

KEYWORDS

BANCHE DIGITALI

BBVA PUNTA A 1 MILIONE DI CLIENTI IN ITALIA. E ARRIVA L'APP CON CHATGPT

Potenziamento dell'offerta di prestiti e investimenti, con l'introduzione di una gamma di ETF, e integrazione dell'intelligenza artificiale nella customer experience, compresa una app per ChatGPT sviluppata con OpenAI. Sono le principali novità presentate da BBVA per il quarto anniversario del lancio della sua banca diretta in Italia. «Ci avevano detto che il mercato era saturo di fintech e di incumbent e che non c'era spazio per un altro attore – ha raccontato Murat Kalkan, Global Head of Digital Banks – e invece c'era spazio per una banca migliore, capace di offrire una esperienza cliente da neobanca con l'affidabilità di un grande brand». Il risultato sono circa 800mila clienti, con l'obiettivo di arrivare a 1 milione nel corso del prossimo anno. Inoltre, nell'ultimo anno il volume dell'erogato è cresciuto di otto volte e sono stati attivati 1.800 mutui.

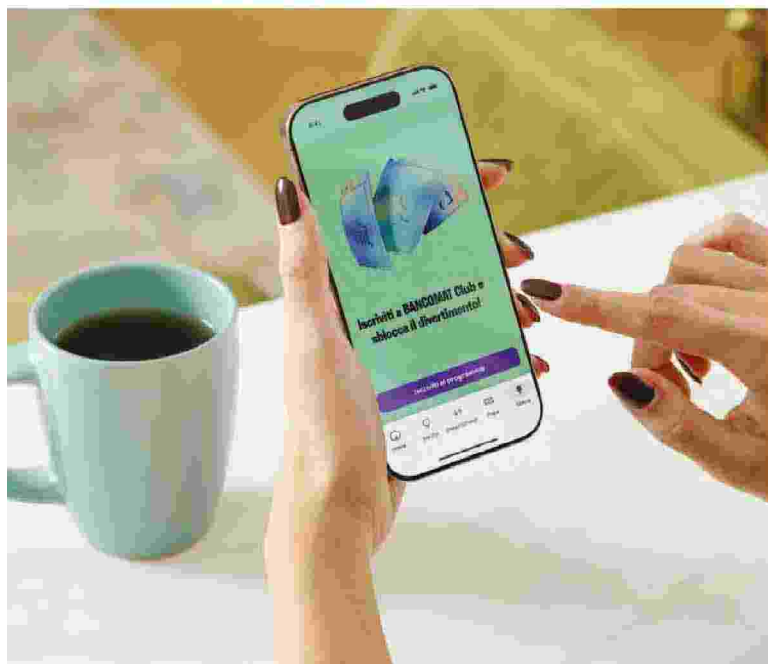


La vela, sede di BBVA a Madrid

LOYALTY

BANCOMAT CLUB: ARRIVA IL PROGRAMMA FEDELITÀ PER I CLIENTI BANCOMAT

Nasce BANCOMAT Club, il nuovo programma di loyalty dedicato ai clienti BANCOMAT Pay. Grazie all'accordo con Alkemy Nova, la practice di Alkemy dedicata al customer engagement, l'azienda definisce la propria strategia di fidelizzazione. BANCOMAT Club premia l'utilizzo quotidiano di BANCOMAT Pay, trasformando lo scambio di denaro o i pagamenti online in occasioni per ottenere vantaggi e premi. È attivo il concorso "Gioca e Vinci" con la formula dell'istant win: gli utenti accumulano «Lingotti», ovvero dei punti digitali che danno accesso a premi immediati. I "Concorsi Flash", sempre con la formula dell'istant win, mettono invece a disposizione un unico tentativo di vincita. In palio, la possibilità di vivere esperienze esclusive in collaborazione con partner e realtà di interesse culturale e territoriale, come il FAI e la Serie A.



KEYWORDS

HUMAN FACTOR

CREDEM ASSUMERÀ ENTRO FINE ANNO 100 NUOVE PERSONE. PER L'IT E LE FILIALI

Cento nuove assunzioni entro la fine dell'anno per Credem. Il gruppo bancario, nei primi 9 mesi del 2025, ha inserito 280 risorse, con una crescita del 15% rispetto ai 250 ingressi circa dello stesso periodo dell'anno precedente. Ora l'obiettivo per la fine dell'anno è aggiungere 100 nuove assunzioni, raggiungendo un totale di oltre 380 inserimenti, tra neo-assunti e professionisti esperti. I profili ricercati, nel dettaglio, riguardano l'ampliamento della rete commerciale e del virtual contact center, da inserire principalmente nelle filiali. Credem punta a inserire giovani ragazzi, anche alla prima esperienza e senza vincoli specifici riguardo l'indirizzo di studi. In ambito IT, invece, Credem si rivolge a laureate e laureati in ingegneria, matematica, informatica, fisica, statistica; e a esperti come analisti, sviluppatori e project manager, per sostenere i progetti di digitalizzazione del gruppo.

*Antonella Indelicato,
HR Director del Gruppo Credem*



IN-HOUSE

UNICREDIT LANCIA SUA UNIT-LINKED PREMIUM ONE, PER WM E PRIVATE BANKING

Arriva UniCredit Premium One, la prima polizza unit-linked creata interamente in-house dal Gruppo e rivolta ai clienti del canale WM e Private Banking della Banca in Italia. La polizza, emessa da UniCredit Life Insurance, investe in fondi interni assicurativi onemarkets gestiti dal team di Group Investment Strategy. UniCredit Premium One è una polizza unit-linked a vita intera personalizzabile. Il suo perimetro di copertura può essere allargato attraverso l'aggiunta di una maggiorazione caso morte, di una garanzia loss protection a saldo di eventuali minusvalenze, di un piano di decumulo o di una conversione in rendita. Dal punto di vista finanziario, la soluzione permette di investire in una nuova gamma di fondi interni assicurativi onemarkets, disegnati appositamente per questa polizza, in grado di soddisfare differenti livelli di propensione al rischio. I nuovi fondi coprono diverse asset class attraverso azioni, obbligazioni, ETF e fondi comuni proprietari.



KEYWORDS

SANITÀ

**BANCO DESIO E ITALIANA ASSICURAZIONI:
UN ANNO DI DIGITAL HEALTH GRATUITA
PER I CORRENTISTI**

Una carta per accedere a servizi sanitari. Banco Desio, in seguito all'accordo con Italiana Assicurazioni, ha iniziato a distribuire la carta QuraKare Smart ai propri clienti retail: un nuovo strumento digitale che permette di accedere a una piattaforma dove richiedere prestazioni sanitarie. Presto, la carta sarà a disposizione anche dei dipendenti di Banco Desio. La carta è distribuita gratuitamente per il primo anno ai correntisti retail della Banca, e permette di accedere a una piattaforma dalla quale richiedere consulenze mediche telefoniche, attive 24/7, e televisite con medici generici e specialisti a un costo calmierato, accedere a oltre 8mila strutture convenzionate a tariffe agevolate e ottenere servizi di assistenza domiciliare, gestendo in modo centralizzato le necessità di salute di tutto il nucleo familiare. Il servizio è erogato da Blue Health Center, società controllata al 100% da Blue Assistance e parte di Reale Group.



Da sinistra: Luca Colombano, Direttore Generale di Italiana Assicurazioni e Alessandro Decio, Amministratore Delegato di Banco Desio

ARTE

BCC ARTE&CULTURA AL SECONDO ANNO. LANCIA OLTRE 100 GIOVANI ARTISTI DEI TERRITORI

Al via la seconda edizione di BCC Arte&Cultura, il progetto del Gruppo Iccrea per valorizzare l'arte e la cultura dei territori in cui operano le 112 BCC aderenti. Con una grande novità che sfocia nel mecenatismo: la mappatura di oltre 100 artisti italiani con meno di 35 anni, al centro di una serie di mostre ed esposizioni, visitabili sui territori. Si tratta di un'accelerazione rispetto al lancio, nel 2024, di un museo diffuso privato nazionale composto dalle collezioni d'arte e dal patrimonio artistico-architettonico delle BCC. Una collezione arrivata a 150 opere, con l'inserimento di nuovi lavori, in alcuni casi non inclusi nei cataloghi e di fatto sconosciuti, grazie a un'opera di scoperta e indagine che proseguirà nel prossimo futuro.



Uno scatto della conferenza stampa BCC Arte&Cultura

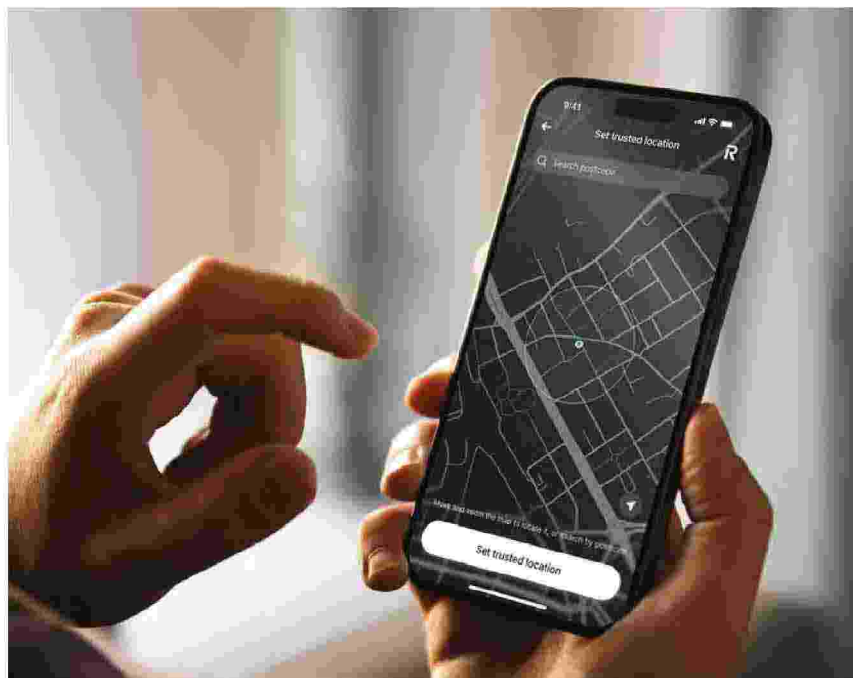
12 AZIENDABANCA - dicembre 2025

KEYWORDS

SICUREZZA

REVOLUT ATTIVA LA MODALITÀ IN GIRO, CHE PROTEGGE I CLIENTI DAI LADRI DI SMARTPHONE

Sulla app di Revolut arriva una nuova funzionalità di sicurezza: la Modalità in Giro, che protegge i clienti dal furto del telefono mentre sono in movimento, sfruttando la geolocalizzazione del dispositivo. Questa misura di sicurezza risponde alla eventualità che il telefono venga rubato e utilizzato per inviare denaro in modo fraudolento (il cosiddetto "transfer mugging"). Una volta attivata, i clienti possono definire i propri "luoghi sicuri", al di fuori dei quali la Modalità in Giro si attiva e sottopone i trasferimenti in uscita superiori a un certo limite a ulteriori controlli di identificazione, ritardandoli di 1 ora. In questo intervallo di tempo è possibile bloccare le attività fraudolente e impedire che i fondi siano trasferiti in modo illecito.



PIANO INDUSTRIALE

CRELOVE: AUMENTO DI CAPITALE DA 20 MILIONI E PIANO PER IL RILANCIO

Parte una nuova fase per il Credito Lombardo Veneto, banca privata nata nel 2012 con alcune filiali in Lombardia. Dopo un anno non facile, l'Assemblea ha dato il via libera a un aumento di capitale fino a 20 milioni di euro, già autorizzato da Banca d'Italia, per sostenere il Piano Industriale 2026-2029. Il CreLoVe ha recentemente nominato Paolo Gesa Amministratore Delegato e, alla fine dell'aumento di capitale e del processo di rafforzamento patrimoniale, ai soci sarà sottoposta una governance ulteriormente rinnovata. Gli obiettivi economico-finanziari includono una crescita annua media degli aggregati patrimoniali dell'11%, un ritorno al break-even già nel 2026, con l'obiettivo di generare un ROE del 10% entro il 2029, mantenendo nel contempo buffer patrimoniali superiori ai minimi regolamentari.

Paolo Gesa, Amministratore Delegato
di Credito Lombardo Veneto



KEYWORDS

FONDO EVERGREEN

SELLA DISTRIBUISCE IL FONDO ELTIF SUI MERCATI PRIVATI DI STEPSTONE

Un nuovo fondo evergreen focalizzato sul private credit europeo. Il gruppo Sella ha siglato un accordo con StepStone Group, gestore globale di investimenti alternativi, per distribuire ai clienti privati uno strumento a supporto delle imprese europee con una esposizione diversificata al private debt. Il fondo StepStone Private Credit ELTIF, istituito secondo la normativa ELTIF 2.0 e operativo dall'inizio del 2025, consente agli investitori privati di accedere al mercato del private debt con una sottoscrizione minima di 10mila euro. La struttura evergreen prevede finestre di sottoscrizione settimanali e la possibilità di rimborso trimestrale fino al 5% del patrimonio netto. Sella Sgr ricopre il ruolo di Global Distributor, tramite le reti di Banca Sella e Banca Patrimoni Sella & C.

Alessandro Marchesin, Head of Wealth & Asset Management del gruppo Sella



TERRITORIO

NON C'È L'ATM? PRELEVI IN NEGOZIO. IL NUOVO SERVIZIO DI EMIL BANCA

Emil Banca permette a bar, negozi e ristoranti di attivare sul loro POS il servizio Debit Cash Back: i clienti di questi esercizi potranno così prelevare contanti, che saranno accreditati al commerciante. Un modello che ricorda un servizio offerto da diverse neobanche, che consentono il prelevamento e, a volte, deposito presso negozi di prossimità e catene di supermercati. Ma che, nel caso di Emil Banca, vuole garantire la possibilità di prelevare contanti anche a chi risiede in territori isolati, in cui non esistono ATM facilmente raggiungibili. Per chi preleva, il costo è di 1,3 euro oltre alla normale commissione che verrebbe pagata per un prelievo in un istituto bancario diverso dal proprio. Gli esercenti, che potranno gestire meno contante, avranno una remunerazione fissa dello 0,8% sulla cifra prelevata. Il Debit Cash Back permette di prelevare fino a 100 euro contestualmente al pagamento di uno scontrino e funziona sul circuito PagoBancomat.



Da sinistra: Claudio Moretti, Presidente Coop Corte di Rigoso, Vittorio Bigoi, Presidente Coop San Rocco, Matteo Passini, Direttore Generale di Emil Banca, Nadia Kherrati, Presidente Coop Re-esistente, Gian Luca Galletti, Presidente di Emil Banca

KEYWORDS

EDUCAZIONE FINANZIARIA

È ONLINE DIRECTA ACADEMY: PIATTAFORMA DI EDUCAZIONE FINANZIARIA GRATUITA

Nasce Directa Academy, la piattaforma formativa di educazione finanziaria, totalmente gratuita. Sul sito sono già presenti 50 lezioni, con contenuti realizzati da creator finanziari abituati a rivolgersi a una audience giovane (come Starting Finance e Bankstation), insieme a esperti come Paolo Coletti e Ingegneri in Borsa. L'obiettivo è fornire nozioni per l'alfabetizzazione di base ma anche su strumenti avanzati, come ETF, opzioni, futures e certificates. Una iniziativa che risponde al gap da colmare in ambito alfabetizzazione finanziaria. Secondo l'indagine OCSE/INFE 2023, infatti, l'Italia si colloca al 36esimo posto su 39 Paesi considerati.

Andrea Busi, Amministratore
Delegato di Directa SIM



INVESTIMENTI

ING ITALIA AGGIUNGE 78 FONDI DI NORDEA AM ALLE SOLUZIONI DI INVESTIMENTO

Nuova partnership con Nordea Asset Management per ING Italia, che amplia la propria offerta di soluzioni di investimento. Vengono aggiunti 78 fondi Nordea in tutte le principali asset class (azionario, reddito fisso e multi-asset), così da servire diversi profili di rischio e rendimento. In particolare, sono presenti le soluzioni sostenibili di Nordea AM, insieme a proposte tematiche su clima e inclusione. «Il nostro obiettivo è rendere l'investimento accessibile e di qualità. Grazie alla collaborazione con Nordea Asset Management, i clienti ING possono contare su una gamma di fondi che unisce diversificazione, solidità e un approccio responsabile – ha affermato Matteo Pomoni, Head of Investment & Wealth di ING Italia. In un contesto in cui la sostenibilità è sempre più centrale, questa partnership ci permette di offrire soluzioni che guardano al futuro, dando ai nostri clienti la possibilità di scegliere in modo consapevole e costruire portafogli in linea con i propri valori e obiettivi finanziari».

Matteo Pomoni, Head of Investment & Wealth di ING Italia



KEYWORDS



AI AGENTICA

AXYON AI PORTA L'AGENTIC AI NEI PROCESSI DI INVESTIMENTO TEMATICO

Agentic AI per gli investimenti tematici da Axyon AI. La fintech ha ideato Axyon Foresight, una piattaforma di Agentic AI per il processo di investimento tematico, che seleziona automaticamente migliaia di titoli in base alla coerenza strategica con i temi di investimento e le tendenze emergenti. La piattaforma consente ai team di investimento di creare prodotti tematici in tempi ridotti e su larga scala, semplificando le fasi di ricerca tematica e della costruzione di prodotto.

Daniele Grassi, CEO e co-founder di Axyon AI

AGRICOLTURA

POLIZZE AGRICOLE: A GROUPAMA ASSICURAZIONI IL 90% DI ARA 1857

Espansione nel settore delle polizze agricole per Groupama Assicurazioni, che ha perfezionato l'acquisto del 90% del capitale sociale di ARA 1857, compagnia specializzata nei rischi agricoli, di cui deteneva una quota pari al 10%. Già ottenute le autorizzazioni all'operazione da parte di IVASS, dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato e della Presidenza del Consiglio dei Ministri (Golden Power). ARA 1857 (insieme alla sua controllante Finass VMG 1857) è stata commissariata da novembre 2024 su proposta dell'IVASS a causa di problemi nella governance aziendale e nella gestione del rischio. Con questa operazione, Groupama Assicurazioni consolida la propria posizione nel settore delle polizze agricole e dei rischi grandine, e rafforza il posizionamento della Compagnia nel mercato dei rischi aziendali e speciali.



KEYWORDS



SOCIAL IMPACT

BANCA ETICA, CON FONDAZIONE ETICA E FONDAZIONE CON IL SUD CREA IL CONTO DEPOSITO A IMPATTO SOCIALE

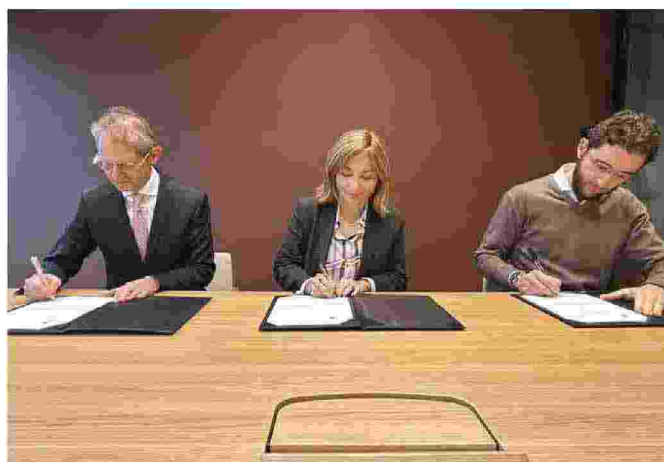
Finanziare l'impatto sociale attraverso il risparmio privato. Con questo obiettivo Fondazione Etica, Banca Etica e **Fondazione con il Sud** si sono alleate per creare un social time deposit, un conto deposito a scopo sociale, dedicato a risparmiatori e istituzionali per sostenere i territori del Cammino di San Francesco Caracciolo. L'obiettivo: intercettare il risparmio privato, che in Italia supera i 6 miliardi di euro. Banca Etica, ispirandosi ai "titoli di solidarietà" previsti dal Codice del Terzo settore del 2017, ha quindi realizzato un social time deposit per supportare l'iniziativa TAPPA (Territori Attivi per Paesi Accoglienti) che, cofinanziato da **Fondazione con il Sud**, coinvolge i territori del Cammino di San Francesco Caracciolo per rafforzarne l'accoglienza turistica e l'offerta culturale. Il social time deposit è un conto deposito che prevede sia la remunerazione del capitale investito, sia il riversamento di una percentuale degli interessi a favore del progetto. Può essere sottoscritto da piccoli e grandi risparmiatori, anche istituzionali.

Aldo Soldi, Presidente di Banca Etica

BNPL

SCALAPAY RICEVE IL PRIMO FINANZIAMENTO SCALE UP DEBT DELLA BEI

La fintech italiana Scalapay ottiene un finanziamento Scale Up Debt da 70 milioni di euro dalla Banca Europea per gli Investimenti. Le risorse messe a disposizione dalla BEI contribuiranno a potenziare l'offerta di prodotti e servizi nel settore dei pagamenti da parte della fintech attiva nel BNPL. L'accordo prevede un prestito Scale Up Debt, uno strumento finanziario sviluppato nell'ambito di TechEU, che punta a investire 70 miliardi di euro in equity, quasi-equity, prestiti e garanzie nel triennio 2025-2027, con l'obiettivo di mobilitare 250 miliardi di euro di investimenti nell'economia reale.



Da sinistra: Massimiliano Sinagra, CEO Scalapay IP and Group Treasurer; Gelsomina Vigliotti, Vicepresidente della BEI; e Simone Mancini, Amministratore Delegato Scalapay