

L'ad Messina: «Conquisteremo quote di mercato e difenderemo i clienti dalle minacce fintech»

Intesa cambia pelle e si prepara a sfidare gli operatori digitali

■ Creare una banca «in grado di essere essa stessa un operatore fintech». Questa la strada che sta seguendo **Intesa Sanpaolo** per anticipare e rispondere a quelle "minacce" che il sistema bancario si troverà ad affrontare nei prossimi anni, con l'arrivo di nuovi operatori digitali. Così il ceo Carlo Messina, ha spiegato la metamorfosi «da banca tradizionale a banca con un forte orientamento verso il fintech. Ciò ci consente di costruire nuove piattaforme e diventare aggressivi nei confronti del mercato» ha proseguito il top manager, «per passare alla fase successiva e conquistare quote, attraverso l'utilizzo della tecnologia e non attraverso acquisizioni». Per il ceo la banca «è in grado di creare degli elementi di successo» a partire dal *wealth management* fino alla gestione delle nuove tecnologie. «Abbiamo le migliori persone che lavorano in questo comparto e siamo capaci di difendere i nostri clienti dalle minacce delle fintech» ha aggiunto. In un percorso di trasformazione digitale a supporto dell'operatività bancaria, **Intesa** ha dato vita in 12 mesi a Isybank e ora aggiunge un altro tassello con l'avvio della consulenza a distanza per gli investitori più digitali e la creazione della prima rete digitale di *private banker*. **Fideuram** Direct, la piattaforma dedicata a risparmiatori e trader che vogliono investire da remoto sui mercati finanziari, si potenzia con Direct Advisory, nuovo servizio di consulenza digitale per gestire gli investimenti. In questo modo «ampliamo la proposta di consulenza con un servizio complementare e sinergico alle reti tradizionali» ha spiegato l'ad di **Fideuram Ispb**, **Tommaso Corcos**, sottolineando che l'ambizione è diventare leader anche nell'arena digitale. In più c'è il catalogo di **Fideuram** Asset Management, la Sgr della divisione *private*, accanto all'utilizzo della piattaforma Aladdin nella costruzione guidata di portafogli e nella gestione del rischio, e soluzioni per dialogare coi clienti a distanza, compresa la nuova app Welcome+.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 1852 - L.1737 - T.1674

