FEDERAZIONE AUTONOMA BANCARI ITALIANI

www.fabi.it

RASSEGNA STAMPA

SERVIZIO RISERVATO AGLI ISCRITTI E ALLE STRUTTURE FABI

28 settembre 2026

seguici su

DIPARTIMENTO COMUNICAZIONE E IMMAGINE

a cura di

Giuditta Romiti
g.romiti@fabi.it

Verdiana Risuleo
v.risuleo@fabi.it

Rassegna del 28/09/2026

FABI

27/09/26	**Brescia Oggi**	**12**	Fabi Brescia, Mazzoldi confermato al vertice	*Rec.*	1
28/09/26	**Corriere dell'Umbria**	**20**	Desertificazione bancaria, Anci Umbria in prima linea con la firma di un protocollo d'intesa per contrastarla	*...*	3

SCENARIO BANCHE

28/09/26	**L'Economia del Corriere della Sera**	**8**	Made in Italy che attira: da Singapore Temasek investe in Fsi, superata la dotazione di 5 miliardi - Maurizio Tamagnini Fsi-Temasek il patto per le pmi due miliardi per diecimila aziende	*Puato Alessandra*	5
28/09/26	**L'Economia del Corriere della Sera**	**12**	M&A e credito nuovo asse per crescere	*Rinaldi Andrea*	9
28/09/26	**L'Economia del Corriere della Sera**	**13**	L'iniziativa di FII Fondo Filiere chiamata per i big	*Polizzi Daniela*	10
28/09/26	**L'Economia del Corriere della Sera**	**20**	Troppa liquidità una «tassa» da 130 miliardi	*Puliafito Patrizia*	12
28/09/26	**QN Economia**	**29**	Eredità e generazioni, il Gruppo Banco Bpm traccia la linea - Non solo eredi: il passaggio generazionale per Banco Bpm	*Gozzi Jacopo*	13
28/09/26	**Repubblica Affari&Finanza**	**8**	Oggi l'IA sempre più protagonista per banche e assicurazioni	*Scozzari Carlotta*	16
28/09/26	**Repubblica Affari&Finanza**	**9**	Intervista a Riccardo Serrini - "L'innovazione ci rende tempestivi"	*Greco Andrea*	19
28/09/26	**Sole 24 Ore**	**2**	Giovani contrari al rischio, risparmi nei conti correnti - Il portafoglio della Gen Z: pochi rischi con obiettivo liquidabilità	*Barlassina Marco*	20
28/09/26	**Stampa**	**22**	Findomestic: "Le vacanze degli italiani? Brevi e più care"	*...*	25
28/09/26	**Stampa**	**26**	Il patto delle banche etiche "Non si taglino i fondi al sociale per investirli nelle armi"	*Tirrito Sara*	26

SCENARIO FINANZA

28/09/26	**L'Economia del Corriere della Sera**	**19**	Governance e mercati il nuovo tandem della Consob	*De Biasi Edoardo*	28
28/09/26	**L'Economia del Corriere della Sera**	**40**	Il rebus dell'Ai: come guadagnare (senza rischiare) - Guadagnare con (o senza) l'Ai: tre strategie	*Gadda PierEmilio*	30

SCENARIO ECONOMIA

28/09/26	**Corriere della Sera**	**11**	Dove, come e quando fare benzina con lo sconto - Dove i distributori faranno lo sconto Quanto costa all'Eni tagliare i prezzi	*Chiesa Fausta*	33
28/09/26	**Repubblica**	**6**	Il governo scommette sul Pil all'1%	*V.Co.*	35
28/09/26	**Repubblica Affari&Finanza**	**1**	L'editoriale - Il peso di non essere usciti dalla procedura Ue - Il peso di essere sotto procedura di infrazione	*Galbiati Walter*	36
28/09/26	**Stampa**	**25**	Svolta in bolletta	*Angelone Anna_Maria*	38

27-SET-2026
da pag. 12 / foglio 1 / 2

Bresciaoggi

Quotidiano - Dir. Resp.: Massimo Mamoli
Tiratura: N.D. Diffusione: 16000 Lettori: 80000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Il congresso

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Fabi Brescia, Mazzoldi confermato al vertice

«Si parla molto di IA, ma se i bancari saranno formati non ci sono pericoli per loro»

• Fiducia ribadita al segretario coordinatore provinciale Rinnovati anche la «squadra» e il Consiglio direttivo

BRESCIA La Fabi di Brescia rilancia con una nuova forza per affrontare le sfide. Circa 150 tra delegati e ospiti si sono ritrovati ieri al Centro pastorale Paolo VI di via Calini, in città, per il congresso provinciale della Federazione autonoma bancari italiani: l'appuntamento è stato anche l'occasione per rinnovare gli organi sociali, con la riconferma (per il quinto mandato consecutivo) di Piergiuseppe Mazzoldi alla carica di segretario coordinatore provinciale per il prossimo quadriennio.

Prosegue così un percorso che, per lo stesso segretario, «si avvale della forza di una squadra che ha ormai competenze trasversali e senza cui non sarebbero stati possibili i traguardi che abbiamo raggiunto: ringraziamo chi ha lavorato molto per i colleghi in questi anni e salutiamo l'ingresso nella segreteria di forze fresche, soprattutto donne». La nuova «squadra» provinciale è composta, oltre che da Mazzoldi (che è anche coordinatore regionale Fabi delle Bcc, componente dell'esecutivo nazionale delle Bcc, vice presidente del Fondo pensioni del credito cooperativo e presidente del Caaf di Brescia), da Massimo Orabona, Alessandro Baita, Roberto Contini, Matteo Forzanini, Alberto Loda, Stefano Montini, Eleonora Normanni, Sabina Tartaglia, Roberto Piardi, Vincenzo Roberto, Barbara Loda e Massimo Poli. I componenti del nuovo Consiglio direttivo provinciale eletti sono Giorgio Anceschi, Michela Bertino, Tiziano Calufetti, Sara Canedoli, Josè Cerini, Michele Ciarico, Gaetano Cotelli, Luigi Dalpedri, Paola Deltratti, Paolo Dotta, Franco Giovannini, Alfredo Luterotti, Alessandro Messina, Domenico Micale, Giovanna Perini, Roberto Piccioni, Angelo Rivaroli, Elena Sangaletti, Fabrizio Sangalli, Gianluca Tempone, Mauro Tessadrelli e Ferruccio Valetti.

L'impegno

Nella sua relazione, Mazzoldi ha toccato alcuni dei punti fondamentali per il sindacato nei prossimi anni. La Fabi è un'organizzazione tra le più rappresentative del comparto creditizio bresciano: a giugno di quest'anno, gli iscritti erano 2.064, il 40% tra i lavoratori del settore bancario in provincia. Inoltre, l'organizzazione raccoglie anche circa 900 tra pensionati ed esodati, in numero in crescita di circa 100 unità rispetto al 2021. «Si parla molto di intelligenza artificiale, ma se i dipendenti delle banche saranno formati a utilizzare questo strumento, non vedo grandi rischi di sostituzione - ha rimarcato Mazzoldi -. Siamo più preoccupati dalle operazioni di M&A, che danno vita a grandi banche potenti, che non hanno interesse a sostenere le Pmi e i privati: ci auguriamo che le Bcc possano mantenere quell'attenzione che hanno sempre garantito». Il leader territoriale ha salutato positivamente anche le ultime conquiste contrattuali, per i dipendenti delle grandi banche e del credito cooperativo: «Siamo riusciti a ottenere un recupero del potere d'acquisto e novità importanti anche nel campo del welfare», ha ricordato. **Rec.**

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29461 - SL_CAL



Bresciaoggi
Quotidiano - Dir. Resp.: Massimo Mamoli
Tiratura: N.D. Diffusione: 16000 Lettori: 80000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Brescia in Borsa

La settimana a Piazza Affari

	Venerdì 18/09	Venerdì 25/09	Var.% settimanale	Var.% annua
	6,20	6,05	-2,42	-2,42
	2,3190	2,2910	-1,21	5,04
bellini	4,1000	4,5200	10,24	53,74
	85,000	84,300	-0,82	62,43
GEFRAN	12,300	11,500	-6,50	-10,51
	8,800	8,600	-2,27	-31,2
INTESA SANPAOLO	6,668	6,788	1,80	25,31
UNIPOL	8,5000	9,0800	6,82	-4,02
IVECO GROUP	14,1000	14,1050	0,04	9,8
Neosperience	0,440	0,440	0,00	0
POZZI MILANO	0,550	0,494	-10,18	8,1
	3,100	2,840	-8,39	25,66
SABAF	11,250	12,000	6,67	-12,41
	1,22	1,2	-1,64	9,09
*	12,500	12,500	0,00	

*Quotata sul mercato Vorvel



La squadra di vertice Con il segretario coordinatore altri dodici componenti

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29401 - SL_CAL

28-SET-2026
da pag. 20 / foglio 1 / 2

CORRIERE DELL'UMBRIA
Quotidiano - Dir. Resp.: Sergio Casagrande
Tiratura: N.D. Diffusione: 2498 Lettori: 153000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA

DESERTIFICAZIONE BANCARIA, ANCI UMBRIA IN PRIMA LINEA CON LA FIRMA DI UN PROTOCOLLO D'INTESA PER CONTRASTARLA

Il presidente Federico Gori: "Il nostro obiettivo è quello di preservare nei territori, soprattutto quelli più piccoli e fragili, la presenza di servizi essenziali"

PERUGIA – Anci Umbria sempre in prima linea per cercare di arginare il problema della desertificazione bancaria. Un fenomeno che, secondo i più recenti dati, cresce sempre più. Ad oggi, infatti, in Umbria vivono ormai circa 53mila persone in Comuni completamente privi di sportelli bancari, un numero cresciuto del 10% solo nell'ultimo anno, mentre sono circa 3.400 le imprese che non hanno più una filiale di riferimento sul proprio territorio, anchresse in aumento del 10%. Un terzo dei Comuni umbri è oggi senza alcuno sportello bancario e altri 24 Comuni ne conservano soltanto uno: condizione che, se il trend non dovesse cambiare, rischia entro pochi anni di lasciare senza filiali oltre la metà dei Comuni della regione.

Proprio per arginare questo fenomeno che nei giorni scorsi è stato sottoscritto a palazzo Donini un Protocollo d'intesa tra Regione Umbria, Anci Umbria e le Organizzazioni sindacali dei lavoratori del credito (Fabi, First-Cisl, Fisac-Cgil, Uilca, Unisin). Con questo atto, valido per i prossimi quattro anni, Regione, Comuni umbri e sindacati bancari si impegnano a lavorare insieme per contrastare la desertificazione bancaria, garantendo la qualità dei servizi e sostegno all'economia locale, e affrontare con determinazione le criticità del settore del credito, garantendo al contempo la stabilità occupazionale nel settore.

"Quello che abbiamo sottoscritto – spiega Federico Gori, presidente di Anci Umbria – è un ulteriore passo avanti verso la tutela del credito territoriale, un servizio che non può essere considerato soltanto un vezzo, ma rappresenta un presidio fondamentale per le nostre comunità. Da anni, come istituzioni e come Anci Umbria, siamo impegnati nel contrasto allo spopolamento e all'invecchiamento demografico. Questo protocollo si inserisce pienamente in tale percorso, con l'obiettivo di preservare nei territori, soprattutto quelli più piccoli e fragili, la presenza di servizi essenziali. È stato un lavoro complesso, che abbiamo portato avanti insieme, anche grazie al prezioso contributo delle sigle sindacali bancarie, che ci hanno fornito elementi importanti e ci hanno aiutato a comprendere ancora meglio quanta attenzione sia necessario dedicare a questa tematica. Abbiamo trovato grande collaborazione e concretezza da parte della Regione Umbria, che ringrazio sentitamente. Con la firma di questo protocollo saremo nelle condizioni di strutturare percorsi concreti finalizzati a mantenere attivi questi servizi e a individuare soluzioni capaci di rispondere alle esigenze dei territori".

Il documento si propone innanzitutto di contrastare la desertificazione bancaria e l'impoverimento dei servizi territoriali essenziali che ne deriva. A questo si affianca l'impegno a sostenere l'occupazione e la qualità del lavoro nel settore del credito, a facilitare l'accesso al credito per famiglie e imprese umbre e a promuovere una maggiore responsabilità sociale delle banche, chiamate a rafforzare la propria integrazione nel tessuto economico e sociale della regione.

Per dare concretezza a questi obiettivi, l'intesa prevede l'istituzione, entro sei mesi dalla firma, di un Tavolo del Credito Regionale, al quale prenderà parte anche Gepafin, che avrà il compito di monitorare i flussi di finanziamento, sostenere gli investimenti e prevenire situazioni di crisi di liquidità sul territorio. Accanto al Tavolo nascerà un Osservatorio Regionale sull'attività bancaria, incaricato di seguire l'evoluzione del fenomeno e di elaborare classifiche di sostenibilità delle banche presenti in Umbria.

Nel passato Anci Umbria aveva chiesto la riapertura del Tavolo del Credito Regionale, ora, oltre ad averlo riottenuto tramite la firma del Protocollo, l'impegno dell'Associazione è andato oltre. "Il passo in avanti che abbiamo fatto è stato – ha proseguito Gori - la condivisione della problematica con la presidente Stefania Proietti, che si è impegnata a sottoporre la questione al tavolo Stato – Regioni. Noi la porteremo all'attenzione dell'Anci nazionale perché, di fatto, sarà il legislatore a dover intervenire per poter concretamente modificare il quadro normativo".

"Il nostro obiettivo finale – ha concluso Gori – è quello di cercare di mantenere attivi tutti i servizi possibili per contrastare i fenomeni di spopolamento ed invecchiamento demografico dei nostri borghi. La nostra sfida è quella di tutti i Sindaci di questi Comuni è quella di cercare di garantire il più possibile la qualità della vita di queste comunità con elementi nuovi, con una visione e con, soprattutto, una rete".



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29401 - SL_SAR

CORRIERE DELL'UMBRIA
Quotidiano - Dir. Resp.: Sergio Casagrande
Tiratura: N.D. Diffusione: 2498 Lettori: 153000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario



Un momento della firma del protocollo d'intesa

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29401 - SL_SAR

28-SET-2026
da pag. 1-8 / foglio 1 / 4

L'Economia

Settimanale - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 1625000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Maurizio Tamagnini

CAPITALI PER LO SVILUPPO

Made in Italy che attira: da Singapore Temasek investe in Fsi, superata la dotazione di 5 miliardi

di ALESSANDRA PUATO 8



MAURIZIO TAMAGNINI

FSI-TEMASEK IL PATTO PER LE PMI

DUE MILIARDI PER DIECIMILA AZIENDE

Il fondo di Singapore, già azionista di Moncler e Zegna, entra con il 9% nella società d'investimento italiana che supera i 5 miliardi di dotazione «In Italia opportunità di crescita»

di ALESSANDRA PUATO

Una porta sull'Asia per le imprese italiane, una porta sull'Italia per i capitali di Singapore per lo sviluppo. È la sintesi dell'accordo strategico siglato fra Fsi e Temasek, che verrà annunciato oggi, lunedì 28 settembre. La società d'investimento di Singapore, già azionista in Italia di Zegna, Moncler e Golden Goose (oltre che in via indiretta di Tod's e Kiko) e già investitore dei fondi di Fsi, entra con il 9% in Fsi, la società italiana di private equity fondata e guidata dall'amministratore delegato Maurizio Tamagnini, con in portafoglio aziende come Bancomat, Kedrion (plasma), Casalasco (Pomì e De Rica), Numia (pagamenti digitali), Missoni. Insieme i due gruppi avranno circa due miliardi di capitale da investire in un bacino di diecimila aziende italiane.

È un passo significativo per Fsi, indicato in febbraio dall'Università di Harvard in un case study come «il più grande fondo europeo dedicato a un solo Paese, l'Italia».

Una mossa in controtendenza, in un momento in cui l'afflusso di capitali esteri non è scontato e la raccolta del private equity è in forte calo (-60% nel primo semestre dal gennaio-giugno 2025, Aifi Pwc). «Lavoriamo con Temasek da 15 anni, abbiamo costruito un rapporto fiduciario — dice Tamagnini —. Condividiamo il modello culturale d'investimento, con l'imprenditore al centro del progetto e strategia di lungo periodo. Investimenti non basati sul debito, ma sul capitale per la crescita di trasfor-





ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1956 - T.1619

L'Economia
Settimanale - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 1625000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

mazione, organica e per acquisizioni».

«Siamo un investitore globale attento all'Europa e in particolare all'Italia — dice Nagi Hamiyeh, presidente di Temasek Global Investments, ex Credit Suisse First Boston e Bain, che il 22 settembre era a Milano —. Ci focalizziamo su pochi mercati dove l'opportunità è alta e possiamo portare valore: come l'Italia con la sua industria, la sua manifattura, le sue imprese familiari. Qui abbiamo una forte esposizione sul lusso, ma guarderemo anche ad altri settori come aerospazio, difesa, automazione, scienze della vita. Continuiamo a investire, in modo coerente, anche se altri non lo fanno. Questo è un buon momento per rafforzarci nel mercato».

Scale-Up

Temasek si affianca nel capitale di Fsi a Magenta 71, la società dei manager, che lima la propria quota e resta in maggioranza. Il 9,9% è della Ion di Andrea Pignataro.

Il 22 settembre è stato lanciato il fondo Fsi Scale Up Capital Solutions, per lo sviluppo delle piccole e medie imprese ad alta crescita. «Investirà in aziende e tecnologie innovative nei settori life science, agri-food, robotica, difesa e cybersecurity», dice Tamagnini. Con una dotazione obiettivo di un miliardo, il nuovo fondo porterà a oltre cinque miliardi il capitale complessivamente gestito dal team. Dopo avere supportato la crescita di 25 aziende con oltre 15 miliardi di fatturato aggregato e 80 mila dipendenti, Fsi ha ancora due miliardi da investire nelle medie aziende familiari italiane. Si aggiunge l'ampia dotazione di Temasek per i co-investimenti.

«Ci sono diecimila aziende italiane target, in cui possiamo investire con questa partnership — dice Tamagnini —. Dopo 15 anni di track record con alti risultati, come dimostra l'alleanza siglata con Temasek, l'auspicio è di salire a dieci miliardi di dotazione per Fsi nel prossimo ciclo».

L'obiettivo sono imprese con ricavi fra i 70 e i 200 milioni e un margine operativo lordo di 10-30 milioni. Imprese esportatrici, familiari, dove entrare in minoranza. Fsi, fra l'altro, è socio fondatore di Tef, la Tech Europe Foundation per il trasferimento tecnologico, con Polimi, Bocconi, Ion, camere di commercio e Fondazione Doris.: «Ha già raccolto 130 milioni e supportato oltre 600 giovani aspiranti imprenditori».

Del patto con Temasek, il ceo di Fsi sottolinea «la volontà, da una parte e dall'altra, di accompagnare gli imprenditori in progetti di lungo periodo» e cita due esempi: per Fsi, l'investimento in Kedrion a fianco della famiglia Marcucci dal 2012, 15 anni (ha circa il 15%). Per Temasek, Moncler con la famiglia Ruffini, dal 2016: dieci anni (4,51%). «Abbiamo lo stesso Dna nell'approccio alle aziende familiari — conferma Hamiyeh —. Fsi è il più grande fondo europeo dedicato a un singolo Paese, l'Italia, e questo è importante per noi. Faremo un lavoro complementare, la loro presenza locale completa la nostra posizione internazionale. Insieme possiamo aiutare le Pmi italiane a diventare campioni globali».

L'accordo è un segnale per l'industria, ma anche per il private equity. «L'Italia pesa per circa il 12% sul Pil europeo ma rappresenta solo il 6% degli investimenti europei in private equity, la metà — dice Tamagnini —: questa operazione certifica l'attrattività del Paese agli occhi degli investitori globali». È vero che delle diecimila aziende target «solo il 10% ha aperto il capitale a un investitore istituzionale o si è quotato», nota il ceo , ma aggiunge: «Erano il 5% sette anni fa, confidiamo che raddoppino in cinque anni». Fra i motivi, Tamagnini indica il passaggio generazionale. «Noi non cerchiamo le aziende dove l'imprenditore vuole vendere e disimpegnarsi, ma proponiamo un progetto industriale di lungo periodo, dove l'azienda da analogica abbraccia il digitale».

L'accelerazione

Con mille dipendenti in nove Paesi, un portafoglio di 350 miliardi (43 in Europa) e un rendimento annuo del 7,1% su dieci anni (in dollari di Singapore), Temasek è in accelerazione sull'Italia. Il deal con Fsi è la seconda operazione quest'anno, dopo l'ingresso in minoranza in Golden Goose in primavera, e nel 2025 c'era stato il raddoppio al 10% in Zegna. «Abbiamo investito in Europa 13 miliardi in due anni. La nostra esposizione complessiva qui al 31 marzo è di 1,5 miliardi. Cresceremo ancora», dice Hamiyeh. Con Fsi ci sono terreni comuni, come i pagamenti digitali e la moda. Alla domanda se non vede sovrapposizioni di business, visto che Temasek ha quote anche in Visa e Fsi ha in portafoglio Bancomat che vuole costruire la rete paneuropea dei pagamenti, il manager risponde che sono investimenti distinti: «In Visa, Temasek è un investitore relativamente piccolo e non esercita alcun controllo». Hamiyeh auspica poi «il completamento della capital market union» e la costituzione di una Borsa unica europea per «riportare nella Ue i capitali oggi investiti molto negli Usa».

Quanto a Fsi che ha il 73% di Missoni: «Il fatturato è aumentato del 20% a 140 milioni in 12 mesi con le nuove campagne e collezioni — dice Tamagnini —. Alla presidenza abbiamo scelto Barnaba Ravanne, co-managing partner di Fsi. Ci crediamo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

> Abbiamo lo stesso approccio alle attività familiari: affiancamento di lungo periodo. Fra i settori target difesa, robotica, e life science

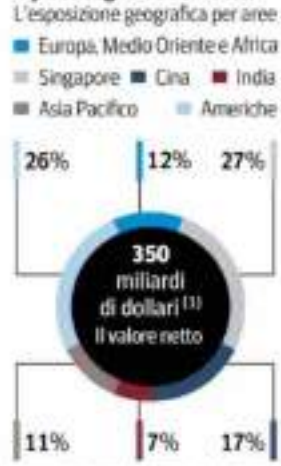
ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1956 - T 1619

L'Economia
Settimanale - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 1625000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Il portafoglio di Temasek

L'esposizione geografica per aree



I NUMERI DEL PORTAFOGLIO

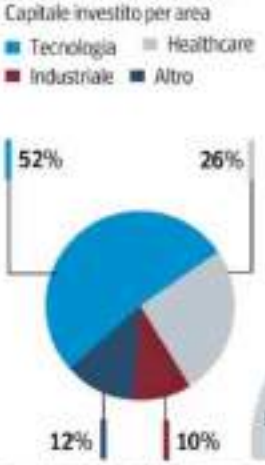
- **7,1%** Rendimento totale annuo per gli azionisti su 10 anni (2)
- **13 Miliardi di euro** Investimento nell'area Emea (3) 2024-2026

PRINCIPALI PARTECIPAZIONI

In Italia	Altri Paesi
Ermenegildo Zegna Group, Fsi, Golden Goose, Moncler	Mistral AI, Icici Bank, Nvidia, OpenAI, Visa

Il focus settoriale di Fsi

Capitale investito per area



I NUMERI DEL PORTAFOGLIO

- **5 Miliardi di euro** Il capitale gestito
- **24%** Ritorno annuo del fondo Fsi 1
- **3,8 Miliardi di euro** Ricavi aggregati delle aziende in portafoglio

PRINCIPALI PARTECIPAZIONI

Numia (45%), Kedrion Bpl (15%), Nice (30%), Alkemy (85%), Boncomat (43%), Casalasco (60%), Missoni (73%)

Fonte: elaborazioni L'economia del Corriere della Sera su dati Temasek e Fsi (1) Di cui 4,3 miliardi in Europa, Medio Oriente e Africa; (2) In dollari di Singapore; (3) Europa, Medio Oriente e Africa



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6840 - S.29402 - L.1956 - T.1619

28-SET-2026
da pag. 1-8 / foglio 4 / 4

L'Economia

Settimanale - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 1625000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario



Espansione Maurizio Tamagnini, ceo e fondatore di Fsi

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1956 - T.1619

28-SET-2026
da pag. 12 / foglio 1

L'Economia
Settimanale - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 1625000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

M&A E CREDITO NUOVO ASSE PER CRESCERE

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Con l'accordo tra Equita e Bcc Icrea le pmi potranno contare sui servizi dell'investment banking: dalle acquisizioni alla globalizzazione. Il gruppo creditizio entra nell'azionariato della banca d'affari indipendente

di **ANDREA RINALDI**

Due anni di risiko creditizio ci hanno abituato a pesare solo le dimensioni tra le banche. In realtà contano anche le specializzazioni, la reputazione, il rapporto con le famiglie e le imprese e, prima ancora, le loro esigenze.

In pieno subbuglio di Ops e Opas, il mercato registra una mossa laterale e distintiva: il perfezionamento dell'accordo commerciale tra Equita e Bcc Iccrea che estenderà i servizi di investment banking, global markets, alternative asset management e ricerca della banca d'investimento alla rete e ai clienti del gruppo bancario cooperativo. Partnership che sarà suggellata dall'ingresso di Iccrea Banca nell'azionariato di Equita con il 15%, equivalente al 12% dei diritti di voto (il management resterà primo azionista con il 42%).

Consolidamento

«È un punto di incontro tra noi e loro — sintetizza Carlo Andrea Volpe, vicepresidente esecutivo di Equita —. Noi troviamo un partner solido e credibile, che ci aiuta a fare un ulteriore passo in avanti con imprenditori e aziende. Loro invece incontrano un partner che gli permette di ampliare il rapporto con i clienti elevando ulteriormente la gamma di servizi offerti».

L'operazione vista da Equita — 114 milioni di giro d'affari e oltre 50 anni di storia alle spalle — consentirà di consolidarne il posizionamento come principale investment bank italiana, rendendola più protagonista e dunque aumentandone la visibilità nei confronti di 5,2 milioni di nuovi clienti. Dall'altro lato l'accesso a questa platea allargherà la crescita al segmento delle piccole e medie imprese. Il tutto «mantenendo intatta l'indipendenza oltre che il nostro profilo imprenditoriale, che continuerà a restare libero», precisa Volpe. I target di questa nuova collaborazione verranno annunciati da Equita nel nuovo piano industriale che verrà presentato nei prossimi mesi al mercato.

Strumenti

Alla cassetta degli attrezzi di Iccrea si aggiungono così nuove competenze specialistiche per le imprese sue clienti che puntano a operazioni straordinarie, come acquisizioni, processi di crescita, passaggi generazionali. «Le nostre 111 Bcc manterranno il ruolo di banca di relazione e di prossimità, mettendo a disposizione nuovi strumenti, un numero maggiore di gestori specializzati, una più forte integrazione con i canali digitali, consentendo alle proprie imprese clienti di essere ancora più competitive nei loro mercati», spiega Mauro Pastore, direttore generale di Gruppo Bcc Iccrea, che motiva la scelta del sodalizio con la necessità — anche lui — di rafforzamento. «Come gruppo cresciamo nella tipologia e nella qualità di servizi che offriamo al retail, ma sempre più anche alle imprese. In passato le Bcc scovavano aziende, le finanziavano e quando raggiungevano dimensioni ragguardevoli le vedevano allontanarsi dal gruppo. Abbiamo scelto di allestire una struttura di finanza straordinaria, tuttavia occorreva rivolgersi a intermediari qualificati».

Il gruppo Bcc Iccrea si rivolge quotidianamente a più o meno 200 mila aziende a cui ha erogato circa 45 miliardi di finanziamenti: 5-6mila di queste hanno caratteristiche tali da spingerle – nell'arco di 5-10 anni – a richiedere i servizi offerti da una realtà come Equita. Le aree territoriali del gruppo cooperativo stanno già incontrando le aziende per illustrare i nuovi servizi e i nuovi prodotti offerti dalla banca d'affari presieduta da Andrea Vismara. «Bcc Iccrea ha deciso di aumentare i servizi offerti alle imprese più rilevanti. Ora mi aspetto che un'impresa ci consulti prima di andare altrove a chiedere sostegno per operazioni di finanza straordinaria». Un cambio di paradigma che si innesterà nel nuovo piano strategico di Bcc Iccrea e che porterà nelle sue aree di elezione 46 miliardi di nuovi crediti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Volti/1 Carlo Andrea Volpe, vicepresidente esecutivo di Equita



Volti/2 Mauro Pastore, direttore generale di Gruppo Bcc Iccrea



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1956 - T 1619

28-SET-2026
da pag. 13 / foglio 1 / 2

L'Economia

Settimanale - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 1625000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

L'INIZIATIVA DI FII
FONDO FILIERE CHIAMATA PER I BIG

Dopo il via libera della Consob, atteso a metà ottobre, potrà partire la raccolta per il nuovo strumento dedicato alle supply chain. Obiettivo: 1,2 miliardi di dotazione
Fra i possibili sottoscrittori anche Snam, Fincantieri e Leonardo

Quattro le aree d'intervento: energia per la transizione; materie prime critiche; navale e blue economy; spazio e aeronautica

È stata rafforzata la squadra nei comparti investimenti, tecnologia e organizzazione Ingressi da McKinsey, Ntt Data e Ambienta

di **DANIELA POLIZZI**

Il via libera della Consob è atteso nella seconda metà di ottobre, dopo la richiesta inoltrata dal board il 18 settembre. Dopodiché il Fondo italiano di investimento (Fii) potrà avviare la raccolta del nuovo veicolo che punta di arrivare a una dotazione fino a 1,2 miliardi. La piattaforma d'investimento guidata dall'amministratore delegato Domenico Lombardi si appresta a tornare sul mercato e sollecitare i sottoscrittori per costruire il nuovo Fondo filiere strategiche.

Da quanto emerge, sarà un unico veicolo dedicato a quattro macro filiere: energia con reti e tecnologie di transizione, materie prime critiche, navalmeccanica e blue economy, spazio e aeronautica.

L'obiettivo è di investire nei cosiddetti «corridoi» industriali, vale a dire in filiere interconnesse utili a tutte le aziende che animano i quattro macro settori. Il fondo guarderà a sistemi energetici che richiedono materie come rame, litio, terre rare e materiali elettronici; componentistica aeronautica e spazio che richiedono titanio, semiconduttori e materiali ad alta prestazione; navi e sistemi marittimi che richiedono acciai e leghe speciali; sistemi di potenza per l'aerospazio; posa in mare di infrastrutture energetiche. Infine, sensoristica, radar, comunicazioni sicure. In pratica, tutte le produzioni che orizzontalmente sono cruciali alle industrie chiave del Paese.

Collaborazione

L'idea alla base è di procedere in collaborazione con i capi filiera nazionali che avranno il compito di mappare quella catena produttiva strategica, indicarne i segmenti più fragili ma ad alto potenziale.

Ed è proprio qui che potrebbero entrare in campo, pure come sottoscrittori del nuovo Fondo filiere strategiche, anche i grandi dei settori cruciali, che possono svolgere il ruolo di bussola nei mondi dell'industria critica per la crescita del Paese: da Snam, in prima fila, a Fincantieri e Leonardo fino a Italgas ed Enel. Poi, naturalmente, spetterà al team di Fii valutare e decidere gli investimenti, secondo logiche di mercato.

Per chi sottoscriverà — è l'approccio del nuovo Fondo — ci sarà un ritorno a valori di mercato ma anche un dividendo di sistema che viene dal supporto alle Pmi, soprattutto quelle innovative, per contribuire al consolidamento delle filiere in una fase di incertezza e alla capacità di export delle aziende.

Fii si pone quindi come infrastruttura del capitale produttivo italiano e soggetto di riferimento nella creazione di valore strategico industriale. Spetterà poi al ceo Domenico Lombardi, non appena incassato il via libera Consob, convincere gli investitori a scommettere sull'Italia e sulle sue prospettive di consolidamento di un'industria fondamentale per il Paese.

La strategia è di presentare un progetto di filiera come un unico sistema industriale interconnesso, in cui materiali, tecnologie, infrastrutture e competenze alimentano nello stesso tempo più catene del valore, secondo il piano che vede al lavoro i consulenti di McKinsey a fianco del team di Fii.

La squadra di Lombardi si è peraltro rafforzata nelle settimane scorse, per accelerare nell'attuazione del piano strategico con ingressi nei comparti investimenti, tecnologia e organizzazione. Massimo Montes arriva da McKinsey, Fabrizio Thiella da Ntt Data e Monica Dotti da Ambienta sgr per rafforzare



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1956 - T.1748

L'Economia
Settimanale - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 1625000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

le competenze proprio sulle filiere strategiche, su digitale, dati e sviluppo dei talenti. Obiettivo, consolidare Fii come piattaforma italiana del private capital, sempre più investitore con una missione strategica e guidato da logiche di mercato.

Target

È il nuovo corso impresso da Lombardi, arrivato a capo del Fondo italiano un anno fa quando la raccolta complessiva era arrivata a 4,3 miliardi. Oggi è salita a oltre cinque miliardi, al di sopra degli obiettivi di piano, con l'ambizione ora di aggiungere un altro miliardo. In un momento peraltro complesso per i fondi che raccolgono capitali. I dati sul mercato italiano del private equity e venture capital hanno mostrato un primo semestre complesso. L'analisi condotta da Aifi e PwC Italia e presentata la scorsa settimana ha mostrato una raccolta complessiva pari a 674 milioni di euro, in calo del 60% rispetto agli 1,7 miliardi del primo semestre di un anno fa. Gli operatori che hanno raccolto nel periodo sono stati 21 (29 nello stesso periodo dell'anno precedente). La raccolta sul mercato è stata pari a 574 milioni, in diminuzione del 54% rispetto agli 1,2 miliardi nello stesso periodo del 2025. L'ammontare investito è stato peraltro di 5 miliardi, in calo del 2% rispetto ai precedenti 5,2 miliardi.

Qui il progetto ha logiche diverse da quelle del private equity classico. L'idea di Fii è infatti di trasmettere anche «impulsi di politica industriale», spingendo i futuri investitori a partecipare a un «progetto Paese». Il nuovo Fondo filiere strategiche sarà quindi un nuovo strumento per intervenire. La sua dotazione si affiancherà ai 600 milioni del Fondo Made in Italy la cui gestione è stata affidata a Fii dal ministero dell'Industria per consolidare le imprese «critiche» anche nei settori della chimica, della farmaceutica e dell'elettronica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'identikit
Nato nel 2010 su iniziativa del ministero dell'Economia e partecipata da Cdp Equity, Intesa Sanpaolo, Unicredit, Fondazione Enpam ed Enpaia, Abi, Banco Bpm e Bper, il Fondo italiano d'investimento gestisce attivi per oltre 5 miliardi. Con il nuovo Fondo filiere strategiche si aggiungerà una raccolta fino a 1,2 miliardi



Economista
Domenico Lombardi, ceo del Fondo italiano d'investimento dall'ottobre 2025

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1956 - T 1748

28-SET-2026
da pag. 20 / foglio 1

L'Economia

Settimanale - Dir. Resp.: Luciano Fontana
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 1625000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

TROPPA LIQUIDITÀ UNA «TASSA» DA 130 MILIARDI

Questa è la cifra che le famiglie italiane avrebbero potuto guadagnare se avessero investito in fondi un quarto dei risparmi fermi sui conti correnti dal 2002 a oggi. Ma (a sorpresa) in Europa siamo tra i più attivi sui mercati

di **PATRIZIA PULIAFITO**

Il contesto economico e geopolitico, si sa, non invita all'investimento anche se molti italiani ed europei vorrebbero azzardare, consapevoli che tenendo i soldi sui conti correnti si perde ricchezza. E non poca. È quanto ha rilevato la ricerca, Ing Global Investment Survey, condotta da Ing in collaborazione con la società internazionale di ricerche di mercato Ipsos, in undici paesi dove la banca olandese è presente (Belgio, Francia, Germania, Italia, Paesi Bassi, Polonia, Romania, Spagna, Svizzera, Turchia, Regno Unito e Australia). Secondo i calcoli di Ing, se le famiglie di questi paesi avessero investito nei fondi anche solo un quarto dei loro risparmi accumulati dal 2002, nel 2025, avrebbero guadagnato complessivamente 1.170 miliardi di euro. Investendo la stessa quota dei propri risparmi nello stesso arco di tempo, il guadagno complessivo per le famiglie italiane sarebbe stato di 130 miliardi (pari al 5,8% del Pil).

Importi che visti dall'altro lato, sono stati perdite secche. Sono dati da non sottovalutare anche perché gli investimenti non contribuiscono solo ad accrescere la ricchezza delle famiglie, ma possono anche aiutare a finanziare l'economia reale. Al contrario, restare liquidi, soprattutto, in un contesto caratterizzato da inflazione e incertezza sul futuro previdenziale, fa perdere valore nel tempo. Ne è consapevole il 72% degli investitori e il 65% dei non investitori.

La realtà

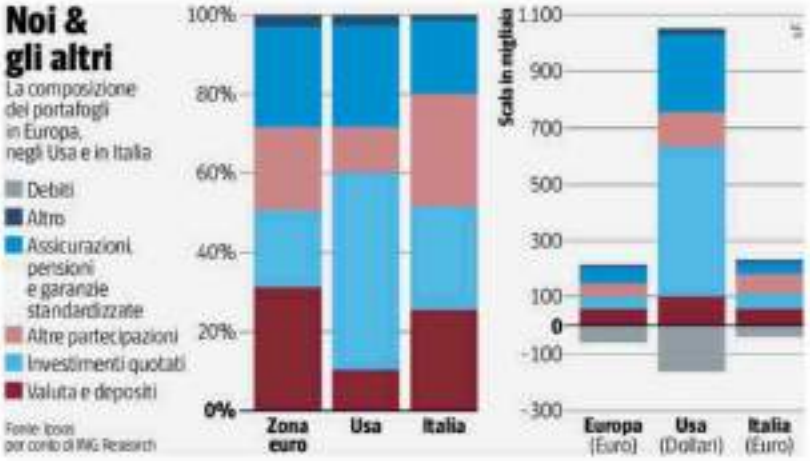
Tuttavia, finora, in Italia investe solo il 44% dei risparmiatori, un 32% ancora non lo fa, ma dichiara di farlo nel futuro e un 24% lo esclude tassativamente. A trattenere i potenziali investitori ad azzardare il passo, il principale ostacolo è un'innata avversione al rischio, a cui si aggiunge la percezione della complessità degli strumenti finanziari e i costi. Ben il 43% degli italiani ritiene che aprire un conto investimenti sia ancora troppo complicato (ed è vero) e il 57% investirebbe di più se i rendimenti non fossero tassati o, al limite, se venisse applicata una tassazione agevolata. Detto ciò, la ricerca sottolinea che con una quota del 44% di investitori, gli italiani si collocano al secondo posto tra i Paesi dell'Eurozona analizzati, dopo la Germania, mentre la percentuale di chi dichiara di non voler assolutamente investire in futuro è la più bassa dell'intera zona euro.

«La ricerca restituisce un'immagine degli italiani diversa da quella spesso associata al nostro Paese — commenta Paolo Pizzoli, Senior Economist di Ing Italia —. Molte persone investono già una quota significativa dei loro risparmi e c'è una buona quota di risparmiatori che ancora non investono, ma si dichiarano aperti a farlo in futuro, mentre cresce la consapevolezza che lasciare i risparmi fermi può comportare una perdita di valore nel tempo».

Quanto ai prodotti d'investimento, la scelta spazia dalle azioni, alle obbligazioni, dagli Etf ai fondi comuni che restano quelli che ancora dominano nei portafogli delle famiglie dell'Eurozona. Il portafoglio medio degli italiani messo a confronto con quello degli americani e delle famiglie dell'Eurozona risulta essere il più equilibrato, con una composizione suddivisa equamente tra prodotti assicurativi, fondi pensione, azioni e liquidità.

«A questo punto la sfida non è tanto generare interesse verso gli investimenti, quanto aiutare i risparmiatori a farne di buoni. Per riuscirci è necessario ridurre le barriere, aiutare a superare la paura di perdere migliorando le conoscenze dei mercati. In questo percorso possono svolgere un ruolo importante l'educazione finanziaria, una maggiore semplicità e trasparenza dei prodotti e un contesto normativo e fiscale amico», conclude Pizzoli.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Numeri Paolo Pizzoli, senior economist di Ing Italia: la consapevolezza sta crescendo



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1956 - T.1748

28-SET-2026
da pag. 1-29 /foglio 1 / 3

QN Economia

Quotidiano - Dir. Resp.: Agnese Pini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 875000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

FINANZA

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Eredità e generazioni, il Gruppo Banco Bpm traccia la linea

Gozzi a pagina 29



Non solo eredi: il passaggio generazionale per Banco Bpm

Esperienze e nuovi trend a confronto nel Modenese

Al centro la sfida del tempo per le piccole e medie imprese

di **Jacopo Gozzi**

NON BASTA passare il testimone. La sfida è trasformare il passaggio generazionale in un'occasione per scegliere la strada giusta, interpretando per tempo le esigenze dell'imprenditore, della famiglia e dell'azienda. È questo il filo conduttore di "Chi lascia, raddoppia? Esperienze, testimonianze e nuovi trend", l'incontro dedicato al valore della continuità d'impresa, proposto dal Gruppo Banco Bpm attraverso Banca Akros e Banca Aletti e da Raiffeisen Capital Management che si è tenuto nei giorni scorsi al Museo Enzo Ferrari di Modena.

Un tema particolarmente significativo nel Modenese, terra di imprese familiari radicate nel territorio, ma stabilmente operative nei mercati internazionali. Per queste realtà "passaggio generazionale" significa scegliere con consapevolezza quale percorso intraprendere per assicurare un futuro all'azienda. «Ci rivolgiamo alla piccola e media impresa familiare, una realtà che rappresenta la stragrande maggioranza del tessuto imprenditoriale italiano – spiega Giuseppe Puccio, amministratore delegato di Banca Akros –. Parliamo delle cosiddette 'multinazionali tascabili': realtà che possono arrivare a 300-400 milioni di euro di fatturato, spesso alla seconda o terza generazione, radicate sul territorio, ma capaci di esportare i propri brand nel mondo».

In questo contesto, managerializzazione, apertura del capitale, operazioni di M&A e protezione del patrimonio diventano parte della stessa riflessione. «Il passaggio generazionale – commenta Leonardo Rigo, direttore generale di Banca Aletti – è un tema fondamentale per le imprese. Chi ce l'ha in casa deve affrontare il dialogo tra generazioni e organizzarlo al meglio; chi invece non ne ha la possibilità deve trovare una soluzione per salvaguardare il patrimonio della famiglia. Un patrimonio che riguarda anche il territorio, gli stakeholder e i dipendenti». Fulcro della serata è stata una tavola rotonda che ha restituito le diverse prospettive di professionisti chiamati ad accompagnare imprenditori e famiglie in queste scelte. «In Italia – osserva Alessandro Erbanni, responsabile Corporate Finance di Banca Akros – ci sono migliaia di imprenditori che si stanno chiedendo come finanziare la crescita e come superare limiti di



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1747 - T.1747

QN Economia
Quotidiano - Dir. Resp.: Agnese Pini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 875000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

dimensione o di competenze. Le soluzioni finanziarie disponibili oggi sono moltissime, ma bisogna avere chiari gli obiettivi e capire quali strumenti siano necessari per raggiungerli. È come cucire un abito sartoriale: richiede tempo e impone di pianificare, passo dopo passo, la soluzione migliore».

Ed è proprio il tempo una delle variabili decisive quando si affronta il futuro dell'impresa. «Pianificare – sottolinea Leo De Rosa, managing partner dello Studio Russo De Rosa Associati – significa fare del nostro meglio oggi, con gli strumenti che abbiamo a disposizione, guardando al futuro. Il tempo è un orologio interiore che bisogna saper ascoltare con lucidità». Alla pianificazione dell'impresa si affianca poi quella del patrimonio, con esigenze che cambiano nelle diverse fasi della vita. «Cerchiamo di rispondere anche a un'esigenza di ottimizzazione fiscale, individuando gli strumenti finanziari più adatti in funzione dell'età, delle caratteristiche e delle necessità del cliente – spiega Max Maria Traversone, deputy country head di Raiffeisen Capital Management –. L'obiettivo è costruire soluzioni capaci di accompagnare nel tempo le più diverse esigenze patrimoniali».

A portare il confronto sul terreno dell'esperienza imprenditoriale è invece Alberto Caprari, presidente dell'omonima azienda modenese specializzata in sistemi e soluzioni per la gestione del ciclo integrato dell'acqua. «Quando mi è stato passato il testimone – racconta Caprari – mi sono accorto che l'azienda era competitiva, ma operava in un settore complesso, caratterizzato da una forte concorrenza. Ho avuto il coraggio di affidarmi a professionisti con i quali abbiamo pianificato il percorso più adatto alla nostra visione. Da questo iter è nata una holding che ci ha portato, a fine 2025, a un fatturato quadruplicato rispetto al 2020».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCHEDA

L'investment bank: la mission di Banca Akros

Banca Akros, investment bank del Gruppo Banco Bpm, opera nel Corporate e Investment Banking, affiancando imprese, istituzioni finanziarie e investitori professionali nell'accesso ai mercati dei capitali, nella finanza straordinaria, nella gestione dei rischi finanziari e nei percorsi di crescita, trasformazione e sviluppo internazionale. La complementarità tra Banca Akros e Banca Aletti consente al Gruppo Banco Bpm di accompagnare imprenditori e famiglie sia nelle esigenze dell'azienda sia nella gestione e pianificazione del patrimonio.

IL PRIVATE BANKING: BANCA ALETTI

Fondata nel 1826, Banca Aletti è la realtà del Gruppo Banco Bpm specializzata nel Private Banking e nei servizi di investimento. La sua missione è custodire, gestire e valorizzare il patrimonio nella sua accezione più ampia, affiancando famiglie, imprenditori e investitori istituzionali anche nei temi della protezione e della trasmissione della ricchezza.
In foto: sopra Leonardo Rigo, direttore generale Banca Aletti. Sotto Giuseppe Puccio, ad di Banca Akros





ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1747 - T 1747

QN Economia
Quotidiano - Dir. Resp.: Agnese Pini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 875000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1747 - T.1747

28-SET-2026
da pag. 8 / foglio 1 / 3

la Repubblica AFFARI&FINANZA
Settimanale - Dir. Resp.: Stefano Cappellini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 139000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

LE TENDENZE

Data Stampa 6640-Data Stampa 6640
Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

Oggi l'IA sempre più protagonista per banche e assicurazioni

Le Generali puntano a servizi integrati e a un'offerta su misura Bper sta diventando "adattiva" combinando app e rete fisica

L'OPINIONE

Lisi (Bper): "Spesso nel dibattito sulle nuove tecnologie si parla di sostituire ma noi vogliamo amplificare le possibilità dei clienti e le capacità di risposta"

L'OPINIONE

Perin (Generali Italia): "Abbiamo 100 algoritmi di proprietà che lavorano oggi nei nostri processi, in modo che i dipendenti possano concentrarsi sul valore aggiunto"

Carlotta Scozzari

L'intelligenza artificiale è sempre più protagonista nel mondo della finanza. Basti pensare al gruppo assicurativo Generali, che nel piano al 2027 prevede investimenti per 325 milioni di euro in IA, dati e automazione. «I nostri clienti - spiega Gianluca Perin, country general manager di Generali Italia - hanno e continueranno ad avere la migliore esperienza possibile, anche grazie all'innovazione tecnologica che sviluppiamo tutti i giorni».

L'IA pone nuove sfide anche per le banche. Il responsabile direzione digital business, marketing & payments di Bper, Maurice Lisi, preferisce parlare di banca "adattiva": «Per anni si è discusso di digitale e fisico come se il cliente dovesse scegliere da quale parte stare. Oggi si rischia di ripetere lo stesso errore con l'IA e le persone. Essere digitali non basta a definire una strategia. E avere una rete fisica è un patrimonio quando la presenza si traduce in relazione, competenza, conoscenza del territorio e capacità di risposta. La banca adattiva combina queste capacità intorno alla persona. Offre autonomia quando il cliente la desidera, rende



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1956 - T.1619

la Repubblica AFFARI&FINANZA
Settimanale - Dir. Resp.: Stefano Cappellini
Tiratura: N.D. Diffusione: N.D. Lettori: 139000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

accessibile un confronto quando lo cerca e permette di passare da una modalità all'altra con naturalezza». E applicare questo concetto al modello di Bper per Lisi significa «mettere in relazione l'autonomia attraverso l'app, l'assistenza e la consulenza a distanza della filiale online, senza dimenticare il rapporto con la rete fisica. Su circa sei milioni di clienti, oltre quattro milioni e mezzo sono clienti digitali e circa tre milioni accedono ogni giorno alla nostra app. Per trasformare Bper in banca adattiva abbiamo lavorato su tre direttrici. La prima è stata ripensare l'esperienza, progettando insieme prodotti, percorsi e modalità di assistenza. La seconda è stata portare la trasformazione al centro del piano industriale, con una responsabilità organizzativa dedicata al business digitale. La terza è sviluppare nuove capacità, anche attraverso l'IA, partendo dalle aree dove possono creare valore».

Per Generali, la tecnologia può contribuire a risolvere alcune questioni peculiari dell'Italia, storicamente caratterizzata da un significativo divario di protezione assicurativa. «Siamo convinti - afferma Perin - che, per affrontare sfide come i cambiamenti demografici e climatici, il sistema pubblico debba allearsi con un sistema privato avanzato. Consapevoli della responsabilità sociale come primo assicuratore del Paese, il nostro ruolo è identificare le reali necessità di famiglie e imprese. L'intelligenza artificiale ci aiuta a personalizzare la nostra offerta e a rispondere alle esigenze dei clienti, che chiedono processi più rapidi, digitali e personalizzati». Perin guarda anche a ulteriori sviluppi per il futuro: «Un domani la physical AI ci consentirà di fornire servizi nuovi, per favorire la longevità attiva oppure gestire al meglio un'eventuale "non autosufficienza". Il discorso vale anche per le imprese: con la tecnologia si può fare molto per garantire l'operatività di fronte, per esempio, a un evento catastrofale».

Nel dibattito sull'IA, evidenzia Lisi, «spesso sentiamo il verbo "sostituire", mentre nel modello che vogliamo costruire il verbo che ci guida è "amplificare": ampliare le possibilità del cliente, le competenze dei consulenti e la capacità della banca di rispondere». In termini di applicazione dell'IA, Lisi vede tre principali ambiti concreti: «Il primo è l'interazione diretta: dare al cliente la possibilità di ricevere assistenza quando ne ha bisogno, con risposte comprensibili e un passaggio accessibile a una persona quando serve. Il secondo è il supporto a chi assiste il cliente. In Bper stiamo lavorando sull'IA a disposizione dei consulenti a distanza, per aiutarli a individuare e utilizzare le informazioni pertinenti. Il beneficio atteso è un professionista più preparato, capace di dedicare maggiore attenzione alla conversazione. Il terzo ambito è rappresentato dalla consulenza: l'IA può aiutare a raccogliere gli elementi rilevanti, esaminare scenari e preparare il confronto. Il consulente porta giudizio, comprensione del contesto e responsabilità professionale».

Anche nelle Generali l'IA sta trasformando il mondo di lavorare dei dipendenti e delle reti. «Abbiamo 100 algoritmi di proprietà di IA - fa sapere Perin - che lavorano oggi nei nostri processi. L'intelligenza artificiale è realtà e rientra nella quotidianità per i nostri dipendenti. Basti pensare che 20 milioni di documenti relativi ai sinistri sono totalmente automatizzati: ciò per dare ai dipendenti la possibilità di concentrarsi sulle attività a valore aggiunto. Riteniamo di potere "agentizzare" alcuni processi, tenendo comunque sempre l'essere umano al centro delle attività. Il nostro fine è conservare e potenziare le competenze delle nostre persone e mantenere il controllo del processo e degli output. La grande maggioranza dei nostri dipendenti (il 90%) usa gli strumenti innovativi e non si sente minacciata dalla tecnologia. Stiamo investendo molto anche nelle reti, per dare vita a un sistema di IA proprietario che possa garantire un processo di vendita sempre più orientato ai servizi integrati».

Tuttavia, evidenzia Perin, «la tecnologia da sola non genera cambiamento. Per creare valore deve tradursi in trasformazione culturale e organizzativa, mettendo le persone al centro e rendendole protagoniste del cambiamento». Sono nati così i Transformation Hub, con il supporto scientifico dell'Università Luiss. Si tratta, spiega Perin, di «luoghi fisici e virtuali dove persone dell'organizzazione, rappresentanze sindacali, esperti e stakeholder esterni si incontrano per trovare insieme soluzioni, scambiare idee e affrontare le sfide del cambiamento, con l'obiettivo di accelerare la trasformazione digitale, culturale e organizzativa. E magari in futuro le ipotesi di lavoro potranno trasformarsi in istanze normative».

Anche Lisi guarda al futuro, pensando a una banca dove «il digitale orchestra la relazione. Le persone portano competenze e responsabilità. L'IA amplia le possibilità di comprendere e assistere».

RIPRODUZIONE RISERVATA



GIANLUCA PERIN
È country general manager di Generali Italia



MAURICE LISI
Responsabile digital business in Bper

325

INVESTIMENTI

Nel piano industriale 2025-2027, le Generali prevedono di investire 325 milioni in IA, dati e automazione

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1956 - T 1619