fabi): "La nostra guida contro le truffe"**

 RITA BARTOLOMEI
Inchieste



Frodi bancarie, quando basta un sms per essere derubati. Mercado (Fabi): "La nostra guida contro le truffe"

Elisabetta Mercado, segretaria nazionale Fabi (Federazione autonoma bancari italiani): "Le frodi digitali sono una minaccia per tutti i cittadini e sono in costante aumento, richiedono un'attenzione continua. Le regole base sembrano scontate ma non seguirle può costare caro". Pagamenti sempre più digitali, come saranno le banche del futuro



Supera il mezzo miliardo il bottino dei ladri digitali tra 2022 e 2024. A preoccupare è soprattutto la crescita delle truffe online, passate da 114 a 181 milioni

PER APPROFONDIRE:

ARTICOLO: Come funziona il money muling e cosa c'entrano i like. Dona (Unione consumatori): "Il pericolo della frode per impersonificazione"

ARTICOLO: La truffa delle multe e la telefonata della finta questura, il consulente informatico: ecco come difendersi

ARTICOLO: Truffe sui cani, dall'Uganda ai Paesi dell'Est. La veterinaria Monica Pais: "Ci hanno provato anche con Palla, serve attenzione"

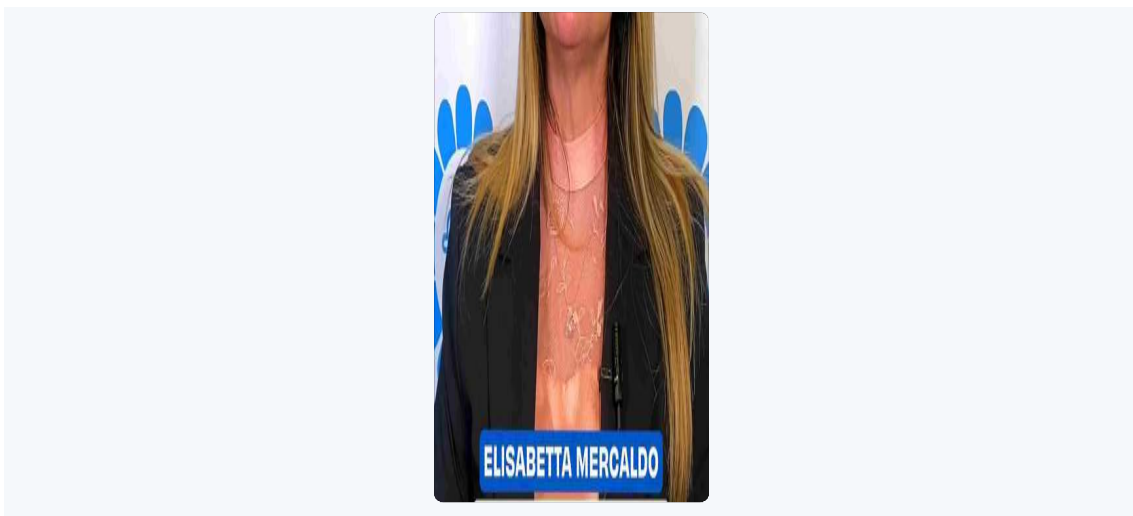
ARTICOLO: Cos'è il Quishing e come funziona la truffa del pedaggio autostradale

 Ricevi le notizie di Quotidiano Nazionale su Google

Seguici

Roma, 16 maggio 2026 - "Le frodi digitali sono una minaccia per tutti i cittadini e sono in costante aumento, richiedono un'attenzione continua. Anche perché i criminali informatici agiscono su due fronti in maniera simultanea: da un lato sfruttano e manipolano le vittime attraverso leve emotive come la paura, la curiosità, la fiducia. Dall'altro individuano delle falle anche minime nei sistemi di sicurezza, nei dispositivi che vengono utilizzati oppure negli strumenti di software che non sono aggiornati".

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - DW1002



Elisabetta Mercaldo, segretaria nazionale **Fabi**, spiega che partendo da questa analisi la **Federazione autonoma bancari italiani** "ha pubblicato una **guida con le regole base** per non farsi ingannare. La prima è **non fidarsi mai di chi chiede le credenziali bancarie**, il codice pin, la password o il numero della carta di credito. Perché nessuna **banca**, nessun istituto lo fa".



I consigli anti truffa della **Fabi**

Altri 'consigli d'oro' riguardano l'utilizzo degli strumenti. "**Non va mai condiviso lo schermo del proprio computer** o del proprio cellulare con estranei perché questa è la classica trappola". E non basta la password 'robusta' da cambiare spesso. Bisognerebbe anche "attivare un'autenticazione a due fattori. Ovviamente la regola base è **non lasciare mai incustoditi i propri dispositivi** che vengono utilizzati per accedere ai servizi **bancari**. Sembrano abitudini semplici ma ignorarle può costare caro".

A questo link le info sulla guida **Fabi contro le truffe**

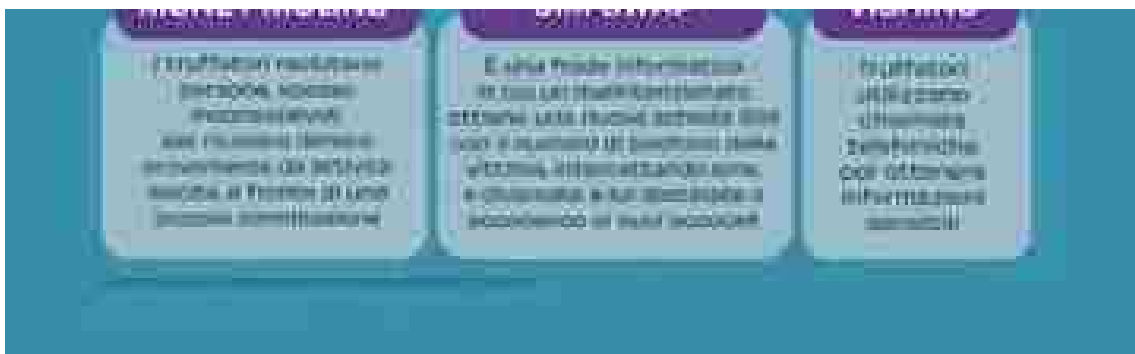
L'identikit del truffato

Il truffato, sottolinea Mercaldo, "può essere chiunque: l'esperto che risponde **in maniera frettolosa** senza avere il tempo di ragionare su quello che sta facendo. Oppure il ragazzo che ha appena aperto un conto in **banca**, riceve un messaggio e risponde in maniera diretta. Ma può essere anche **una persona più fragile, come un anziano** che non è abituato a utilizzare sistematicamente lo strumento digitale. Per questo la relazione diretta o il confronto con il dipendente **bancario** diventa sicuramente fondamentale".

APPROFONDISCI:

Come funziona il money muling e cosa c'entrano i like. Dona (Unione consumatori): "Il pericolo della frode per impersonificazione"





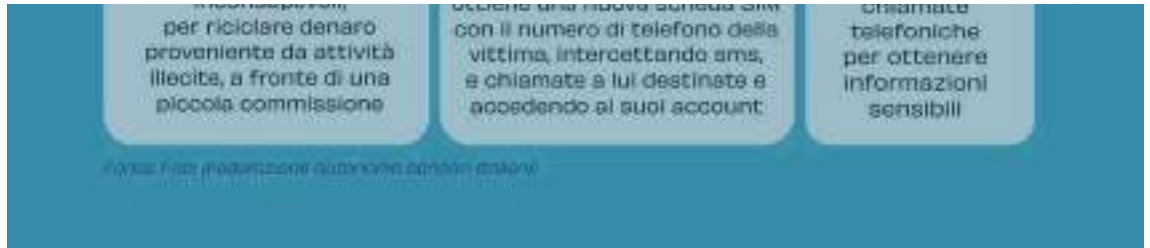
Elisabetta Meraldo, segretaria nazionale [Fabi](#) (Federazione autonoma bancari italiani)

Truffe online e frodi informatiche: la differenza

Frodi informatiche e truffe online "sono due fenomeni distinti anche se spesso vengono confusi. **La prima non ha bisogno della persona** da avvicinare perché chi la compie **entra direttamente nelle reti**, nei dispositivi, quindi sfrutta la mancanza di sicurezza e la vulnerabilità di quella infrastruttura tecnologica. **La truffa online, invece, fa leva sull'inganno**, quando si convince qualcuno a fare qualcosa, come rispondere a un messaggio, cliccare su un link o effettuare un bonifico. Quindi, inconsapevolmente, **si cedono le proprie credenziali** mentre si fanno queste operazioni".



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - DW1002



Dal money muling al vishing: il dizionario delle truffe economiche si arricchisce sempre di nuovi vocaboli per raccontare raggiri sempre nuovi

L'importanza dell'educazione finanziaria

Alla fine, il quadro sembra suggerire che per **la nostra sicurezza bisogna tornare al rapporto personale** nelle filiali. Ma oltre a questo "occorre far leva anche **sull'educazione finanziaria**, diffonderla per noi è un impegno", rimarca la segretaria nazionale del più rappresentativo sindacato bancario.

Come si sono trasformati i pagamenti degli italiani

Il tutto mentre **i pagamenti degli italiani sono sempre più elettronici**, "la pandemia ha dato una spinta in questa direzione e le persone non torneranno più indietro", sottolinea Mercaldo. "Però è anche vero che il **fenomeno criminoso come quello delle frodi** cresce **assieme all'uso degli strumenti digitali**. Servono due cose: **cittadini più consapevoli e sicuramente banche più attente** ma anche una **consulenza che sia mirata a dare le corrette informazioni**".

Per questo si cerca di "**costruire un dialogo con la clientela** che passa attraverso la pubblicazione di informazioni per aiutare chiunque si possa trovare in difficoltà, **dai ragazzi che frequentano la scuola agli anziani** alle persone meno abituate ad affacciarsi ai problemi finanziari per poter comprendere bene i fenomeni e fare anche delle scelte consapevoli".

Quale sarà la banca del futuro

Guardando avanti, **quale sarà la banca del futuro?** Mercaldo la descrive così: "**Quella che non può non stare dietro alle trasformazioni** perché questa è una necessità ma **ha bisogno della relazione, ha bisogno del dipendente**, ha bisogno di ciò che crea valore aggiunto a quello che è un servizio che viene offerto esclusivamente online. Quindi è un qualcosa che attiene alla relazione con il cliente e alla conoscenza degli strumenti più adatti per lui".



Vai all'articolo <https://www.quotidiano.net/video/cronaca/basta-un-sms-per-correre-rischi-wqjnywxm>

16 mag 2026

Home Video Cronaca **"Basta un sms per correre rischi"**



"Basta un sms per correre rischi"

L'analisi di Elisabetta Mercaldo, segretaria nazionale Fabi, (Federazione autonoma bancari italiani)

