

FEDERAZIONE AUTONOMA BANCARI ITALIANI



www.fabi.it

RASSEGNA STAMPA

SERVIZIO RISERVATO AGLI ISCRITTI E ALLE STRUTTURE FABI

6 luglio 2026

seguidi su



DIPARTIMENTO COMUNICAZIONE E IMMAGINE

a cura di

Giuditta Romiti
g.romiti@fabi.it

Verdiana Risuleo
v.risuleo@fabi.it

Rassegna del 06/07/2026

SCENARIO BANCHE

06/07/2026	L'Economia del Corriere della Sera	13	Formula Lovaglio per valorizzare Montepaschi - I piani di Lovaglio per dare valore a Mps	Righi Stefano	1
06/07/2026	L'Economia del Corriere della Sera	21	Ersel 90 Wealth management saremo campioni (il rischio? Ci favorisce)	Cinelli Carlo	4
06/07/2026	L'Economia del Corriere della Sera	21	Guido Giubergia: quattro generazioni Banchieri? Imprenditori	...	6
06/07/2026	L'Economia del Corriere della Sera	25	Rivoluzione Visa shopping? Lo fa l'agente	Petruciani Gabriele	7
06/07/2026	L'Economia del Corriere della Sera	26	Torino. Space Economy, il volo di Intesa tra le pmi con l'Esa e la Bei	Righi Stefano	8
06/07/2026	L'Economia del Corriere Nord Ovest	7	Intervista ad Erica Azzoaglio - «L'euro digitale? Farà del bene alla manifattura» - «Noi banchieri pronti a dire addio al contante ma l'Ai non sostituirà la consulenza fisica»	Benna Christian	9
06/07/2026	Nord Ovest Economia	5	Intervista ad Elia Dogliani - "Il piano Bcc Nuove filiali e più digitale" - "Territorio e digitale il mix che fa crescere il credito cooperativo"	Stefani Gabriele	11
06/07/2026	QN Economia	29	L'era crypto di Banca Sella Adesso punta sulla stablecoin	Costa Giorgio	13
06/07/2026	Repubblica Affari&Finanza	6	Intervista a Nicola Porcari - Porcari: "Puntare su energia e digitale"	Ferraro Massimo	15
06/07/2026	Repubblica Affari&Finanza	18	Meno liti in banca ma più truffe online - Meno banche nei ricorsi Ora le truffe sono on line	Formica Federico	16
06/07/2026	Repubblica Affari&Finanza	19	Intervista a Gian Maria Mossa - "Con un Etf aria alle Pmi"	dell'Olio Luigi	20
06/07/2026	Repubblica Affari&Finanza	19	Affari in Piazza - Se gli Npl non tirano più Ifis e la ricerca del nuovo equilibrio	Greco Andrea	21

SCENARIO FINANZA

06/07/2026	Repubblica Affari&Finanza	1	L'editoriale - La psicologia inversa del nuovo Tuf - Tuf, ecco perché non farà crescere il mercato	Galbiati Walter	22
06/07/2026	Repubblica Affari&Finanza	1	Circo Massimo - Il capitalismo familiare finito a carte bollate - La faida tra fratelli che indebolisce l'impero Essilor-Luxottica	Giannini Massimo	24

SCENARIO ECONOMIA

06/07/2026	Giornale	1	L'editoriale - È svolta vera sull'economia?	De Paolini Osvaldo	26
06/07/2026	Repubblica	11	Finiti gli sconti e il diesel torna oltre i 2 euro - Diesel oltre i 2 euro in autostrada sconti finiti, i prezzi rimbalzano	Colombo Giuseppe	28

WEB

03/07/2026	MILANOFINANZA.IT	1	Fabi verso il congresso 2027 Cerrone (Siena): la sfida delle banche è saper coniugare innovazione e lavoro MilanoFinanza News	...	30
------------	------------------	---	---	-----	----

Data Stampa: 06/07/2026 **IL RISIKO CONTINUA?**

Data Stampa: 06/07/2026 **Formula Lovaglio
per valorizzare
Montepaschi**

di **STEFANO
RIGHI 13**

Tre alternative davanti a Siena. Oltre a Intesa e Banco Bpm rimane la carta Unicredit, che venerdì ha chiuso l'ops sulla tedesca Commerzbank, e ora può anche guardare all'Italia

I PIANI DI LOVAGLIO PER DARE VALORE A MPS

di **STEFANO RIGHI**

Giovedì della prossima settimana, 16 luglio, si riunirà il consiglio di amministrazione del Monte dei Paschi di Siena. Da domenica 7 giugno, il giorno in cui Intesa Sanpaolo annunciò la volontà di lanciare un'offerta pubblica di scambio sulla banca senese, sarà la terza riunione. La prima, già calendarizzata, si tenne l'8 giugno, a caldo. La seconda, il 22, venne dedicata a operazioni che riguardavano Mediobanca Premier e Widiba. Ora, sul tavolo degli amministratori di Mps restano due proposte da analizzare approfonditamente: una circostanziata firmata da Carlo Messina per il gruppo Intesa, ex articolo 102 del Tuf, un'altra aperta a molte variabili e per diversi aspetti indefinita, firmata da Giuseppe Castagna per il gruppo Banco Bpm.

Tecnicamente le due istanze non sono confrontabili, vista l'indeterminatezza di una, ma il cda del Monte dei Paschi ha il dovere di esaminarle entrambe e di esprimere un giudizio compiuto. Cosa che forse solamente in parte avverrà la prossima settimana. Il percorso che attende il consiglio del Monte e il suo amministratore delegato Luigi Lovaglio, non è infatti né semplice né breve.

La volontà che si respira a Siena è di mantenere l'identità di un gruppo uscito da decenni di difficoltà e che ora, diventato il terzo player bancario nazionale, si vede porre davanti la concreta ipotesi di uno smembramento, con la fine di una storia iniziata nel 1472, vent'anni prima che Colombo arrivasse in America e riflessi preoccupanti sul fronte della concorrenza. Sul tema, il consiglio comunale della città toscana si è espresso con toni perentori (la sopravvivenza del marchio storico ma senza l'indicazione «di Siena» è percepito come uno sfregio alla storia senese), ma a Lovaglio è chiaro che una difesa

che volesse puntare su argomenti solo localistici potrebbe risultare inefficace, non parlando la lingua della finanza globale. Serve altro.

Così Mps sta cercando altre strade. Anzitutto numeriche. L'offerta di Intesa Sanpaolo, da quando è stata lanciata, si è ridotta nelle proporzioni. Il diverso andamento dei titoli in Borsa ha fatto sì che quel premio che inizialmente toccava il 12,5 per cento sulla base della chiusura di Borsa di venerdì 5 giugno, si sia ora ridotto e, dicono alcuni analisti, si ridurrà ulteriormente

considerando il cosiddetto *interim dividend*, ovvero la cedola che a novembre 2026 Intesa pagherà ai propri azionisti. Questo è un punto.

Ma siccome Intesa ha fatto capire di voler arrivare fino in fondo, oggi Ca' de' Sass farà partire un piano di riacquisto di azioni proprie (*buyback*) che si concluderà entro il 23 ottobre e che interesserà fino a 800 milioni di azioni Intesa, con un esborso di circa 2,3 miliardi di euro. L'effetto principale di questo genere di operazioni è sostenere il corso del titolo in Borsa. Per cui quella forbice, ora allargata, è destinata a restringersi, salvo fatti eccezionali.

Alternative

Le alternative viste dall'alto della Torre del Mangia, a Siena, non sono molte. Forse sono solo tre. Da un lato l'abbraccio smembrante di Intesa, contro cui la città si ribel-



la. Perché, dicono a Siena, se l'obiettivo vero di Carlo Messina, ceo di Intesa, è la quota custodita nel portafoglio di Mediobanca di azioni Generali, non si è concentrato su quella? Perché non ha comperato Mediobanca, che a settembre scorso Mps ha pagato 13,5 miliardi mentre oggi per l'intero gruppo Mps si mettono sul piatto quasi 31 miliardi, contro una valorizzazione del 13,32 per cento di Generali ai prezzi di venerdì scorso attorno agli 8,7 miliardi di euro? I numeri alimentano i dubbi e l'insoddisfazione. Per questo Lovaglio sta cercando di mostrare che Mps vale di più della valutazione fatta da Intesa e che il premio va ritoccato. Un capitolo importante di questa tesi si scriverà il prossimo 8 agosto, quando Mps presenterà i risultati della prima metà dell'anno.

Affiancato ad Intesa, c'è il Banco Bpm. Le parti in questi ultimi diciotto mesi si sono annusate a lungo e più volte si sono incontrate. Ma se tutto quello che è germogliato è la lettera di intenti dello scorso giugno è troppo poco per andare avanti. Sta a Mps dirlo ufficialmente, ma il buon-senso e l'analisi delle proposte rendono non confrontabili le due offerte. Per di più, nel capitale di Banco Bpm, la presenza del Crédit Agricole, a un passo dal 30 per cento, rende tutto più complicato.

Resta Unicredit. Venerdì 3 luglio si è chiusa l'offerta pubblica di scambio su Commerzbank. I risultati definitivi verranno resi noti mercoledì 8. Unicredit è già potenzialmente oltre il 50 per cento del capitale della banca di Francoforte e il ceo Andrea Orcel ora dovrà valutare come

chiudere l'operazione, ovvero stabilire quale quota di derivati convertire in azioni Commerzbank. Andrà poi ripesato il capitale residuo e solo a quel momento si potrà capire se Orcel potrà giocare un ruolo nel riassetto del Monte. Tenendo presente tre cose: i precedenti stop con Mps e con il Banco Bpm, a cui si aggiunge la forza di fuoco mostrata e promessa da Intesa.

Difficilmente si arriverà a uno scontro frontale tra Unicredit e Intesa. Più probabile si vadano a cercare aggiustamenti, nel prezzo, nel numero delle agenzie da cedere, nel ruolo di Bper che dovrebbe in fine recepire una parte importante della attuale geografia del Monte dei Paschi di Siena. E qui avranno una parte importante gli azionisti: dal Mef che nelle scorse settimane sembrava sul punto di uscire definitivamente da Mps con un Abb, intenzione rientrata sull'offerta di Intesa, fino a Caltagirone e a Delfin, quest'ultimo decisivo lo scorso 15 aprile all'assemblea Mps.

Insomma, la partita è aperta. E anche se Intesa appare estremamente determinata, qualcosa può ancora accadere.

ID RIPRODUZIONE
RISERVATA





Data Stampa 8640 - Data Stampa 8640

Data Stampa 8640 - Data Stampa 8640

ERSEL

Fondato nel '36, il gruppo ha avviato un piano strategico per rafforzare gestioni e consulenza evoluta. Il ceo Andrea Rotti racconta obiettivi e strategie. La partnership con Banca Finnat, i prodotti per le Pmi con Cdp

WEALTH MANAGEMENT SAREMO CAMPIONI (IL RISIKO? CI FAVORISCE)

di CARLO CINELLI

«**S**iamo una realtà specializzata, seguiamo ovviamente quel che accade nel mondo, seguiamo i processi di consolidamento in corso che coinvolgono anche il private banking, ma riteniamo che lo spazio per le banche indipendenti — specializzate sulla fascia alta della clientela — resti ampio». A conclusione di un anno importante, Andrea Rotti, amministratore delegato e direttore generale di Ersel Banca Privata apre una finestra sul tourbillon bancario-assicurativo e, come diversi suoi diretti concorrenti, non può che apprezzare gli spazi di manovra che si aprono per gestioni tailor-made. È l'altra faccia del risiko. Ersel celebrerà in ottobre i 90 anni di attività nella gestione di grandi patrimoni — da quattro grazie alla fusione con Banca Albertini, ha la licenza bancaria — consolidando, spiega Rotti — «un modello di boutique indipendente specializzata, caratterizzato da una forte relazione tra la gli azionisti di lungo corso, specialisti di questo mestiere e il management. È un ottimo connubio, perché garantisce solidità di lungo periodo e orizzonti "industriali" coerenti, senza pressioni eccessive sulla redditività. La crescita è solida, il nostro modello di servizio integrato aderisce alla realtà di famiglie e soggetti che hanno una importante complessità patrimoniale: offriamo non solo il private banking e in generale il wealth management, ma anche tutti i servizi di presidio allargato, dal canale fiduciario alle attività di family office, fino alla pianificazione finanziaria e quindi al wealth planning, con tanto di assi-

stenza legale».

Archiviato il dossier Cassa Lombarda, che ha rifiutato all'inizio dello scorso anno proposte di aggregazione, a fine '25 Ersel ha messo a punto due mosse in nuove aree di attività che fanno capire la direzione di crescita. È stato lanciato un fondo chiuso (Fondersel Opportunità Italia) che investirà per almeno il 70% sull'azionario italiano — non Ftse Mib — per sostenere le pmi: rientra nel progetto Fnsi (fondo nazionale strategico indiretto) gestito da Cdp. Alla fine del '25 è stata poi siglata una partnership con Banca Finnat del gruppo Nattino per l'ingresso, di minoranza qualificata, nel capitale di Merito sgr. «Noi come Banca Finnat — spiega Rotti — vogliamo avere un occhio di riguardo nei prossimi anni sui Mercati Privati. Per conseguenza, non nascondiamo l'intenzione di guardare a possibili sviluppi nell'ambito del private equity, ampliando il progetto che già in partenza potrà offrire canali chiaramente distinti con differenti basi territoriali e importanti network». In altri termini, «vogliamo continuare a costruire un campione nazionale e specializzato di wealth management, di fascia alta. Quello che già oggi siamo, ma ancora di più». Un campione che già oggi ha capacità di attrarre professionisti ad alta specializzazione. Gli ultimi sono arrivati, vedi mai le opportunità offerte dal risiko, dalle fila di Mediolan per "presidiare" e allargare il raggio sul Nord Est con le nuove filiali di Padova e Treviso e del centro finanziario di Verona. «Vogliamo rafforzarci con nuovi banker, una decina entro il '28 — continua Rotti

— capaci di rispondere alle esigenze delle gestioni in termini di flessibilità, prossimità e customizzazione del servizio, che è una delle tematiche chiave del private banking, soprattutto di fascia alta. Oggi Ersel è ben posizionata», spiega Rotti prima di passare in rassegna i risultati del '25, caratterizzati da masse in gestione, nei vari «mestieri» — private banking, asset management, gestioni fiduciarie e family office — per circa 22,4 miliardi, in crescita del 5,9% lordo, e questo dopo la cessione, definita ai primi di dicembre, di circa due miliardi di business istituzionale di Online Sim, il collocamento di fondi di terzi, grandi volumi e marginalità contenuta, a Allfunds Bank (l'operazione sarà contabilizzata nell'esercizio 2026). Online Sim valuta anche la cessione del ramo retail.

Il piano industriale 22-25, che ha visto la piena integrazione di Banca Albertini, spiega Rotti, ha registrato un ritmo di crescita annuo delle masse amministrate superiore al 4% e dei ricavi del 9,5%. Un ritmo che Ersel conta di mantenere, aggiunge il Ceo, anche nel corso del prossimo triennio, al termine del quale però il gruppo avrà un profilo ancora diverso: la somma



di attività di gestione patrimoniali e consulenza evoluta che pesava nel '22 per il 45% è oggi al 55-56% e salirà al 62-64% nel '28. Ersel ha intanto chiuso il 2025 con un margine di intermediazione consolidato di 97 milioni, in crescita del 7% sull'esercizio precedente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il volano

Composizione della ricchezza netta delle famiglie piemontesi⁽¹⁾
(numeri indice a base fissa: 2014=100)



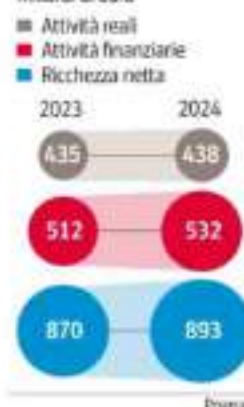
L'identikit

Composizione della ricchezza pro capite delle famiglie piemontesi⁽²⁾ - Migliaia di euro



Il bilancio

Totale voci principali
Miliardi di euro⁽²⁾



(1) Valori a prezzi correnti (2) Famiglie consumatrici e produttrici e istituzioni sociali private senza scopo di lucro al servizio delle famiglie residenti
Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat, Rapporti annuali regionali sul 2025 la voce Ricchezza delle famiglie



Al vertice

Da sinistra, Guido Giubergia, 73 anni, presidente di Ersel e figlio del fondatore Renzo; Andrea Rotti, amministratore delegato

Guido Giubergia: quattro generazioni Banchieri? Imprenditori

«**M**a noi non siamo una famiglia di banchieri. O almeno, non solo. Siamo una famiglia di imprenditori». Guido Giubergia, presidente di Ersel, è figlio di Renzo, il fondatore, l'ingegnere (idraulico) che portò i primi fondi di investimento in Italia, l'operatore di riferimento in Borsa della famiglia Agnelli, dunque in alcuni anni di tutta la finanza del Nord Ovest e non solo, ma sceglie di sorprendere, quasi a marcare la giusta complementarietà con la gestione manageriale del gruppo. Guido, mentre Ersel compie 90 anni, sottolinea e racconta le attività «altre», oltre la banca e la finanza, dei diversi rami familiari. Lui, che in Ersel lavora dal 1976 e dunque di anni di professione ne compie 50. La quarta generazione della famiglia è oggi rappresentata dalla figlia Francesca e da Andrea Rayneri, figlio della sorella, Paola Giubergia, entrambi nel bard della capogruppo, Ersel Banca Privata. Francesca da poco più di due anni è anche presidente di Permico, il laboratorio di inclusione e cultura finanziaria nato per impulso di Oltre Venture e Fondazione Paideia, dedicato al microcredito che compirà 20 anni l'anno prossimo. Rayneri segue anche Narval Investimenti, la holding industriale attiva anche nel real estate che le famiglie Giubergia e Argentero hanno fondato a valle dell'unione con Banca Albertini. Narval è un mondo: detiene l'intera proprietà dell'ospedale Koelliker di Torino, fondato nel 1928 e rilevato a suo tempo dall'Istituto della Consolata per le missioni estere e una significativa quota in Sied, attiva nell'idroelettrico. Narval ha inoltre investito in aziende come Sammontana, il gruppo Florence o nella Newcleo di Stefano Buono, il nucleare pulito oggi in cammino verso Wall Street e ha partecipazioni in tutti i club deal promossi da Ersel, come Desa e Twinset. In un panorama che impasta insieme attività finanziarie, sostenibilità, filantropia e molto altro, Paola Giubergia è l'anima pubblica della dinastia. Non soltanto per ché guida le relazioni esterne del gruppo. Ha impegni ed interessi che, come per gli altri del clan, vanno oltre. Da quest'anno è presidente di Lingotto Musica. Ha curato decine di eventi, da ultimo a Torino e Milano «The Golden Hour — l'Oro nell'arte dal figurativo all'astratto». Per ottobre sta organizzando due grandi iniziative con il Museo del Cinema di Torino per celebrare i 90 anni di Ersel e le tante stagioni del gruppo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0040 - S.28402 - L.1986 - T.1621



RIVOLUZIONE VISA SHOPPING? LO FA L'AGENTE

Dal Payments Forum di Parigi, la svolta del gruppo dei pagamenti che lancia un'infrastruttura per gli acquisti guidati dall'AI. La spinta dei consumatori: il 56% in Italia la userà di più entro il 2030. L'accordo con OpenAI

Stoppani, country manager in Italia: «È la fiducia che renderà possibile la diffusione di questi servizi. Servono regole condivise»

di **GABRIELE PETRUCCIANI**

L'Intelligenza artificiale entra nella fase operativa del commercio e il fattore che ne determinerà il successo sarà la fiducia. Dopo mesi di sperimentazioni, gli agenti AI possono ora effettuare acquisti reali per conto dei consumatori, rispettando limiti e autorizzazioni definiti dagli utenti. La sfida si sposta così sulla capacità di rendere ogni operazione sicura, verificabile e sotto il pieno controllo di chi acquista. È la direzione indicata da Visa al Payments Forum di Parigi di settimana scorsa, dedicato all'evoluzione dei pagamenti digitali. Una prospettiva che trova conferma anche nelle aspettative dei consumatori. Secondo la ricerca «La sfida della fiducia nel commercio digitale», realizzata da Nomisma per Visa, il 56% degli italiani prevede di aumentare l'utilizzo dell'AI per gli acquisti entro il 2030, mentre il 63% associa l'affidabilità di un metodo di pagamento alla presenza di adeguati strumenti di autenticazione.

Un agente di intelligenza artificiale può cercare un prodotto, confrontare le opzioni, selezionare l'articolo e completare l'acquisto per conto del titolare della carta. È il modello dell'*agent commerce*, nel quale il consumatore definisce in anticipo i confini entro cui l'agente può

operare (importi, categorie merceologiche, merchant autorizzati), mentre la transazione viene gestita attraverso un'infrastruttura che collega banche, esercenti e sistemi di AI, garantendo autenticazione, sicurezza e conformità ai requisiti europei. «L'*agent commerce* apre una fase nuova perché porta l'intelligenza artificiale dentro un momento centrale della relazione tra consumatore e impresa: il pagamento — osserva Stefano M. Stoppani, country manager Italia di Visa —. Perché questo modello possa crescere servono regole condivise e un'infrastruttura capace di garantire sicurezza, trasparenza e controllo. È la fiducia che renderà possibile la diffusione di questi servizi».

Al Payments Forum di Parigi, Visa ha mostrato come questa evoluzione stia già uscendo dagli ambienti di prova. Le transazioni live realizzate nell'ambito del programma Visa Intelligent Commerce hanno coinvolto oltre 30 operatori europei che emettono carte di pagamento ed esercenti attivi nei settori dei viaggi, del retail e dell'e-commerce. Gli agenti hanno operato direttamente sui siti degli esercenti aderenti.

Per consentire questo passaggio, Visa ha sviluppato strumenti che permettono agli esercenti di riconoscere gli agenti verificati e di gestire le interazioni in sicurezza. Il protocollo «Trusted Agent» e il registro «Agent Directory» consentono di identificarne l'identità digitale e di integrarli nei sistemi già utilizzati per la gestione del rischio e delle policy commerciali. Sul versante delle banche emittenti, Visa Payment Passkeys collega ogni operazione a un utente verificato e

alle autorizzazioni da lui definite, con piena tracciabilità della transazione.

Le ricadute

Le ricadute interessano anche il tessuto produttivo italiano. Secondo la ricerca Visa-Nomisma, entro il 2030 il commercio digitale potrebbe arrivare a rappresentare il 43% dei consumi complessivi delle famiglie italiane, rispetto al 33% attuale, mentre la spesa potrebbe crescere del 18%, fino a 796 miliardi di euro. Uno scenario che amplia le opportunità per le Pmi impegnate nei processi di digitalizzazione. L'automazione dei processi di acquisto e la gestione delle transazioni attraverso agenti intelligenti possono rendere più efficienti le attività commerciali sia nei rapporti con i consumatori sia negli scambi tra imprese.

«Per le Pmi questa evoluzione significa poter accedere a strumenti che semplificano i processi senza rinunciare alla sicurezza — sottolinea Stoppani —. L'obiettivo è mettere l'innovazione al servizio delle aziende, offrendo tecnologie che possano essere adottate con gradualità e integrate nel quotidiano, mantenendo il controllo delle operazioni».

In questa strategia si inserisce anche la collaborazione annunciata da Visa con OpenAI. L'accordo prevede l'integrazione delle capacità di pagamento della rete Visa nelle esperienze sviluppate sulla piattaforma di OpenAI, offrendo a sviluppatori ed esercenti un'infrastruttura che consente agli agenti AI di avviare pagamenti attraverso credenziali tokenizzate, autorizzazioni in tempo reale e sistemi di monitoraggio antifrode.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Al timone Stefano M. Stoppani, country manager Italia di Visa



A Torino

Data Stampa 0640-Data Stampa 0640

Space Economy, il volo di Intesa tra le pmi con l'Esa e la Bei

di **STEFANO RIGHI**

Sarà l'onda lunga di SpaceX, il super collocamento azionario avvenuto sul listino del Nasdaq che ha dato forma alle contagiose fantasie extraterrestri di Elon Musk. Oppure, il fatto che, dopo decenni di disinteresse, la nuova amministrazione americana ha portato in evidenza l'inefficienza della strategia difensiva europea, mettendo in primo piano un gap da colmare rapidamente sul fronte delle tecnologie e degli investimenti di cui anche l'Italia deve necessariamente farsi carico.

Fatto è che oggi la *space economy* sta conquistando spazio come tema e rilevanza nel portafoglio degli investitori.

Anche per questo motivo Intesa Sanpaolo, prima banca in Europa ad aver aderito all'Esa *Investor Network*, ospiterà mercoledì prossimo, 8 giugno, all'auditorium del grattacielo Intesa Sanpaolo, in corso Inghilterra, 3, a Torino, il convegno *Finanza e aerospazio: le sfide per la creazione di campioni globali italiani*.

Dietro al titolo, un evento organizzato unitamente a Bei, la Banca europea per gli investimenti e all'Esa, l'ente spaziale europeo, che avrà un focus particolare dedicato alle piccole e medie imprese che operano nella filiera della *space economy*. Intesa Sanpaolo, attraverso la Banca del Territorio diretta da Stefano Barrese, ha già erogato oltre 1 miliardo di euro, sostenendo 500 imprese per rafforzare la filiera a livello nazionale e internazionale. Secondo le elaborazioni della stessa banca su dati Istat, i poli aerospaziali presenti in Italia (Campania, Lazio, Lombardia, Piemonte e Puglia) sono un esempio virtuoso accanto ad altri più noti distretti e sul settore italiano pesano per il 67 per cento in termini di unità locali, circa il 90 per cento

in termini di addetti e oltre il 92 per cento in termini di export. Numeri che confermano una localizzazione geografica efficiente in un rapporto di filiera e di scala.

Al settore aerospazio dedica particolare attenzione il presidente di Intesa Sanpaolo, Gian Maria Gros-Pietro, che mercoledì aprirà i lavori. Con lui Giorgio Marslaj, vicepresidente di Confindustria con delega proprio all'aerospazio. Le opportunità legate al settore aerospaziale per le imprese italiane anche di minor dimensione verranno tratteggiate da Gregorio De Felice, a capo del dipartimento di Ricerca di Intesa, che delineerà la *macroframe* economica di riferimento. A comporre il quadro di una realtà talvolta di modeste dimensioni ma estremamente dinamica, vi saranno realtà imprenditoriali che svolgono un ruolo determinante nel rafforzare il posizionamento competitivo e il riconoscimento internazionale dell'Italia nell'ecosistema spaziale europeo e globale e che rappresentano un pilastro fondamentale dell'eccellenza tecnologica e industriale italiana. Parteciperanno alla giornata di lavoro, infatti, Massimo Comparini di Leonardo, la più grande impresa italiana attiva nel comparto Difesa, Gemma Feliciani della Bei, Anna Roscio e Viviana Bacigalupo di Intesa, Pietro Andronico di Nurjuna technologies, Massimo Bercella ceo di Bercella, Nicoletta Regazzo di D-Orbit e Andrea Romiti di Apr. Il passo che separa la creazione tecnologica con il suo sfruttamento a mercato verrà analizzato da Gianluigi Baldesi e Augusto Cremarossa dell'Esa, con Antonio Bartoloni della presidenza del consiglio dei ministri e Giancarlo Granero della Commissione europea. Conclusioni di Marco Gay, dell'Unione industriali di Torino.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Al vertice

Gian Maria Gros-Pietro, presidente del gruppo Intesa Sanpaolo

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0640 - S.26402 - L.1986 - T.1621





Data Sili: ERICA AZZOAGLIO a 0640

«L'EURO DIGITALE?
FARÀ DEL BENE
ALLA MANIFATTURA»

a pagina VII

«Noi banchieri pronti a dire addio al contante ma l'Ai non sostituirà la consulenza fisica»

«Finanza digitale e geopolitica: l'Europa centro delle trasformazioni». È il titolo dell'incontro dell'Assemblea Gruppo CFA Credito che si tiene oggi alle 17.30 al Centro Congressi dell'Unione industriali



Finanza reale

La rivoluzione digitale non va intesa come sostitutiva, ma come servizi aggiuntivi



Recuperare fiducia

Il credito non manca per i buoni progetti. Vogliamo accompagnare la crescita del territorio

Euro digitale, pagamenti elettronici, investimenti. Oggi all'Unione Industriali di Torino la presidente del gruppo Credito e finanza parla delle banche 5.0

«Addio ai contanti? Le nostre banche sono pronte alla moneta virtuale e a tutte le innovazioni nel sistema dei pagamenti, ma la consulenza ai clienti non si potrà mai digitalizzare». Oggi, alle 17.30, al centro congressi dell'Unione Industriali di Torino, Erica Azzoaglio, quarta generazione alla guida del gruppo bancario di famiglia (il Banco Azzoaglio), nelle vesti di presidente del gruppo Credito, Finanza Assicurazione (73 imprese iscritte) aprirà il dibattito sulle nuove frontiere del sistema bancario all'evento «Finanza digitale e geopolitica: l'Europa al centro delle trasformazioni». In agenda c'è l'arrivo dell'euro digitale, appena approvato da Bruxelles, una divisa che sarà emessa direttamente dalla Banca

Centrale, con il modello peer to peer, e affiancherà banconote e monete senza sostituirle (almeno non subito) puntando a rivoluzionare la finanza nelle tasche di tutti i cittadini. Apriranno i lavori il presidente dell'Unione Industriali Torino Marco Gay e la presidente delle aziende del gruppo Cfa Erica Azzoaglio e seguiranno gli interventi di Silvia Attanasio (ABI), l'editorialista del Corriere della Sera Ferruccio de Bortoli, Massimo Ista (Bancomat), Amedeo Perna (Futura Law Firm) e Pietro Sella (Gruppo Sella).

Erica Azzoaglio, addio alla carta ma anche ai conti correnti? Che faranno le banche in futuro?

«Andiamo verso un mondo sempre più digitale. Le nostre banche sono pronte alle sfide dell'innovazione, ma la tecnologia che entra in campo non mette in discussione il siste-

ma del credito anzi lo rafforza. Il nostro ruolo è quello di consulenti per il risparmio e per gli investimenti oltre che erogatori di servizi di credito. Questo è il nostro core business che si amplierà ulteriormente»

In che modo?

«Le innovazioni tecnologiche che stiamo incorporando sono innovazioni di processo. Servono a migliorare la qualità dei servizi finanziari. Il mondo senza carta non significa che si perderà il contenu-



to e il valore della stessa. Semplicemente si digitalizza il processo, ma i bisogni restano. A cominciare dagli investimenti per la crescita».

In Piemonte gli investimenti delle imprese sono al lumicino. Basterà l'euro digitale a risollevarli?

«Credo che l'introduzione dell'euro digitale interessi tutti ma soprattutto le imprese manifatturiere. Sulla fiducia che porta a investire di più non potrà fare molto. Le nostre aziende investono, sia ben chiaro. Ma oggi lo fanno perlopiù come attività di sostituzione. Cambio il macchinario vecchio con quello nuovo. Se c'è un'incentivo pubblico meglio ancora. Ci vuole più fiducia nel futuro anche se il contesto internazionale consiglia prudenza».

Le imprese manifatturiere a volte dicono il contrario. Sono le banche a non avere fiducia in noi. E qui la tecnologia

non c'entra.

«Il sistema del credito eroga prestiti seguendo gli standard imposti dal regolatore. Non è vero che c'è una stretta del credito tout court. È vero che si tende a finanziare di più i buoni progetti. E torniamo al tema principale: la fiducia. I progetti di espansione dimensionale, di cui ha tanto bisogno il Piemonte, se presentati con solidi business plan troveranno finanziamenti. Oggi però non sono molti».

Il mismatch domanda e offerta del credito è rilevante quasi quanto nel lavoro. Non è così?

«Come gruppo Cfa ce ne siamo resi conto. E abbiamo costituito un gruppo di lavoro proprio per allineare meglio domanda e offerta. È interesse di tutti far decollare gli investimenti per la crescita. Soprattutto oggi in una stagione in cui, nonostante le crisi, i tassi sono rimasti bassi».

Euro digitale, blockchain, wallet virtuali. Il sistema dei pagamenti diventa liquido. Ma poi risparmiatori e imprese chiedono alle banche di fermare la chiusura degli sportelli. Come mai?

«Perché la rivoluzione digitale non va intesa come sostitutiva, ma come servizio aggiuntivo. Sono convinta che l'AI non sostituirà la consulenza. Imprese e risparmiatori hanno bisogno di presenza fisica. E mi tolgo il cappello di presidente del gruppo Cfa per indossare quello del Banco Azzoaglio. Noi abbiamo scelto di aprire nuove filiali dove gli sportelli stavano scomparendo. E l'abbiamo fatto in collaborazione con la tecnologia. Infatti abbiamo lanciato sportelli dove la consulenza si fa da remoto. La banca diventa ibrida, sia digitale che fisica. Credo sia il giusto equilibrio».

Christian Benna

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Chi è

IL PROFILO

Alla guida dell'istituto bancario Azzoaglio c'è la Erica Azzoaglio, appartenente alla quarta generazione della famiglia fondatrice. È a capo del gruppo del credito dell'Unione Industriali



Data Stamp **Elia Dogliani**
Data Stamp **“Il piano Bcc
Nuove filiali
e più digitale”**
GABRIELE DE STEFANI - PAGINA 5

Elia Dogliani Presidente della Federazione delle Bcc
“Apriamo filiali, la forza è nel rapporto di prossimità”

“Territorio e digitale il mix che fa crescere il credito cooperativo”

L'INTERVISTA

GABRIELE DE STEFANI

12

Miliardi di euro
La raccolta indiretta
segnata dal gruppo
nel 2025

189

Milioni di euro
I profitti aggregati
conseguiti dalla
Federazione nel 2025

Duecentoquaranta sportelli, 167 mila soci, depositi per 12 miliardi, patrimonio netto complessivo di 1,6 miliardi. La Federazione delle Bcc di Piemonte, Valle d'Aosta e Liguria festeggia sessant'anni mentre il credito cooperativo vive una fase di crescita diffusa. Proprio mentre il combinato disposto dei processi di aggregazioni bancarie e della digitalizzazione apre nuove sfide per tutto il settore. Elia Dogliani, presidente di Bene Banca, guida la Federazione da due anni.

Come stanno le Banche di credito cooperativo del Nord-Ovest?

«Molto bene, sia dal punto di vista economico-patrimoniale sia per quanto riguarda la capacità di accompagnare la crescita dei territori. Continuiamo a svolgere il nostro mestiere di banca, ma accanto a questo manteniamo una forte funzione sociale. Non chiudiamo filiali, anzi in alcuni casi ne apriamo. Per noi la presenza fisica è uno strumento che con-

tribuisce a contrastare lo spopolamento delle aree periferiche e a mantenere vivi i servizi nelle comunità locali. È un approccio che richiama il concetto di “restanza”: restare in un territorio per contribuire al suo sviluppo. Come evidenzia uno studio della Cattolica, il credito cooperativo contribuisce anche a ridurre le disuguaglianze economiche e sociali».

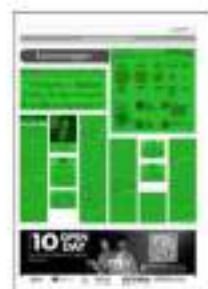
Come si salvano le filiali nell'era digitale?

«La filiale non può più limitarsi alle attività a basso valore aggiunto che oggi il cliente può svolgere autonomamente attraverso i canali digitali. Deve diventare un luogo di ascolto e consulenza. Il cliente entra in filiale per confrontarsi e per trovare qualcuno che conosca la sua storia personale o imprenditoriale. La nostra forza è il rapporto di prossimità. Possiamo costruire soluzioni su misura e aiutare famiglie e imprese a individuare le forme di investimento o finanziamento più adatte alle loro esigenze. Molto spesso il dialogo diretto consente di indi-

viduare soluzioni migliori rispetto a quelle inizialmente immaginate dal cliente. Questo vale soprattutto per le imprese: un bilancio racconta molto, ma non tutto».

Le Bcc sono realtà di dimensioni contenute. Come riuscite a sostenere gli investimenti necessari per l'innovazione tecnologica?

«In questo senso il ruolo delle capogruppo è decisivo. Cassa Centrale e Iccrea consentono alle singole banche di accedere a piattaforme, servizi informatici, prodotti e strumenti che da sole difficilmente potrebbero sviluppare. È un modello che unisce la forza della prossimità tipica delle Bcc con la capacità organizzativa di un gruppo di dimensioni nazionali. Lo stesso vale per i sistemi di controllo e per le attività di compliance, che vengono strutturate a livello centrale liberando risorse da dedicare all'attività commerciale e al rapporto con i clienti. I gruppi cooperativi italiani sono tra i più patrimonializzati e liquidi a livello europeo».



Sono settimane intense per il risiko bancario. Che cosa significa per il credito cooperativo questa stagione di aggregazioni?

«L'Italia ha bisogno sia di grandi gruppi bancari sia di banche di comunità. Sono modelli che rispondono a esigenze differenti e che possono convivere. Per noi le operazioni di aggregazione possono persino rappresentare un'opportunità. Quando un grande gruppo cresce, tende fisiologicamente a razionalizzare la rete e a ricercare maggiori efficienze operative. Questo può lasciare scoperti territori nei quali emerge una domanda di banca di prossimità. Noi presidiamo soprattutto il segmento delle famiglie, degli artigiani e delle piccole e medie imprese e in molte aree vediamo crescere l'interesse verso il credito cooperativo. Attraverso il dialogo con i Comuni e grazie anche alle iniziative sviluppate insieme ad Anci e Federcasse riceviamo richieste di apertura di nuovi sportelli in centri che spesso hanno perso gran parte della presenza bancaria tradizionale».

Quali segnali vi arrivano dall'economia del Nord Ovest?

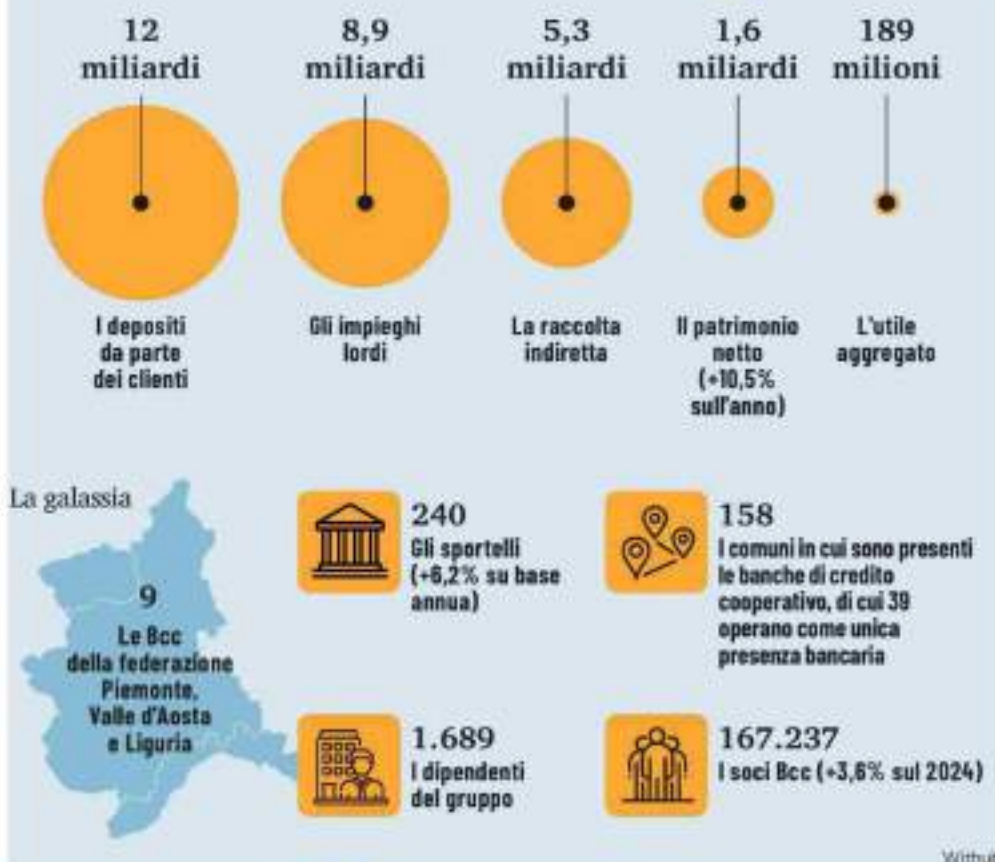
«Vediamo una sostanziale tenuta. Famiglie, artigiani e piccole imprese mostrano complessivamente un buono stato di salute. Si tratta di territori caratterizzati da una forte cultura del risparmio e della pianificazione, elementi che contribuiscono a mantenere elevata la qualità del credito. Registriamo un rallentamento nella domanda di nuovi finanziamenti, ma rientra nella fisiologia di una fase segnata dall'incertezza macroeconomica. Non osserviamo invece particolari segnali di deterioramento. La nostra attività creditizia è molto frazionata e questo contribuisce a ridurre i rischi di concentrazione. I crediti deteriorati si attestano intorno al 2%, un livello che conferma la solidità complessiva del sistema». —

di ASSOCIAZIONE INFORMATICA

LA FOTOGRAFIA

I numeri chiave delle Banche di credito cooperativo
(Dati in euro, relativi al 2025)

FEDERAZIONE
PIEMONTE VALLE D'AOSTA LIGURIA
BCC - CREDITO COOPERATIVO



“

Elia Dogliani

Gli sportelli sono uno strumento contro lo spopolamento, e aiutano a mantenere vivi i servizi nelle comunità locali



Nel Nord Ovest c'è una forte cultura del risparmio e della pianificazione, questo mantiene elevata la qualità del credito



Al vertice Elia Dogliani
Presidente Federazione Bcc
Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria

L'era crypto di Banca Sella Adesso punta sulla stablecoin

LA SCHEDA

Servizi digitali e app al centro della strategia

Banca Sella è una banca
commerciale italiana del
gruppo Sella, controllata

da Banca Sella Holding Spa.
Aderisce al fondo interbancario
di tutela dei depositi
e al fondo nazionale
di garanzia.
Offre conti correnti, carte,
mutui, finanziamenti,
consulenza e investimenti

per privati, famiglie, imprese,
professionisti e trader online.
È riconosciuta
per l'innovazione nei
pagamenti, nell'e-commerce e
nel private banking, con una
forte attenzione ai servizi
digitali e alle app mobile.

L'istituto ha completato l'iter del regolamento europeo MiCA

A lavoro con un consorzio di 37 banche per gli asset digitali

di **Giorgio Costa**

ANDREA TESSERA DI BANCA SELLA

**«L'evoluzione dei pagamenti verso
modelli istantanei sta ridefinendo
la finanze a livello globale
Il nostro servizio consentirà
di contribuire
a tale trasformazione»**

BANCA SELLA è la prima banca in Italia a poter avviare servizi di crypto-attività, relativi in particolare a custodia e trasferimento di asset digitali in quanto ha completato l'iter di notifica a Banca d'Italia previsto dal regolamento europeo MiCA («Markets in Crypto-Assets Regulation»). L'ammissione tra i prestatori di servizi per le crypto-attività consentirà a Sella di lanciare, nel corso del 2026, una soluzione dedicata alla custodia, all'invio e alla ricezione degli asset digitali, rivolta a specifiche tipologie di clienti. Inoltre, a fine 2025, Banca Sella ha aderito ad un consorzio formato oggi da altre 36 banche europee per emettere una stablecoin denominata in euro, conforme alla normativa MiCAR, il cui lancio è previsto entro la seconda metà del 2026. L'iniziativa, grazie alla quale il settore bancario italiano si affianca a quelli europei e globali già attivi in questo ambito, nasce dal percorso di innovazione avviato da Sella con la partecipazione alla sperimentazione promossa nel 2022 dal Fintech Milano Hub di Banca d'Italia sulla tecnologia a registro distribuito (Distributed Ledger Technology o DLT). Dopo aver creato al proprio interno un team specializzato in DLT & Digital Assets, Sella è tra i fondatori di Qivalis, il consorzio composto da 37 banche europee che emetterà entro l'anno una stablecoin denominata in euro, e continua a seguire con attenzione gli sviluppi strategici nella tokenizzazione dei depositi e



nei pagamenti dell'Eurosistema (progetti Pontes e Appia).

«L'evoluzione dei pagamenti verso modelli istantanei, interoperabili e programmabili, favorita anche dalla tokenizzazione della moneta e degli asset - spiega Andrea Tessera, managing director digital banking di Banca Sella - sta ridefinendo le infrastrutture finanziarie a livello europeo e globale. Il nuovo servizio di Banca Sella si inserisce in questo scenario e consentirà di contribuire concretamente a tale trasformazione, sia con un approccio sistemico, sia con la proposta di soluzioni innovative sviluppate per rispondere in modo efficace alle nuove esigenze dei clienti con soluzioni finanziarie sempre più efficienti e sicure». Si tratta di un passaggio reso possibile da una grande attenzione all'innovazione tecnologica. «Negli ultimi anni abbiamo investito - continua Tessera - nell'infrastruttura tecnologica e nello sviluppo di competenze in ambito DLT e asset digitali, riconoscendo il loro potenziale nell'evoluzione dei sistemi di pagamento e di regolamento. Essere la prima banca italiana a poter offrire servizi di custodia e trasferimento di cripto-attività è un passaggio rilevante, che si inserisce nel più ampio percorso europeo verso nuovi modelli digitali e costituisce la base per futuri sviluppi in diversi settori, dal pagamenti alla tokenizzazione, garantendo fiducia e stabilità nel pieno rispetto dei requisiti regolamentari».

Nell'ambito dei piani di crescita, Banca Sella ha realizzato l'operazione di fusione per incorporazione di Hype, a seguito dell'acquisizione autorizzata dalla Banca d'Italia e dalle Autorità competenti. L'integrazione consente alla banca di consolidare il proprio posizionamento competitivo in ambito retail, valorizzando un modello che combina la relazione personale e la presenza sul territorio con lo sviluppo di soluzioni ad alto contenuto digitale. L'operazione è finalizzata a rafforzare la competitività di Banca Sella e di Hype in segmenti di mercato complementari e caratterizzati da un elevato livello di innovazione tecnologica. Intanto, i dati commerciali indicano un istituto di credito in salute. Banca Sella, infatti, ha chiuso il primo trimestre del 2026 con un utile netto di 40,7 milioni di euro con un CET1 al 19,22% e il Total Capital Ratio al 21,90%. La raccolta globale al valore di mercato ha raggiunto i 45,9 miliardi di euro, con un incremento del 13,6% rispetto a marzo 2025 e del 4,8% rispetto alla fine dello scorso anno. Gli impieghi a supporto delle attività di famiglie e imprese sono aumentati del 6,6% rispetto a marzo 2025 e dell'1,8% rispetto alla fine dello scorso anno, raggiungendo i 10,6 miliardi di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'istituto in cifre



UTILE NETTO PRIMO TRIMESTRE 2026

40,7 milioni di euro



RACCOLTA GLOBALE A VALORI DI MERCATO

45,9 miliardi di euro

+13,6% rispetto a marzo 2025

+4,8% rispetto a fine 2025



IMPIEGHI A FAMIGLIE E IMPRESE

10,6 miliardi di euro

+6,6% rispetto a marzo 2025

+1,8% rispetto a fine 2025



CET1 RATIO

19,22%



TOTAL CAPITAL RATIO

21,90%

Fonte: dati Banca Sella

Withub

DALLA
FONDAZIONE
A OGGI

Banca Sella è la banca commerciale del gruppo Sella, fondata a Biella nel 1885 con la denominazione di «Gaudenzio Sella & C.». Oggi è diffusa sul territorio nazionale con circa 300 succursali e oltre 2.400 dipendenti, è riconosciuta per i servizi dedicati a imprese, famiglie e nei sistemi di pagamento. In foto Andrea Tessera, managing director digital banking di Banca Sella.



L'INTERVISTA

Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

Porcari: "Puntare su energia e digitale"

In dieci anni si sono modificati gli obiettivi di finanziamento
ora si guarda a gas storage, rinnovabili, data center
Il ruolo della banca non cambia: valutare rischi e sostenibilità

Massimo Ferraro

Quali sono gli indicatori che prendete in esame per capire se un progetto ha valore per il Paese?

«La capacità di generare valore sistemico: collegare territori, ridurre colli di bottiglia, migliorare la produttività e rafforzare la resilienza del Paese. Come Bper, guardiamo sempre due dimensioni insieme: la finalità strategica e la sostenibilità finanziaria. Puntiamo su progetti utili che siano anche in grado di sostenere il debito nel medio-lungo periodo».

Cos'è cambiato negli ultimi dieci anni?

«Dieci anni fa il focus era più concentrato su infrastrutture tradizionali, come strade, autostrade e concessioni. Oggi il perimetro si è allargato: gas storage, rigassificatori, rinnovabili, data center, digitalizzazione della PA, logistica e blue economy. La recente crisi geopolitica che sta interessando lo stretto di Hormuz ha fatto emergere il ruolo centrale del trasporto marittimo su scala internazionale. Con tassi più alti poi, il mercato è diventato più selettivo: servono piani più robusti, ipotesi più prudenti e maggior attenzione alla corretta allocazione dei rischi».

Quali sono oggi le opere strategiche per la crescita?

«Quelle che rafforzano tre dorsali: approvvigionamento energetico, intermodalità tra trasporti e logistica, transizione digitale. Non si possono più guardare separatamente, la competitività nasce dalla loro integrazione».

Cosa serve per realizzare le grandi opere in Italia e dove si trovano le risorse?

«Servono progetti maturi, tempi certi e capitali pazienti. Le risorse ci sono, ma vanno indirizzate

verso progetti bancabili, con iter autorizzativi chiari, sponsor credibili, contratti robusti e piani economico-finanziari sostenibili. Il capitale oggi arriva da più fonti: dal pubblico, agli investitori istituzionali ai fondi di debito. La chiave è costruire strutture in cui ciascuno ha un ruolo coerente al proprio profilo di rischio».

Si parla sempre più spesso di partenariato pubblico-privato. Quand'è che mostra i suoi limiti?

«Il PPP è necessario perché è l'unico strumento capace di allineare gli interessi tra tutti i soggetti in gioco. Il pubblico definisce obiettivi e regole, il privato porta capitale, capacità realizzativa ed efficienza gestionale. Il project finance serve proprio a verificare se l'equilibrio regge. Il limite è che il PPP non è una scorciatoia: funziona solo se il quadro è chiaro. Tempi autorizzativi prevedibili, regole stabili, contratti ben scritti e sponsor solidi».

Con i grandi fondi di investimento c'è un rapporto di concorrenza?

«Non sempre. I fondi sono partner sempre più importanti, ma in alcuni casi possono finire a competere con il sistema bancario. Tutto dipende dal tipo di fondo a seconda del ruolo che assume nell'operazione e dal tipo di progetto».

In che modo sostenere un grande progetto internazionale porta valore in Italia?

«Quando un player italiano partecipa a un grande progetto infrastrutturale estero, le ricadute possono tornare anche in Italia: contratti per la filiera, competenze, tecnologie e know-how replicabile. Per noi è stato il caso, tra gli altri, dei progetti internazionali di Eni sia di liquefazione di gas naturale che di carbon capture. Non accompagniamo solo il cliente, ma una parte della competitività internazionale del sistema Italia».

© INFODUO ONE S.R.L. ELETTRA

3

LE DORSALI

Energia, intermodalità
e digitale: le tre dorsali
prioritarie per l'Italia



NICOLA
PORCARI
Head of
Structured
Finance
Bper



Data Stampa 0006640 - Data Stampa 00640
Il risparmio
Data Stampa 0006640 - Data Stampa 00640

Meno liti in banca ma più truffe online

I risultati delle relazioni degli arbitri
in ambito assicurativo e creditizio **Formica**
● pag. 18-19

LA TENDENZA

Meno banche nei ricorsi Ora le truffe sono on line

Sono i risultati che emergono
dalle relazioni degli arbitri
in ambito assicurativo
e creditizio: crescono le liti
sui prodotti digitali

I problemi più frequenti
nascono da profilazioni
standardizzate: più che
dagli operatori oggi
il malfunzionamento
deriva dall'algoritmo
e dalle piattaforme

Si sta esaurendo il filone
delle controversie
su obbligazioni
subordinate e azioni
affibbate negli anni
di crisi a clienti
inconsapevoli

Federico Formica

Cambiano i tempi, e anche il lavoro degli arbitri in ambito bancario, finanziario e assicurativo. Giugno, come sempre, è tempo

di bilanci per le autorità a tutela dei consumatori. Le relazioni annuali 2025 dell'Arbitro bancario finanziario (Abf), dell'Arbitro per le controversie finanziarie (Acf) e dell'Ivass - l'arbitro assicurativo ha iniziato a lavorare nel gennaio scorso.



so e dovrebbe pubblicare il suo resoconto l'anno prossimo — raccontano un fenomeno comune: meno ricorsi, ma di natura diversa.

Le grandi crisi bancarie che per anni hanno riempito le scrivanie degli arbitri stanno progressivamente lasciando il posto a un contenzioso nuovo, fatto di truffe digitali, trading online, profilazioni fatte dagli algoritmi. Nati per offrire ai cittadini un'alternativa al tribunale, gli arbitri oggi sono anche un termometro in grado di misurare gli effetti della trasformazione digitale dei servizi bancari e finanziari.

Il cambiamento è evidente già dalla relazione Abf. Nel 2025 sono leggermente calati i ricorsi (-3%) ma non i problemi. Cambia, semmai, la loro natura. Le controversie sulla cessione del quinto, per anni al centro dell'attività dell'Arbitro, continuano a diminuire (sono quasi dimezzati), mentre aumentano quelle legate alle frodi informatiche. I ricorsi per utilizzi fraudolenti di carte di pagamento, conti correnti e bonifici sono cresciuti del 21% in un solo anno e rappresentano ormai il 37% dell'intero contenzioso; quelli relativi ai bonifici sono aumentati del 63% rispetto al 2024.

Se fino a pochi anni fa ci si rivolgeva all'Arbitro soprattutto per contestare il costo di un finanziamento o ottenere il rimborso delle commissioni di un prestito estinto in anticipo, oggi ci si arriva soprattutto dopo aver risposto a una telefonata fraudolenta, cliccato su un link di phishing o autorizzato inconsapevolmente un pagamento. Il terreno di scontro si è spostato dai contratti tradizionali alla sicurezza dei pagamenti digitali. Anche perché, quando è il cliente a consegnare al truffatore (che si finge operatore bancario) i propri dati e codici, ottenere un rimborso è un'impresa quasi impossibile.

La relazione di Acf segnala un cambiamento ancora più netto. Nel 2025 i ricorsi presentati dagli investitori sono scesi a 760, mai così pochi da quando è nato l'organismo, nel 2017. Il motivo? Si è esaurita l'ondata lunga delle crisi bancarie del 2015-2017, che avevano alimentato migliaia di controversie su obbligazioni subordinate e azioni affibbate delle banche popolari a clienti inconsapevoli. Se nel 2022 quei ricorsi erano ancora il 28,2% del totale, oggi pesano appena per il 6,6%.

Al loro posto stanno emergendo nuovi filoni di contenzioso, più legati al modo in cui i prodotti finanziari vengono distribuiti attraverso gli strumenti digitali. «Non esistono più soltanto i casi di "risparmio tradito". Oggi esiste anche il risparmio mal consigliato, mal profilato o mal documentato, che pure deve essere risarcito», spiega Antonio Pinto, avvocato di Confconsumatori.

I problemi più frequenti riguardano profilazioni standardizzate e informative precontrattuali inadeguate. In sostanza, si potrebbe dire che le liti nascono quasi sempre per gli stessi motivi: solo che oggi, più che un operatore bancario troppo zelante è l'algoritmo di intelligenza artificiale a profilare il cliente in modo frettoloso e approssimativo.

In più si sono aggiunti i malfunzionamenti delle piattaforme di trading e persino una crescita delle liti legate al crowdfunding. Poi c'è il grande tema del trading online. «Da una parte abbiamo le finte piattaforme, vere e proprie truffe in cui il cliente crede di investire ma in realtà non fa altro che regalare soldi — continua Pinto —: lì l'Acf può fare poco, perché non c'è un intermediario da chiamare a rispondere ma società fittizie con base all'estero. Dall'altra ci sono le piattaforme

autorizzate, dove entrano in gioco gli obblighi informativi», osserva Pinto. È proprio su questo terreno che negli ultimi anni l'Arbitro ha costruito alcuni degli orientamenti più innovativi, riuscendo a incidere in modo concreto sui diritti degli investitori. Ad esempio, ricorda Pinto, che di Confconsumatori è anche responsabile dei prodotti assicurativi e finanziari, «è passato il principio che qualunque tecnologia si utilizzi, se non è in grado di dimostrare che il cliente abbia letto le informazioni prima dell'acquisto, l'obbligo informativo non è assolto. Inondarlo di documenti non significa metterlo nelle condizioni di scegliere consapevolmente».

La stessa evoluzione coinvolge il settore assicurativo. L'Ivass, nella propria relazione annuale, continua naturalmente a occuparsi di Rc auto, polizze catastrofali e stabilità del mercato, ma il cambiamento più significativo è l'avvio dell'Arbitro assicurativo, operativo dal gennaio 2026. Nei primi mesi di attività sono già arrivati 1.734 ricorsi, il segnale di un bisogno fino a oggi rimasto insoddisfatto.

Anche qui il contenzioso tende a spostarsi verso prodotti sempre più sofisticati. «I risparmiatori faticano a comprendere che non basta chiamare un prodotto "polizza" perché questo possa essere considerato semplice o prudente. Spesso il prodotto assicurativo è anche un investimento, con costi, rischi finanziari, opzioni sottostanti, orizzonte temporale e conseguenze economiche in caso di riscatto», osserva Pinto. È il caso delle polizze unit linked (le cui vendite sono in crescita) e degli altri prodotti assicurativo-finanziari, spesso contestate per la qualità delle informazioni fornite ai clienti.

INFORMAZIONE RISERVATA

-3% 760 37%

Il complessivo calo dei ricorsi registrato nel 2025 dagli arbitri

Le richieste presentate dagli investitori contro le banche, pari al 6,6%

La quota di ricorsi per frodi su carte e bonifici