

FEDERAZIONE AUTONOMA BANCARI ITALIANI



www.fabi.it

RASSEGNA STAMPA

SERVIZIO RISERVATO AGLI ISCRITTI E ALLE STRUTTURE FABI

27 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 27/07/2026

SCENARIO BANCHE

27/07/26	Corriere della Sera	11	Risiko bancario, Mps e Bpm accelerano	Rinaldi Andrea	1
27/07/26	Giornale	24	Mps-Bpm, inizia la settimana decisiva ma la strada verso le nozze è in salita	Astorri Marcello	2
27/07/26	Giornale	24	Libere opinioni - Le banche sostengano le imprese	Locatelli Pompeo	3
27/07/26	L'Economia del Corriere della Sera	5	MontePaschi e Bpm, l'ultima mossa per l'alleanza anti Opas I paletti del Crédit Agricole - Lo scambio Lovaglio e Castagna trattano per l'alternativa a Intesa-Mps	Righi Stefano	4
27/07/26	L'Economia del Corriere della Sera	6	L'eredità da 1.800 miliardi che manda avanti il paese	Brambilla Alberto	7
27/07/26	L'Economia del Corriere della Sera	13	Il ritorno di Nagel Non solo network	Polizzi Daniela	9
27/07/26	L'Economia del Corriere della Sera	15	La tentazione (politica) dei banchieri	De Biasi Edoardo	11
27/07/26	L'Economia del Corriere della Sera	30	Prelievi e valute Pagare in vacanza senza costi extra - Vacanze, pagare senza (troppi) costi extra	Petrucciani Gabriele	13
27/07/26	L'Economia del Corriere della Sera	31	Investimenti, salvadanai e cashback	...	16
27/07/26	L'Economia del Corriere della Sera	33	«La fatturazione? Più semplice. E per pagare basta dare l'ok»	Petrucciani Gabriele	18
27/07/26	QN Economia	25	Gli italiani accusano i tassi in aumento	A.Pe.	19
27/07/26	QN Economia	27	Dal risparmio a Piazza Affari: Banca Generali supporta così le pmi italiane	Perego Achille	20
27/07/26	QN Economia	29	Ora il leasing accelera tra transizione e investimenti	Principini Marco	23
27/07/26	QN Quotidiano Nazionale	9	Mps-Banco Bpm, fusione a sorpresa. Lanciata la sfida a Intesa Sanpaolo	Ropa Andrea	25
27/07/26	QN Quotidiano Nazionale	13	L'economia italiana nel mondo instabile. Meno burocrazia, funziona il modello Zes	Patuelli Antonio	27
27/07/26	Repubblica Affari&Finanza	2	Connessione Tim per le Poste Italiane - Le nuove Poste Una rete estesa con dati e cloud per coprire tutti i servizi	Fontanarosa Aldo	30
27/07/26	Repubblica Affari&Finanza	9	La nuova vita di Nagel dopo la battaglia Mps - Nagel riparte dopo la tempesta del Montepaschi	Greco Andrea	36
27/07/26	Repubblica Affari&Finanza	18	In Italia sono tutti pazzi per stablecoin e euro digitale	Scozzari Carlotta	39
27/07/26	Repubblica Affari&Finanza	39	Cambiano i processi del credito	I.d.o.	42
27/07/26	Sole 24 Ore - L'esperto risponde	4	Lettera. Rapporto di lavoro privato - Il Ccnl Credito e il congedo per l'assistenza a disabili	Lacqua Ornella - Rota Porta Alessandro	43
27/07/26	Stampa	22	Il Mef approva le modifiche allo statuto di Fondazione Crc	...	44
27/07/26	Stampa	22	Il retroscena - Mps-Bpm, Agricole tratta per il via libera Ma sulla fusione c'è il nodo dei concambi	Luise Claudia - Paolucci Gianluca	45
27/07/26	Stampa	22	Bankitalia: "Chi aspetta un'eredità consuma di più e risparmia di meno"	Riccio Sandra	47

Risiko bancario, Mps e Bpm accelerano

L'ipotesi di alleanza tra i due istituti. Attesi nel weekend i consigli di amministrazione

Il progetto di combinazione tra Monte Paschi e Banco Bpm subisce un'accelerata. Ora anche i vertici di Piazza Meda sono al lavoro sulle nozze per cercare una quadra mentre il ceo della banca toscana, Luigi Lovaglio, starebbe vagliando più ipotesi con gli advisor Goldman Sachs, Ubs e Vitale. Anche perché il percorso è tutt'altro che facile, sia dal punto di vista finanziario — battere cioè i 30,6 miliardi di euro messi sul piatto da Intesa Sanpaolo per Rocca Salimbeni —, sia dal punto di vista normativo.

Secondo indiscrezioni di mercato è probabile che i cda delle due banche portino avanti parallelamente l'operazione di «fusione tra pari» e dichiarino congiuntamente l'operazione così da stemperare la passivity rule a cui deve sottostare Mps, la regola cioè che le impone di astenersi da qualsiasi manovra che possa contrastare l'Opas di Ca' de Sass. Probabile che le riunioni dei due board vengano messe in calendario prima di quelle dei conti semestrali del 5 e 6 agosto, forse qualcuno ipotizza già domenica prossima. Per l'istituto guidato da Giuseppe Castagna il piano di unione dovrà arrivare al comitato parti correlate prima che al cda, dato che è socia di Rocca Salimbeni con il 3,74%. Qualcuno fa notare che un ruolo potrebbe averlo Mediobanca, controllata di Mps con l'86,3%, in quanto formalmente non imbrigliata dalla passivity rule, anche se questa norma si estenderebbe a tutto il perimetro della banca. A muovere potrebbe essere lo stesso Monte Paschi con un'offerta di fusione su carta a cui sarebbe aggiunta una componente cash per superare nel cambio quella di Intesa

Sanpaolo: la liquidità potrebbe arrivare dal disinvestimento di quote non strettamente legate all'attività di banca commerciale, ma tutti guardano al 13,3% di Generali.

Dopo i cda sarà la volta delle assemblee straordinarie, che dovranno approvare le nozze con il 66%. E in entrambi i casi ricomincerà la conta dei voti dei soci. Siena dovrebbe tenere conto innanzitutto del congelamento della quota di Banco Bpm poiché in conflitto di interesse, quella stessa quota che fu determinante per la rielezione di Lovaglio a ceo grazie al 49,5% delle preferenze incassate dalla lista di Pti; bisognerà poi convincere Delfin (17,5%) e di nuovo tutti i fondi, che avrebbero fatto sostanziali aperture alla proposta di Carlo Messina (16 azioni Intesa Sanpaolo ogni 10 azioni Mps, più un euro in contanti per ciascuna azione di Monte Paschi); difficile invece sperare in un cambio di idee del gruppo Caltagirone (10,2%). Quanto all'ex popolare milanese lo scoglio più arduo sono i soci di controllo ovvero i francesi del Crédit Agricole, con in mano il 29,3% della banca: dopo la proposta di Intesa Sanpaolo le riflessioni su un'unione Bpm-Crédit Agricole Italia erano tornate a farsi più concrete. La proposta di fusione dalla sua avrebbe la velocità d'esecuzione, bruciando l'offerta di Intesa, anche se si starebbe guardando a un'opas lato Banco, che avrebbe il vantaggio di evitare l'assise a Mps. Lovaglio intanto ha richiamato a Siena, a ricoprire il vecchio ruolo di dg preposto alla redazione dei documenti contabili societari, Nicola Clarelli. Un aiuto in più contro l'assedio.

Andrea Rinaldi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il volto/1



● Luigi Lovaglio, ceo di Monte dei Paschi di Siena, accelera sulla fusione con Banco Bpm

● Le riunioni dei due board sono attese prima di quelle dei conti semestrali del 5 e 6 agosto

Il volto/2



● Giuseppe Castagna è amministratore delegato di Banco Bpm

● Per Piazza Meda il piano di unione dovrà arrivare al comitato parti correlate prima che al cda, dato che è socia di Mps al 3,74%.



Mps-Bpm, inizia la settimana decisiva ma la strada verso le nozze è in salita

Strategia L'offerta dovrebbe arrivare a giorni e partire da Siena. Il progetto presenta molte insidie dall'approvazione assembleare, fino al nodo politico di un Crédit Agricole che diverrebbe il primo socio

Marcello Astarri

Luigi Lovaglio è l'uomo delle missioni se non impossibili, per lo meno molto difficili. L'amministratore delegato di Mps è riuscito a concludere un aumento di capitale da 2,5 miliardi che in molti davano in salita, contro ogni pronostico è ritornato Ceo dopo essere stato licenziato e ora prova a scampare all'offerta che la più grande banca italiana - Intesa Sanpaolo - ha lanciato su Rocca Salimbeni. Per farlo, l'unico modo è convincere gli azionisti a preferire il progetto di aggregazione con Banco Bpm.

Questa sarà la settimana cruciale per avere nero su bianco una proposta che - secondo le ultime indiscrezioni - dovrebbe prendere la forma di un'offerta pubblica di scambio di Mps sul Bpm. I segnali, del resto, c'erano tutti. Nelle ultime settimane le interlocuzioni tra gli advisor dei due istituti si erano concentrate proprio sulla differenza di valore tra i due istituti: 35,3 miliardi per l'istituto di Siena contro 23,7 miliardi per il Banco Bpm. Un solco da quasi 12 miliardi, troppo profondo per immaginare una fusione tra pari come inizialmente era stata proposta da Piazza Meda. L'idea di accelerare è collegata anche al fattore tempo: Intesa Sanpaolo procede spedita nel processo autorizzativo della sua offerta, tanto che la Consob potrebbe dare il via libera e far partire le adesioni all'Opas già tra ottobre e novembre. Quindi, se vuole avere qualche speranza, Lovaglio sa bene che deve arrivare a un'of-

ferta quanto prima, in modo da spiegarla ai grandi investitori. Anche ammesso che la proposta di matrimonio arrivi a stretto giro e che sia effettivamente competitiva sul piano dei numeri, la strada sarebbe ancora in salita per il banchiere lucano.

Un aspetto ancora poco considerato è il passaggio assembleare, che già costò caro all'ex ceo di Mediobanca Alberto Nagel quando provò a proporre un'operazione con Banca Generali proprio per sfuggire alla scalata di Lovaglio. Mps è in passivity rule e un'operazione di questo tipo è assai probabile che debba passare per l'assemblea straordinaria dove - dopo la spaccatura registrata sul rinnovo del oca che ha riportato in sella Lovaglio - l'appoggio agli attuali vertici è tutto fuorché plebiscitario. C'è poi da affrontare la questione Crédit Agricole, l'istituto francese che è saldamente il primo azionista di Banco Bpm. Da loro passa il successo (o il fallimento) dell'operazione. Se dovessero rimanere nell'azionariato, diverrebbero i primi azionisti di un aggregato che vedrebbe al suo interno Anima, Mediobanca e, soprattutto, la quota di riferimento di Generali: ma sarebbe accettabile dalla politica italiana che un tale polo del risparmio veda un'influenza così rilevante di una banca straniera? Tutto da vedere. La seconda via sarebbe liquidare i transalpini attraverso la cessione di filiali. Ma difficilmente si tratterebbe di un prezzo basso da pagare.



Data Stampa 00640 Data Stampa 00640

Data Stampa 00640 Data Stampa 00640



LIBERE OPINIONI

LE BANCHE SOSTENGANO LE IMPRESE

Pompeo Locatelli

Record. Questa è la parola che più ricorre quando, di questi tempi, si parla di prestazioni delle banche italiane. Insomma, godono di eccellente salute. E questa condizione prossima all'euforia ha favorito il rischio che vede impegnati i nostri colossi del credito. Una sfida in atto non solo sul fronte interno - adesso la domanda che si fanno gli analisti del settore è la seguente: per Mps è meglio l'opas di Intesa o le nozze con Bpm? - come dimostra la presa di Unicredit sulla tedesca Commerzbank. La partita è interessante, destinata ad accompagnarci almeno per tutta l'estate.

È chiaro che vista l'importanza dei soggetti coinvolti, il "bancamercato" (siamo nel pieno del calciomercato, d'altronde...) avrà un impatto sull'intero sistema creditizio. E dunque sull'economia reale, ovvero imprese e famiglie. La situazione a livello globale è nebulosa a dir poco e questo sta incidendo nel vissuto quotidiana

no delle realtà imprenditoriali, specie quelle meno solide. Ebbene, il sistema creditizio che viaggia innestando numeri assai soddisfacenti, saprà rispondere con saggezza, lungimiranza e attenzione alle esigenze concrete delle imprese? Conviene ribadirlo: l'economia reale ha bisogno di relazionarsi con istituti di credito in salute. E questa è una fase storica favorevole, viste le continue performance delle banche. Non si tratta di aiutare imprese e famiglie, ma di svolgere, con giudizio, la propria vocazione primaria. Anche perché le banche, quando si sono trovate in difficoltà, hanno sempre goduto di aiuti di Stato. La mano pubblica che viene incontro ai colossi privati è una storia che conosciamo bene. Infatti, non si dovrebbe dimenticare la circostanza di come la garanzia pubblica nell'erogazione dei prestiti avviata con l'emergenza Covid abbia, in misura o più o meno rilevante, contribuito alle ripetute eccellenti trimestrali. Sostegno pubblico che prosegue pur ad emergenza finita...

info@pompeolocatelli.it



Giuseppe Castagna
Luigi Lovaglio
IL RISIKO BANCARIO

MontePaschi e Bpm, l'ultima mossa per l'alleanza anti Opas I paletti del Crédit Agricole

di STEFANO RIGHI 5

LO SCAMBIO

LOVAGLIO E CASTAGNA TRATTANO PER L'ALTERNATIVA A INTESA-MPS

Unicredit è osservatore interessato del riassetto bancario italiano ma rimane alla finestra sulle vicende senesi riducendo le possibili alternative in mano al ceo del Monte per evitare l'offerta di Ca' de Sass
Il Banco Bpm può rappresentare una soluzione, nonostante la forte presenza del Crédit Agricole nel capitale

Giornate decisive. Entro la prossima settimana, quando le big avranno presentato i conti, il progetto di fusione dovrà essere svelato

di STEFANO RIGHI

Intesa Sanpaolo ha iniziato le proprie manovre di avvicinamento a Siena. Telefonate, incontri, pranzi. Nicoletta Fabio, sindaco di Siena, ha replicato scrivendo la settimana scorsa al ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, al presidente del Garante della Concorrenza e al presidente della Consob, per evidenziare i pericoli che l'offerta pubblica di acquisto e scambio annunciata l'8 giugno scorso da Intesa sul Monte dei Paschi rappresenta per la banca, per la città, per fino per la regione, essendo Mps uno dei maggiori datori di lavoro in Toscana.

A Milano, nugoli di avvocati e di consiglieri strategici sono al lavoro per individuare una possibile alternativa, una via di fuga che consenta al Monte di sfuggire alla presa di Intesa. E tutti concordano sulla direzione: piazza Meda, sede del Banco Bpm.

A Roma, il 15 luglio, all'assemblea dell'Abi, Luigi Lovaglio e Giuseppe Castagna sono stati seduti spalla a spalla. Davanti a loro Carlo Messina, ceo di Intesa, alla loro destra, Gianni Franco Papa, amministratore delegato di Bper Banca. Vista la scena

dall'alto, sembrava una specie di accerchiamento. Lovaglio e Castagna si sono guardati negli occhi e, nei giorni scorsi, hanno iniziato a parlare.

Opportunità

Fuggire all'abbraccio di Intesa non sarà facile per Mps, che adesso ha meno opportunità di manovra. Andrea Orcel, amministratore delegato di Unicredit, pare infatti essersi chiamato fuori dalla partita di risiko bancario che si sta giocando in Italia: pur rimanendo «osservatori attivi», come è normale sia per una banca orgogliosa delle radici italiane, ma che al contempo ha una forte proiezione paneuropea che oggi la caratterizza, specie dopo il successo dell'offerta pubblica di scambio sulla tedesca Commerzbank.

Orcel non è tipo da farsi fermare dalle etichette, talvolta è sceso in campo con una tattica opportunistica, ma sempre mirando alla crescita. Oggi il focus di Unicredit è in Germania, dove ha investito 22 miliardi. Dell'Italia, di sicuro è



interessante tutto quello che accade a Trieste e quindi le quote azionarie in Assicurazioni Generali. L'arrivo di Intesa nel capitale del Leone al posto di Mps romperebbe gli attuali equilibri ed è su questo che Ortel si sta concentrando. Così Lovaglio dovrà architettare qualcosa, come quando sorprendendo tutti è tornato alla guida di Mps. Da qui i colloqui intensi con Castagna. Gli *sherpa* sono al lavoro e le due settimane che iniziano oggi saranno decisive per il futuro delle due banche e dei riasseti del panorama finanziario nazionale

Calendario

Dopodomani, mercoledì 29, si riunirà il consiglio di amministrazione di Intesa per approvare i risultati dei primi sei mesi dell'anno. Il giorno dopo, 30 luglio, i soci di Unipol si riuniranno in assemblea per approvare l'aumento di capitale da 2,5 miliardi di euro al servizio della possibile operazione di acquisto degli sportelli ex Mps proprio dal gruppo Intesa. Mentre la prossima settimana è prevista un'altra tornata di riunioni dei cda per approvare i resoconti semestrali: mercoledì 5 sarà il turno di Bper Banca e di Banco Bpm, giovedì 6 del Monte dei Paschi. Entro il giorno successivo, venerdì 7, se il pensiero stupendo di Lovaglio e Castagna è destinato a diventare qualcosa di più concreto dovrà essere reso noto. La pur breve pausa estiva sarà infatti uno spartiacque sul fronte del rischio, con i soci di Intesa già pronti a riunirsi in assemblea il 10 settembre per dare il via all'offerta per il Monte. Sono dunque giornate di lavoro febbrile a Milano. Mps e Banco Bpm sono vicine a una stretta. Se qualcosa deve accadere - e stiamo parlando di una fusione, anche se la formula *merger of equals* andrà rivista, dato che a venerdì scorso le due banche erano separate in Borsa

da 11,5 miliardi di euro di capitalizzazione (34,6 di Mps contro i 23,1 di Banco Bpm) - questo è il momento.

L'opportunità di un accordo di comune convenienza vede ancora tante caselle da definire. Si sta discutendo di governance, di cariche e di assetti strategici, di possibili sinergie e di tagli dei costi. Si sta discutendo di autonomie e, ovviamente, anche della presenza attuale e futura del socio francese di Banco Bpm, quel Crédit Agricole che controlla quasi il 30 per cento della banca di piazza Meda e che a inizio giugno ha votato a favore, con tutti e quattro i suoi rappresentanti nel cda, dell'iniziativa di avvicinamento tra i due gruppi. Da qui al 7 agosto ogni giorno può essere propizio per un annuncio.

Visioni francesi

Di contro, se non si dovesse trovare un accordo tra Mps e Banco Bpm, Siena si troverebbe probabilmente con la sola possibilità di alzare il prezzo nei confronti di Intesa. Mentre il Banco potrebbe proseguire sulla strada del rafforzamento della partnership con l'Agricole. Il gruppo francese, dal canto suo, avrebbe un evidente interesse nel matrimonio Siena-Milano. Parigi ha sempre professato un interesse industriale nei confronti dei suoi partner italiani e, se si ampliasse la base della banca partecipata, avrebbe molto da guadagnare. In più, nel 2027 scadrà l'accordo che lega Mps all'assicuratore francese Axa e anche questo può essere fonte di riflessione e di trattativa, tenendo ben presente che, attraverso Mediobanca, oggi Mps è ancora il primo azionista delle Assicurazioni Generali. Estate torrida dalle parti di Piazza Affari. Nessun temporale ha rinfrescato l'ambiente. L'Italia della finanza e delle banche si prepara a disegnare il proprio futuro. Gli *sherpa* stanno per lasciare spazio ai capi-cordata. È il momento degli scambi. Arrivare in cima ai propri desideri non sarà da tutti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



● L'offerta

Lunedì 8 giugno
Intesa Sanpaolo, prima banca italiana, ha lanciato una offerta di acquisto e scambio sulla totalità del Monte dei Paschi di Siena, la banca più antica al mondo. L'offerta valorizza il Monte 30,6 miliardi e prometteva un premio che, ai valori di allora, era del 12,5% rispetto

a venerdì 5 giugno

● La reazione

Il Monte dei Paschi il 16 luglio ha bocciato preliminarmente l'offerta ricevuta, ritenendola non allineata ai valori che Mps può esprimere. Contemporaneamente Mps ha avviato una serie di colloqui con il Banco Bpm in risposta alle proposte di unione formulate dal Banco proprio l'8 giugno



SCARLETTA / MAGGIORANZA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1986 - T.1619

L'EREDITÀ DA 1.800 MILIARDI CHE MANDA AVANTI IL PAESE

Nei prossimi 10 anni questa è l'entità del passaggio generazionale: un flusso che sostiene l'economia, nonostante le scarse performance produttive dell'Italia

**Oltre al 25% di
contribuenti che si
accolla il 100% delle
tasse, la ricchezza
privata è l'altro
pilastro del sistema**

di **ALBERTO BRAMBILLA**

Nei prossimi 10 anni assisteremo a uno dei maggiori passaggi intergenerazionali di ricchezza mobiliare e immobiliare dal silver a figli e nipoti. È uno degli effetti più importanti della longevity economy, l'economia che ruota attorno agli over 50 che si preparano alla loro quarta età e agli over 65 che in quella conquistata parte di vita, ci sono già entrati. Ottant'anni di pace mondiale, hanno aumentato la popolazione terrestre dai 2 miliardi circa del 1945 a 4 poi a 8 e oggi a 8,23 miliardi di individui; anche l'Italia ha aumentato di molto la sua popolazione tanto che il 92% circa di tutti noi è nato nel secondo dopoguerra.

Grazie agli effetti di una migliorata alimentazione e delle ricerche scientifiche soprattutto in campo medico, la speranza di vita media è aumentata nel mondo di circa 20 anni e in Italia di oltre 23; a 65 anni è di 21,4 anni (19,9 gli uomini e 22,7 le donne) mentre alla nascita è di 83,6 anni (81,7 gli uomini e 85,7 le donne) e nel mondo è di circa 75; una notizia fantastica: quasi un terzo di vita in più se si considera che nel 1945 nel nostro Paese l'aspettativa di vita media era di circa 59 anni. Siamo tra i più longevi assieme al Giappone e tra quelli con la più bassa mortalità al mondo mentre quella infantile si è pressoché azzerata. Tutto questo ha portato da un lato all'invecchiamento della popolazione con un evidente mutamento della struttura per età di cui però, salvo le pressoché inutili grida manzoniane per il calo della natalità, quanto a provvedimenti pare non si sia accorto nessuno: né il mercato e neppure lo Stato. Basta vedere lo zero delle politiche e delle proposte per i silver.

Dall'altro in questi lunghi anni di continua crescita economica, la ricchezza degli italiani è enormemente aumentata e l'ultimo report della Banca d'Italia la calcola a fine 2025 in 12.326 miliardi di euro, di cui il 62% circa in valori immobiliari e partecipazioni e il resto in ricchezza finanziaria, pari a circa 8,5 volte il reddito disponibile complessivo (era 8,3 nel 2024). Mixando i dati delle indagini di Bankitalia con quelli del Mef (relativi al 2023) che indicano il valore del patrimonio medio delle famiglie italiane per fasce d'età, emerge che il livello di patrimonializzazione mobiliare della longevity economy è pari, per le famiglie con capofamiglia un over 65, a 197 mila euro che moltiplicati per 9,1 milioni di famiglie porta il totale della ricchezza a 1.798 miliardi di euro, il 38% circa della ricchezza finanziaria netta delle famiglie italiane. Le famiglie con capofamiglia tra i 51 e i 64 anni dispongono di 203 mila euro che moltiplicati per il numero di famiglie portano la ricchezza a 1.733



miliardi di euro, pari a circa il 37% del totale. Queste due classi di età, oltre il 64% delle famiglie del Paese, possiedono il 75% dell'intera ricchezza immobiliare. Lo stesso esercizio lo possiamo fare per la parte immobiliare dove le famiglie con capofamiglia un over 65 dispongono di un patrimonio di 281.000 euro che moltiplicati per il numero di famiglie portano la ricchezza immobiliare a 2.559 miliardi di euro, il 38% della ricchezza immobiliare totale mentre le famiglie con capofamiglia tra i 51 e i 64 anni dispongono di 289.000 euro che moltiplicati per il numero delle famiglie portano la ricchezza immobiliare a 2.467 miliardi di euro, pari al 37,26% del totale e per le due fasce di età al 75% circa dell'intera ricchezza immobiliare italiana. Questa ricchezza appartiene per circa il 30% agli over 74 e nei prossimi 20 anni verrà in parte destinata ad incrementare i volumi dei consumi del silver e il resto verrà trasferita a figli o parenti (il passaggio generazionale naturale).

Negli ultimi 10 anni il trasferimento di ricchezze è stato di circa 1.475 miliardi (circa 147 miliardi l'anno), una cifra netta più alta degli interessi sui titoli di stato, maggiore della spesa sanitaria italiana e poco più dei 2/3 dell'intera spesa pensionistica al netto delle imposte. Sempre negli ultimi 10 anni si stima siano passati di mano quasi 3 milioni di alloggi spesso utilizzati dai giovani eredi come fonte di sostentamento, a volte addirittura in alternativa ad un lavoro, attraverso vendite o affitti brevi Airbnb, B&B ecc. Nei prossimi 10 anni la redistribuzione di ricchezze tramite il passaggio intergenerazionale, è stimata dal Centro Studi Itinerari Previdenziali in circa 1.800 miliardi; 180 miliardi l'anno, un importo simile a quello che lo Stato ha trasferito all'Inps in legge di bilancio nel 2025 per finanziare la spesa assistenziale, cifra che si somma agli oltre 280 miliardi di spesa pensionistica lorda. E già verso la fine di questo prossimo decennio, si potrebbero verificare casi di doppio passaggio intergenerazionale di soggetti che a loro volta avevano ereditato.

I proprietari di case in Italia superano l'82% e gli over 70 possiedono circa il 30% degli immobili: considerando un prezzo medio per alloggio di circa 400 mila euro, nei prossimi 10/12 anni passeranno di mano quasi 6 milioni di alloggi. Quando ci si chiede come fa l'Italia, ultima per occupazione, produttività e tasso di sviluppo a reggere economicamente, una delle risposte, oltre al merito di quel meno del 25% della popolazione italiana che paga quasi il 100% delle imposte e con la propria attività produce export e ricchezza e sostiene l'intero Paese, sta proprio nella transizione generazionale della ricchezza che beneficerà gran parte del Paese perché gli eredi vivranno con altre persone magari non ereditiere e una parte sempre più consistente verrà lasciata a fondazioni o associazioni benefiche. Si tratta di grandi ricchezze accumulate dal secondo dopoguerra in poi da quelli che oggi chiamiamo silver e che consideriamo solo come un costo, ma che hanno fatto grande l'Italia e dai quali i giovani di oggi avrebbero tanto da imparare, mentre lo Stato dovrebbe riconoscerli con idonee politiche.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL RITORNO DI NAGEL NON SOLO NETWORK

L'ex numero uno di Mediobanca con la sua Rheingold partner fornirà consulenza a industrie e private equity. Sul tavolo quattro o cinque dossier su cui lavorare, «forte di un curriculum trentennale con 500 miliardi di operazioni concluse», dice il banker

La solidità di una rete fatta di preparazione e conoscenza. La sponda di nomi del calibro di Doris, Monge, Seragnoli, Gavio, Ferrero

di **DANIELA POLIZZI**

Sta lavorando su quattro-cinque dossier che potrebbero portare a incardinare altrettante operazioni di taglia grande. Tra famiglie di industriali, società quotate e fondi di private equity internazionali. Alberto Nagel è al lavoro nella sua nuova vita di banker in proprio attraverso la boutique milanese Rheingold Partners a Milano, sede (provvisoria) in via Fatebenefratelli. Ha scelto come fonte di ispirazione per il nuovo brand il nome «L'oro del Reno», il primo dramma della tetralogia «L'anello del Nibelungo» di Richard Wagner. Perché dovrà muoversi nella finanza e nel suo «oro» ma anche nella «misteriosa» sala del Valhalla, che è poi metafora dell'm&a e dei personaggi che lo animano. Ma il nome internazionale si deve anche al fatto che la boutique appena inaugurata parte immediatamente con l'idea di giocare su un territorio internazionale.

Per 18 anni amministratore delegato di Mediobanca, dove ha lavorato per tre decenni, Nagel si occuperà di deal making, ovvero di creare opportunità d'affari, l'ambito che rappresentava circa un terzo della sua ex attività in Piazzetta Cuccia, forse la più divertente. Lo farà per imprenditori, anche alla

ricerca di investitori e capitali — non solo guardando a dinastie italiane ma anche a quelle tedesche e spagnole — fondi di private equity, ceo di grandi aziende e consigli di amministrazione di imprese quotate. La convinzione di Nagel è che ci sia ampio spazio sul mercato per una boutique specializzata in operazioni strutturate e complesse. Giocando anche in squadra con i servizi delle grandi banche, focalizzate su capitali e prestiti.

«Il rapido consolidamento del contesto bancario europeo lascia ampi spazi per servizi di independent financial advisory, basati su oltre 30 anni di esperienza e 500 miliardi di operazioni concluse», sottolinea il banchiere che intende portare «fantasia» e valore aggiunto alle imprese che, per esempio, hanno in agenda l'espansione all'estero. Di imprenditori ne conosce tanti, a partire da tutti quelli con cui ha fatto network in Mediobanca: i Doris, Monge, Seragnoli (Coesia), Gavio, Ferrero, per citare alcuni nomi che sono stati anche nell'ex Accordo di consultazione di Piazzetta Cuccia ma che soprattutto per la banca hanno svolto il ruolo di sponda per affari.

Il settore chiave sarà l'industria, con la moda, il packaging e le utility. Mediobanca sotto la guida di Nagel ha d'altronde accompagnato Eni in operazioni straordinarie, l'acquisizione di Endesa da parte di Enel e la nascita di Hera. In Piazzetta Cuccia ha portato in Borsa gruppi come Ferragamo, Cucinelli e Moncler. Poi ha seguito Edizione nella partnership con Blackstone.

Le attività

Con la sua Rheingold si occuperà anche di realtà finanziarie, banche e assicurazioni. A distanza segue l'attuale risiko che in questo momento vede Intesa Sanpaolo impegnata nell'Opas sul Monte dei Paschi, operazione che aprirà poi a quella di Unipol su una porzione di Siena. Sullo sfondo c'è anche l'attesa di una risposta all'offerta dell'istituto guidato da Carlo Messina da parte di Mps-Banco Bpm.

All'Opas del Monte su Mediobanca, e quindi alla perdita dell'indipendenza dell'istituto, Nagel un anno fa si era opposto fortemente proponendo invece di creare il secondo polo nazionale del risparmio attraverso Banca Generali. Oggi guarda alle mosse di Delfin guidata da Francesco Milleri e del gruppo di Francesco Gaetano Caltagirone — maggiori azionisti di Siena ed ex soci di Piazzetta Cuccia — che, se l'operazione andrà a buon fine, potrebbero consegnare le loro azioni del Monte a Intesa Sanpaolo diventandone azionisti però con quote piccole. In materia bancaria Nagel può contare sull'esperienza passata quando ha assistito l'operazione Intesa Sanpaolo su Ubi, fino a quella su Bper-Pop Sondrio.

Gli occhi del banker sono puntati an-



che all'estero, tra Francia e Gran Bretagna dove Nagel aveva portato anche Mediobanca con le acquisizioni di Messier & associés e Cairn Capital. Farà tutto da solo nella sua nuova veste di super consulente? Per ora questo è lo schema che attiverà attraverso la sua rete di relazioni. Anche se l'attesa è per l'ingresso anche di partner.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

● La scheda

Alberto Nagel, milanese, classe 1965, è uno dei più noti manager della finanza italiana. Entrato in Mediobanca nel 1991, l'anno successivo alla laurea in Bocconi, ne è diventato Direttore

Centrale nel febbraio 1998 e nell'ottobre 2008 è stato nominato amministratore delegato, carica che ha mantenuto fino al 18 settembre 2025. Ora ha fondato Rheingold Partners, società di consulenza



Lungo corso

Alberto Nagel è stato per 18 anni amministratore delegato di Mediobanca, dove ha lavorato per tre decenni

LA TENTAZIONE (POLITICA) DEI BANCHIERI

Chi è Jamie Dimon, numero uno di JPMorgan Chase e nemico di Trump che potrebbe candidarsi per i democratici nelle elezioni del 2028. E ci sono voci su una possibile discesa in campo di Christine Lagarde alle presidenziali francesi. Ma lei smentisce

di **EDOARDO DE BIASI**

Ci si chiede qual è la differenza tra un leader e un capo: il leader guida, il capo dirige» ha detto il presidente americano Teddy Roosevelt. Non è un caso che sempre più banchieri, terminato il loro percorso aziendale, siano stati chiamati a dirigere la cosa pubblica. Il motivo? Semplice: sono abituati a gestire situazioni complesse, migliaia di dipendenti e avere una visione. Certo la politica dovrebbe essere il percorso preferenziale per gestire il bene pubblico come testimoniano Giorgia Meloni in Italia, Emmanuel Macron in Francia e Pedro Sanchez in Spagna.

Ma ormai quella che prima era un'eccezione sta diventando quasi una consuetudine. Non è un caso che anche nel nostro Paese Carlo Azeglio Ciampi e poi Mario Draghi siano diventati premier. E il primo anche presidente della Repubblica. La stessa Christine Lagarde, presidente della Banca centrale europea, potrebbe entrare in politica, accettando il pressing di Macron che la vede come nuovo presidente della Francia. Ma lei negli ultimi giorni ha smentito.

Poteri

Negli Usa sta prendendo corpo l'idea che Jamie Dimon, attuale numero uno di JPMorgan Chase, possa essere tentato dall'idea di correre alle prossime presidenziali 2028 per i democratici. Tutto nasce da una intervista con Morgan Brennan della CNBC al Reagan National Economic Forum. Il ceo di JPMorgan, noto per la sua franchezza, ha deciso di alzare il tiro trattando argomenti che hanno spaziato dalla politica ai mercati finanziari fino alla pubblica ammini-

strazione. Con il suo consueto realismo, ha riflettuto sulla fragilità della democrazia statunitense e sul sistema capitalista, nonché sulle potenziali soluzioni politiche e sui sacrifici necessari per rendere davvero di nuovo grande l'America. Politica.

Gran parte dell'attenzione dei media si è concentrata sull'avvertimento che «Il nemico interno» è la più grande minaccia per gli Stati Uniti. Tuttavia, è stata l'ultima risposta a rimanere impressa. «Quale sarebbe lo scenario che la spingerebbe a prendere in considerazione il servizio pubblico»? La risposta è stata: «Se pensassi di poter davvero vincere, cosa che non credo».

Sebbene il quesito sia stato posto molte volte a Dimon, chi ha ascoltato l'intervista è rimasto con la convinzione che lui possa correre davvero per i democratici.

La sua candidatura non è poi così strana. Cosa hanno in comune H. Ross Perot, Lee Iacocca, Bob Iger, Mark Cuban, Mike Bloomberg, Carly Fiorina, Andrew Yang, Tom Styer e Howard Schultz? Sono tutti uomini d'affari che si sono candidati alle elezioni o hanno preso in considerazione la candidatura alla presidenza.

L'identikit

Ma chi è il presidente e ceo di Jp Morgan? È nato il 13 marzo 1956 a New York City ed è cresciuto nel quartiere di Jackson Heights, nel Queens. È uno dei tre figli di Teodoro e Temide Dimon che avevano origini greche. Suo nonno paterno è stato un immigrato ellenico che ha lavorato come banchiere a Smirne e Atene, e in seguito ha cambiato il cognome da Papademetriou a Dimon. Il

banchiere ha un fratello maggiore, Peter, e un gemello Ted. Dimon ha frequentato la scuola secondaria alla Browning School nell'Upper East Side di Manhattan. Successivamente ha studiato economia e psicologia alla Tufts University. Dopo aver lavorato come consulente manageriale presso il Management analysis center di Boston, si è iscritto alla Harvard Business School.

Dopo la laurea, è entrato in American Express, lavorando sotto la guida di Sandy Weill. Nel 1986 Dimon è stato nominato direttore finanziario di Commercial Credit e poi presidente della società. Nel 2000 è diventato ceo di Bank One, supervisionandone le operazioni fino alla fusione con JPMorgan Chase. Successivamente è stato nominato ceo. Sotto la sua guida, l'istituto è diventato la principale banca americana. Nel maggio 2023, ha testimoniato sotto giuramento in relazione a due cause intentate contro JPMorgan Chase. I querelanti hanno accusato l'istituto di aver servito Jeffrey Epstein, cliente tra il 1998 e il 2013, nonostante avvertimenti interni sul suo comportamento illegale.

Dimon ha fatto parte del consiglio della Federal Reserve Bank di New York alla fine del 2010. La sua candidatura alle presidenziali 2028 non è certa ma i democratici, dopo la sconfitta subita con Donald Trump, hanno un disperato bi-



sogno di un leader unificante.

I candidati non mancano ma Dimon li potrebbe superare tutti. Alexandria Ocasio-Cortez e Bernie Sanders hanno attirato folle enormi con il loro tour Fighting Oligarchi, pieno di persone indignate dalle politiche interne e internazionali dell'amministrazione. Il loro messaggio anti-business elettrizza una base ristretta del partito ma il loro populismo non corrisponde al sentiment del più ampio segmento dell'opinione pubblica.

Anche Hakeem Jeffries è un possibile candidato. Ma il leader della minoranza alla Camera dei rappresentanti è il primo afroamericano a ricoprire questa carica e le sue possibilità di diventare presidente della Camera hanno messo a tacere le speculazioni su una sua candidatura.

Un altro fattore a favore di Dimon è che Trump non lo ami. Pur avendo entrambi simpatizzato, in epoche e modi diversi, per i democratici, non si sopportano. E il presidente Usa non perde occasione per prendere le distanze dalla prima banca americana. Quando a maggio Trump ha incontrato Xi Jinping si è portato al seguito tutta Wall Street meno Dimon. Potrebbe essere una semplice dimenticanza ma gli esperti delle vicende politiche americane fanno notare che niente a Washington avviene per caso.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sfide Jamie Dimon alla guida di JPMorgan Chase. Lui e Trump non si sopportano. Il presidente l'ha escluso dal suo viaggio in Cina

Data Stamp: 27-07-2026 10:55:12

TRA APP E FINTECH
Data Stamp: 27-07-2026 10:55:12
**Prelievi e valute
Pagare in vacanza
senza costi extra**
di **GABRIELE
PETRUCCIANI 30**

Vacanze, pagare senza (troppi) costi extra

La mappa delle opzioni per chi viaggia è sempre più ampia. Ecco le proposte di app, fintech, broker e piattaforme di criptovalute in modo da poter scegliere la più adatta alle proprie esigenze. Le commissioni per il prelievo bancomat con un plafond gratuito e quelle per il cambio delle valute extra euro che vanno da zero a 3%

Chi sceglie di utilizzare lo smartphone aggiunge la sicurezza del riconoscimento biometrico

di **GABRIELE PETRUCCIANI**

Carte bancarie, fintech, app di pagamento, broker ed exchange: chi parte per le vacanze ha a disposizione un'offerta di strumenti per pagare molto più ampia rispetto al passato. Le differenze riguardano il cambio applicato alle operazioni in valuta estera, le commissioni sui prelievi, i limiti operativi e i servizi inclusi, con effetti che possono riflettersi sul costo complessivo del viaggio. Scegliere una soluzione piuttosto che un'altra significa valutare non solo quanto costa il conto, ma anche come vengono gestiti pagamenti e prelievi fuori dall'Italia.

Nei Paesi dell'area euro il costo di un pagamento dipende soprattutto dalle condizioni applicate dal proprio intermediario, mentre fuori dall'Unione monetaria entrano in gioco anche le modalità di conversione della valuta. A queste si aggiungono le commissioni previste per i prelievi, gli eventuali limiti mensili compresi nel piano e il costo del conto o della carta.

Gli elementi

Sono elementi che incidono in misura diversa a seconda delle abitudini e che rendono poco utile un confronto basato soltanto sul canone o sull'assenza di commissioni apparenti. Per una vacanza in Francia, Spagna o Grecia, per esempio, il

cambio non rappresenta un elemento dirimente. Diventa invece più importante verificare quanto costa prelevare contante. Le differenze non mancano: Revolut e Satispay, nella versione base, consentono prelievi gratuiti fino a 200 euro al mese o cinque operazioni, mentre Hype e Vivid (base) portano la soglia a 250 euro mensili. N26, invece, comprende tre prelievi gratuiti nell'area euro per il profilo standard, applicando successivamente un costo di 2 euro per ogni operazione. Anche i broker seguono logiche differenti: con Trade Republic i prelievi sono gratuiti sopra i 100 euro, mentre Scalable Capital (profilo free) fissa la soglia a 50 euro, applicando una commissione alle operazioni di importo inferiore.

Lo scenario cambia quando la destinazione è fuori dall'area euro. In questo caso il confronto si sposta soprattutto sul cambio applicato alle operazioni in valuta estera. N26 utilizza il tasso Mastercard senza maggiorazioni, anche nel fine settimana. Revolut applica il cambio senza commissioni fino a 1.000 euro al mese nei giorni feriali, con una commissione dell'1% oltre la soglia e sulle conversioni effettuate nel weekend.

Satispay estende il plafond senza commissioni a 1.200 euro mensili, con una fee dello 0,5% oltre soglia e dell'1% nel fine settimana. Diversa la politica di Hype, che prevede una commissione del 3% sulle operazioni in valuta diversa dall'euro, mentre Vivid Standard applica un mark-up dello 0,25% sul tasso di cambio. Diverso il funzionamento delle carte emesse dagli exchange, le piattaforme per il trading di criptovalute. In questo caso il pagamento viene fatto utilizzando le cripto detenute sul

proprio account. Al momento dell'acquisto gli asset digitali vengono convertiti automaticamente in valuta a corso legale e regolati attraverso il circuito Visa. Per chi viaggia nell'area euro, quindi, il costo dell'operazione dipende soprattutto dalle commissioni applicate alla conversione delle cripto.

Le possibilità

Se invece il pagamento avviene in una valuta diversa dall'euro, oltre ai costi di conversione degli asset digitali occorre verificare anche le condizioni applicate al cambio della valuta. Occhio poi alla cosiddetta Dynamic Currency Conversion (DCC). Quando si paga con carta o si preleva contante in un Paese che utilizza una valuta diversa dall'euro, alcuni Pos e Atm offrono la possibilità di addebitare direttamente l'importo in euro. La scelta può sembrare la più semplice, ma in questo caso il cambio non viene fatto dal circuito della carta o dalla banca, ma dal gestore del servizio, che applica un tasso proprio di conversione nella maggior parte dei casi meno conveniente.

Oltre ai costi, anche le modalità di pagamento possono fare la differenza. Apple Pay e Google Wallet aggiungono un ulteriore livello di protezione. Quando il pagamento avviene con smartphone o smartwa-



tch (68,3 miliardi il transato 2025 in Italia, secondo l'Osservatorio Innovative Payments del Polimi), il numero della carta viene sostituito da un codice digitale univoco associato al dispositivo. Inoltre, ogni operazione deve essere autorizzata tramite riconoscimento biometrico o codice di sblocco, riducendo il rischio di utilizzi fraudolenti.

È dalla combinazione tra la scelta dello strumento e modo in cui viene utilizzato che dipende la possibilità di gestire le spese di viaggio senza costi inattesi e rischi evitabili.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il confronto

Le principali condizioni economiche di Fintech, App di pagamento e broker

Fintech					
	Canone	Carta fisica	Circolo	Cambio valuta***	Prelievi Atm
Revolut Standard	0	Gratis (spedizione 6,99 euro)	Visa o Mastercard*	0% fino a 1.000 euro al mese nei giorni feriali; 1% oltre il plafond; 1% su tutte le conversioni nel weekend	Italia, area euro ed extra UE: gratis fino a 200 euro al mese o 5 prelievi (vale la soglia raggiunta per prima); poi 2% (min. 1 euro). Eventuali commissioni dell'Atm escluse
N26 Standard	0	Gratis (spedizione a pagamento)	Mastercard	0% di commissioni. Si applica il tasso Mastercard, senza maggiorazioni e senza commissioni nel weekend	Italia e area euro: 3 prelievi gratuiti al mese, poi 2 euro per ogni prelievo successivo. Extra area euro: si applica una commissione dell'1,7% dell'importo prelevato. Eventuali commissioni dell'Atm escluse
Hype	0	9,9 euro	Mastercard	3% sulle operazioni in valuta diversa dall'euro	Italia e area euro: gratis fino a 250 euro al mese, poi 2 euro per ogni prelievo successivo. Extra area euro: stesse condizioni, con applicazione della commissione di cambio del 3%. Eventuali commissioni dell'Atm escluse
Vivid Standard	0**	Gratis	Visa	Mark-up dello 0,25% sul tasso di cambio	Italia e area euro: gratuiti fino a 250 euro al mese, poi 2 euro per ogni prelievo. Extra area euro: si applicano le stesse condizioni sui prelievi, oltre alla commissione del 3% prevista per le operazioni in valuta diversa dall'euro. Eventuali commissioni dell'Atm escluse
App di pagamento					
	Canone	Carta fisica	Circolo	Cambio valuta***	Prelievi Atm
Satispay Standard	0	Gratis (spedizione 6,99 euro)	Mastercard	0% fino a 1.200 euro al mese nei giorni feriali; 0,5% oltre il plafond; 1% su tutte le conversioni nel weekend	Italia, area euro ed extra UE: gratis fino a 200 euro al mese o 5 prelievi al mese; poi 1,9% (min. 1 euro). Eventuali commissioni dell'Atm escluse

Broker					
	Canone	Carta fisica	Circolo	Cambio valuta***	Prelevi Atm
Trade Republic	0	Classic, 5 euro una tantum. Mirror, 50 euro una tantum	Visa	Si applica il tasso di cambio Visa	Italia, area euro ed extra UE: gratuiti per importi superiori o uguali a 100 euro; 1 euro per ogni prelievo inferiore a 100 euro. Eventuali commissioni dell'Atm escluse
Scalable Capital Free	Gratis	Gratis	Visa	Conversione al tasso di cambio applicato da Scalable Capital o dall'intermediario depositario	Italia, area euro ed extra UE: gratuiti per importi superiori o uguali a 50 euro; 0,99 euro per ogni prelievo inferiore a 50 euro. Eventuali commissioni dell'Atm escluse

Carta virtuale: gratis; Pagamenti in valuta estera: nessuna commissione. Si applicano le condizioni sul cambio valuta.
Fonte: elaborazione su dati societari e fogli informativi. *Il circuito della carta (Visa o Mastercard) viene assegnato in base al Paese di emissione e alla disponibilità al momento della richiesta; **il piano Standard è gratuito solo per i clienti attivi. In caso contrario si applica un canone mensile di 3,90 euro; ***i tassi di cambio Visa e Mastercard sono aggiornati quotidianamente dai rispettivi circuiti internazionali e possono differire leggermente dal tasso di mercato

Gli Exchange

Le principali condizioni economiche applicate dagli operatori in criptovalute

	Canone	Carta fisica	Circolo	Pagamenti in crypto	Commissioni trading crypto	Cambio valuta	Prelevi ATM
Bitpanda	0	Gratis (prima emissione)	Visa	Si applicano le normali commissioni di trading Bitpanda	Variabili in base alla criptovaluta: da 0,99% a 2,49%	0% di commissioni Bitpanda. Si applica il tasso di cambio Visa	2% dell'importo prelevato (min. 2 euro). Eventuali commissioni dell'Atm escluse
Coinbase Card	0	Gratis	Visa	Si applica lo spread Coinbase sulla conversione delle criptovalute	Variabili in base alla criptovaluta	0% di commissioni Coinbase. Si applica il tasso di cambio Visa	Nessuna commissione Coinbase. Eventuali commissioni dell'Atm escluse

Carta virtuale: gratis
Fonte: elaborazione su dati societari e fogli informativi

I pagamenti digitali in Italia
Dati 2025



Data Stampa 0006640

GLI ALTRI SERVIZI

Investimenti, salvadanai e cashback

Satispay, che si prepara a diventare banca, offre tre carte di debito oltre alla possibilità di comprare titoli ed Etf

L'offerta della finanza digitale non si ferma ai servizi con cui i diversi operatori si sono affermati sul mercato. Attorno ai pagamenti stanno prendendo forma ecosistemi sempre più ampi che integrano strumenti destinati a coprire esigenze diverse nella gestione del denaro.

È una trasformazione che coinvolge modelli di business differenti e che, in alcuni casi, passa anche attraverso la richiesta di una licenza bancaria. Gli investimenti rappresentano uno dei tasselli più evidenti di questa evoluzione, ma sono solo una parte di un'offerta che comprende anche strumenti di risparmio, programmi di fidelizzazione, cashback, assicurazioni e servizi per la gestione delle spese.

L'ultima novità arriva da Satispay. La società, che sta valutando di trasformarsi da fintech a banca a tutto tondo, ha ampliato la propria offerta con tre carte di debito Mastercard e con un servizio che permette di investire in azioni, Etf (Exchange traded fund, fondi quotati che replicano indici e panieri di titoli) e fondi comuni, direttamente dall'applicazione.

Le modalità

L'accesso agli investimenti è stato progettato con una soglia d'ingresso contenuta (a partire da 1 euro, grazie alle quote frazionate) e comprende anche piani di accumulo in Etf Vanguard senza commissioni di acquisto, con l'obiettivo di rendere questi strumenti accessibili anche a chi si avvicina per la prima volta ai mercati finanziari.

La stessa direzione caratterizza

gran parte degli operatori della finanza digitale, con Revolut, N26 e Vivid che affiancano ai servizi di pagamento la possibilità di acquistare azioni, Etf (anche con la formula del Pac, piano di accumulo, a zero commissioni) e criptovalute, mentre Hype, per ora, ha scelto di concentrarsi sull'investimento in Bitcoin attraverso la partnership con Coint.

E se i broker, come Trade Republic e Scalable Capital, continuano a fare degli investimenti il proprio core business, l'offerta degli exchange inizia ad allargarsi oltre le criptovalute, come nel caso di Bitpanda, che ha progressivamente ampliato il catalogo includendo metalli preziosi, materie prime e strumenti derivati collegati ad azioni ed Etf.

Le funzionalità aggiuntive non si fermano però agli investimenti. Un'altra leva su cui gli operatori si stanno concentrando è quella dei programmi di fidelizzazione e dei servizi collegati ai piani a pagamento. Cashback, raccolte punti e premi affiancano sempre più spesso coperture assicurative dedicate agli acquisti, ai viaggi e alle emergenze sanitarie all'estero.

L'ampiezza delle tutele varia sensibilmente da un operatore all'altro e, in molti casi, è legata al livello del piano sottoscritto.

La vita quotidiana

Alcune piattaforme puntano su programmi fedeltà spendibili presso partner commerciali, come i RevPoints di Revolut o il programma Best di Bitpanda, altre su vantaggi legati all'utilizzo della carta o dell'app, come il Saveback di Trade Republic o i punti Satispay utilizzabili per ottenere sconti. E le soluzioni più evolute includono anche servizi pensati per chi viaggia con frequenza, come l'accesso alle lounge aeroportuali o coperture specifiche per ritardi, cancellazioni e noleggio auto, offerti per esempio nei piani

premium di Revolut e N26.

Un'altra area su cui si sta concentrando la competizione riguarda gli strumenti per la gestione del denaro nella vita quotidiana. Accanto ai trasferimenti istantanei tra utenti e alle funzioni per dividere le spese, sempre più diffuse nelle app di pagamento, trovano spazio salvadanai digitali, accantonamenti automatici, piani di risparmio e sistemi di arrotondamento degli acquisti che destinano la differenza a un investimento. Le modalità cambiano da operatore a operatore.

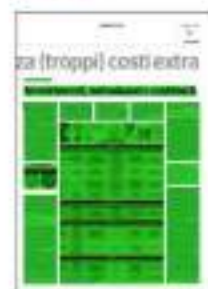
Alcuni servizi consentono di accantonare denaro in spazi separati dal conto principale, come gli Spaces di N26 e i Box Risparmio di Hype, oppure in salvadanai digitali alimentabili anche con versamenti periodici, come per Satispay. Altri permettono invece di collegare il risparmio agli investimenti: è il caso di Trade Republic, dove l'arrotondamento degli acquisti effettuati con la carta viene destinato automaticamente a un piano di accumulo.

Il risultato è un mercato nel quale i confini tra app di pagamento, broker ed exchange sono meno netti rispetto al passato. Ogni operatore continua a partire dal proprio ambito di specializzazione, ma amplia progressivamente i servizi disponibili. Il pagamento resta una funzione centrale, ma non è più l'unico elemento su cui si gioca la competizione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Innovative payment

Dati 2025





Tutti i servizi aggiuntivi offerti in abbinata al conto

Fintech					
	Investimenti	Cashback e premi	Assicurazioni	Pagamenti tra utenti	Risparmio automatico
Revolut	Azioni ed Etf, anche frazionati; Pac in Etf a zero commissioni; Robo-Advisor; criptovalute	RevPoints fino a 1 punto per 1 euro di spesa idonea, in base al piano; utilizzabili per miglia aeree e sconti	Protezione acquisti e rest; assicurazione viaggio; franchigia auto a noleggio e annullamento viaggi. Coperture variabili in base al piano	Trasferimenti tra utenti Revolut e divisione/condivisione delle spese	Pocket, arrotondamenti e strumenti di risparmio automatico
N26	Azioni ed Etf, anche frazionati; criptovalute	Cashback dallo 0,1% allo 0,5% in base al piano Business; premi per inviti	Assicurazione viaggio, ritardi e cancellazioni, bagagli ed emergenze mediche. Coperture variabili in base al piano	Trasferimenti istantanei tra utenti	Spaces e funzioni di risparmio automatico
Hype	Bitcoin tramite Conio	Cashback fino al 10% sugli acquisti online presso i brand partner; premi e Gift Card	Protezione acquisti e riparazioni; assistenza medica e assicurazione viaggio. Coperture variabili in base al piano	Scambio di denaro istantaneo tra utenti e divisione delle spese con SplitHYPE	Box di risparmio, versamenti periodici e arrotondamenti
Vivid	Azioni ed Etf, anche frazionati; criptovalute e metalli preziosi	Cashback fino al 4% in base al piano; fino al 25% con le Super offerte	Non previste coperture assicurative strutturali incluse nei piani	Trasferimenti di denaro tra utenti Vivid	Pocket per organizzare e accantonare il denaro
App di pagamento					
	Investimenti	Cashback e premi	Assicurazioni	Pagamenti tra utenti	Risparmio automatico
Satispay	Salvadanaio remunerato; fondi comuni; azioni ed Etf, anche frazionati; Pac in Etf Vanguard a zero commissioni	Punti Satispay e sconti sugli acquisti; vantaggi maggiorati con i piani a pagamento	Protezione acquisti; rimborso biglietti eventi; assistenza e spese mediche in viaggio. Coperture incluse nei piani a pagamento	Invio e richiesta di denaro tra utenti; divisione delle spese e collette	Salvadanaio con obiettivi e accantonamenti automatici ricorrenti
Broker					
	Investimenti	Cashback e premi	Assicurazioni	Pagamenti tra utenti	Risparmio automatico
Trade Republic	Azioni ed Etf, anche frazionati; obbligazioni; criptovalute; Pac in azioni, Etf e crypto a zero commissioni	Saveback dell'1% sui pagamenti con carta, investito in un Pac, fino a 15 euro al mese	Non previste	Non previsti trasferimenti P2P tra utenti	Pac e investimento automatico degli arrotondamenti sugli acquisti
Scalable Capital	Azioni ed Etf, anche frazionati; fondi; obbligazioni; crypto Etp; Pac in azioni, Etf, fondi e crypto Etp a zero commissioni	Non previsti	Non previste	Non previsti trasferimenti P2P tra utenti	Pac automatici
Exchange					
	Investimenti	Cashback e premi	Assicurazioni	Pagamenti tra utenti	Risparmio automatico
Bitpanda	Criptovalute; azioni ed Etf frazionati tramite derivati; metalli preziosi; materie prime; Pac	Programma fedeltà Best con premi settimanali e vantaggi in base al livello Vip.	Non previste	Invio e ricezione di criptovalute; trasferimenti tra utenti Bitpanda	Piani di investimento automatici ricorrenti
Coinbase	Criptovalute; staking; acquisti ricorrenti	Premi da staking; vantaggi e premi maggiorati con Coinbase One	Non previste	Invio e ricezione di criptovalute	Acquisti automatici ricorrenti di criptovalute

Fonte: elaborazione su dati societari e fogli informativi

Il servizio di Cbi, Request to Pay, arriva anche alle aziende

«La fatturazione? Più semplice. E per pagare basta dare l'ok»

di **GABRIELE PETRUCCIANI**

Request to Pay di Cbi arriva anche al mondo delle imprese. Dopo l'impiego nei pagamenti verso la pubblica amministrazione, il servizio è stato esteso al comparto corporate con l'obiettivo di digitalizzare il processo di incasso.

Attraverso la rete dei «prestatori di servizi di pagamento» (Psp), le aziende possono inviare ai propri clienti una richiesta digitale, che arriva direttamente nell'home banking o nell'app bancaria del destinatario. La novità non riguarda il pagamento in sé, ma la fase che lo precede. Invece di ricevere una fattura o un avviso e dover compilare un bonifico, il cliente vedrà una richiesta già completa di tutte le informazioni necessarie. A quel punto potrà decidere se autorizzare l'operazione, mantenendo il controllo del pagamento.

La richiesta e l'esecuzione restano due momenti distinti, riducendo così il rischio di errori nella digitazione dei dati e semplificando l'intero processo. Per le aziende, il passaggio al digitale riguarda anche la gestione amministrativa dell'incasso. Request to Pay può essere collegata ai sistemi gestionali e contabili, permettendo di associare automaticamente il versamento alla posizione corretta.

Le notifiche e la rendicontazione in tempo reale permettono di verificare lo stato delle richieste e avere un quadro aggiornato delle somme da incassare. «Basata su standard paneuropei e su scambio di messaggi in tempo reale, questa funzionalità consente alle aziende di aumentare la capacità di governo, la tracciabilità e il tasso di conversione dei flussi finanziari di pagamento, con rendicontazione real time», spiega Liliana Fratini Passi, direttore generale di Cbi.

Request to Pay si affianca agli altri servizi sviluppati da Cbi per il sistema dei pagamenti digitali. Tra questi figurano «Name Check», che verifica in tempo reale la corrispondenza tra Iban e benefi-

ciario prima dell'esecuzione del bonifico, e «Check Iban», che controlla l'associazione tra Iban e codice fiscale o partita Iva del destinatario. Due strumenti pensati per ridurre il rischio di errori e frodi nei pagamenti.

Guardando alle prossime evoluzioni, Fratini Passi individua nella valorizzazione dei dati una delle principali direttrici di sviluppo: «Cbi sta evolvendo da azienda di business transazionale a data driven company, hub di analisi e governance dei dati, mettendo a disposizione del sistema finanziario competenze e infrastrutture condivise per la creazione di strumenti avanzati per la gestione delle informazioni e del cash management».

L'obiettivo è mettere questi dati al servizio di banche e imprese per sviluppare strumenti capaci di supportare in modo sempre più efficace la gestione finanziaria e i processi decisionali. Tra i progetti della società rientra anche l'agentic AI, «che permette di automatizzare i pagamenti e gli acquisti online scegliendo le opzioni più vantaggiose per l'utente, migliorando la sicurezza grazie a sistemi di autenticazione avanzati e alla capacità di prevenire le frodi, e riducendo i rischi di furto dei dati e di clonazione delle carte», osserva Fratini Passi, convinta che l'intelligenza artificiale agentica potrà contribuire a rendere più efficienti le attività operative, mantenendo elevati gli standard di controllo e sicurezza.

Lo sguardo è rivolto infine all'euro digitale. «Cbi vuole diventare un punto di riferimento per la gestione e l'interoperabilità tra conti in euro tradizionale ed euro digitale, anche per il cash management delle imprese, valorizzando le proprie competenze in ambito di governance, sicurezza e standardizzazione dei processi», dice Fratini Passi.

Un percorso che punta a mettere a disposizione del mercato infrastrutture in grado di accompagnare l'introduzione della nuova valuta digitale europea e favorirne l'integrazione con gli strumenti di pagamento già utilizzati da imprese e cittadini.

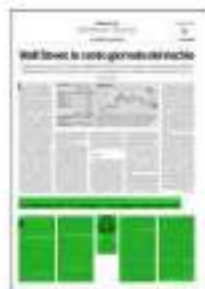
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Servizi

Liliana Fratini Passi,
direttore generale di Cbi
I vantaggi di notifiche
e rendicontazione
in tempo reale

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0040 - S.28402 - L.1603 - T.1619



IL REPORT

Data-Stampa 0040-Data-Stampa 0040

Data-Stampa 0040-Data-Stampa 0040

Gli italiani accusano i tassi in aumento

GLI ITALIANI chiedono più prestiti per avere liquidità e stanno cominciando, sul fronte del costo, a risentire del rialzo dei tassi. Secondo i dati dell'Osservatorio Finanziamenti di Segugio.it, nel secondo trimestre del 2026 il TAEG medio delle pratiche erogate per i prestiti personali ha subito un rialzo di 33 punti base rispetto al precedente, passando dall'8,06% all'8,39%, tornando dunque sui livelli del terzo trimestre dello scorso anno. Anche i tassi di interesse delle cessioni del quinto per dipendenti pubblici e privati - che offrono condizioni ben più convenienti rispetto ai prestiti personali - si attestano in leggero rialzo, salendo rispettivamente dal 5,64% al 5,71% (dipendenti pubblici) e dal 6,63% al 6,75% (dipendenti privati).

Per quanto riguarda le cessioni del quinto destinate ai pensionati si osserva invece un calo di oltre 20 punti base, con il TAEG medio che dall'8,07% è sceso fino al 7,84% del trimestre in corso. Per quanto riguarda i prestiti personali nel secondo trimestre del 2026 i consumatori hanno scelto la liquidità, con somme inferiori e durate più brevi. Secondo i dati dell'Osservatorio le richieste in questa tipologia si sono impennate rispetto ai primi 3 mesi dell'anno passando da assorbire il 28,9% del totale al 36,6% del mix. In condizioni di mercato meno convenienti rispetto agli scorsi mesi, i consumatori preferiscono orientarsi verso questa finalità, legata ad esigenze immediate. **Ben più** staccato in seconda posizione si trova il consolidamento con il 17,8% delle domande, dato in calo rispetto al primo trimestre quando pesava per il 21,8% del totale, mentre sul terzo gradino del podio troviamo i finanziamenti finalizzati all'acquisto di un'auto usata, che assorbono il 17,5% delle richieste, anche in questo caso con il dato in leggero calo rispetto al primo trimestre quando erano al 21,0% del mix. Per quanto riguarda gli importi richiesti per prestiti personali, a seguito del rialzo dei tassi medi nel secondo trimestre dell'anno si osserva un calo di 1.400 euro rispetto ai primi 3 mesi del 2026, con la cifra che da una media di 12.600 scende a 11.200 nell'anno appena concluso. La finalità di finanziamento per la quale si chiedono importi maggiori è il consolidamento (17.900 in media in questo trimestre), mentre per la liquidità la media scende a 8.700.

«**Se lo scorso** anno è stato caratterizzato da un calo dei tassi di interesse, soprattutto per le tipologie di finanziamento più richieste (i prestiti personali e le cessioni del quinto per dipendenti privati), nel secondo trimestre del 2026 si osserva un aumento dei tassi medi» spiega Matteo Favaro, coo e managing director financial products Italy di Segugio.it.

A. Pe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0040 - S.26402 - L.1747 - T.1747



Dal risparmio a Piazza Affari: Banca Generali supporta così le pmi italiane

Lanciato un ETF attivo collegato all'indice Intermonte

Bernardi: «Per accompagnare le aziende verso la crescita»

di **Achille Perego**

SONO le imprese dei territori, spesso familiari, a tenere in movimento l'economia italiana: innovano, esportano, creano occupazione e danno forma, giorno dopo giorno, alla parte più vitale del nostro sistema produttivo. È il mondo a cui Banca Generali guarda da tempo come cardine della propria identità: essere la banca degli imprenditori, partner nella gestione integrata di patrimonio personale, familiare e aziendale, con il private banker nel ruolo di regista della relazione.

L'iniziativa PMI2Change nasce dentro questo percorso e punta a dare nuovo impulso alle eccellenze quotate virtuose, a media e piccola capitalizzazione, offrendo quella visibilità e liquidità che oggi spesso mancano. I primi passi sono focalizzati su Piazza Affari, con l'indice Intermonte Valore Italia e un fondo d'investimento collegato, più precisamente un ETF a gestione attiva che permette l'accesso al beneficio fiscale riservato ai PIR. L'indice raccoglie una selezione di 100 società quotate a Milano, con un valore di mercato inferiore al miliardo, selezionate secondo criteri di qualità, solidità, trasparenza, liquidità, governance e dialogo con il mercato. A fine 2025, queste società, nel loro insieme, rappresentavano circa 33 miliardi di euro di fatturato e impiegavano quasi 120mila persone.

L'ETF investe in questo paniere con l'obiettivo di offrire alle aziende maggiore liquidità e visibilità presso investitori istituzionali e risparmiatori privati, che hanno così uno strumento semplice e accessibile per puntare sui gioielli del Made in Italy e contribuire al rafforzamento delle imprese italiane. Un veicolo che, a differenza del listino principale - polarizzato su grandi titoli finanziari ed energetici - rappresenta uno specchio significativo e diversificato di settori strategici come beni di consumo, innovazione, rinnovabili, meccanica, alimentare e Made in Italy in generale. Un "ponte"

tra il risparmio e il mondo delle imprese. Ma il progetto della private bank del Leone guarda anche oltre la Borsa e le 100 società dell'indice Intermonte Valore Italia. «Con questo progetto vogliamo generare valore e opportunità ad un bacino molto più ampio di imprese», spiega Marco Bernardi, vicedirettore generale di Banca Generali. In base alle stime di Banca d'Italia, su quasi cinque milioni di imprese italiane, tra 5mila e 10mila sarebbero già potenzialmente idonee a sbarcare in Borsa.

«Serve solo accompagnare le aziende e chi le guida coi giusti passi, come i nostri professionisti fanno da anni accompagnando gli imprenditori nelle sfide legate alla protezione, alla crescita e alla continuità del loro patrimonio e delle loro imprese», prosegue Bernardi. Banca Generali ha infatti una quota significativa di clienti imprenditori, a cui fanno capo oltre 25.000 aziende secondo i dati di fine 2025. Per questo il passo successivo di PMI2Change è il roadshow che in autunno toccherà le principali aree del Paese, insieme a partner come Borsa Italiana e PwC Italia, per incontrare queste realtà nei loro territori, insieme alla rete di consulenza di Banca Generali, che conta circa 2.500 professionisti attivi in tutta Italia.

«I nostri private banker vivono ogni giorno il rapporto con famiglie imprenditoriali, professionisti e aziende nei diversi distretti del Paese. Grazie al rapporto di fiducia di lungo periodo che li lega ai clienti imprenditori, sono capaci di intercettare bi-

