

## Comunicato stampa

### **“IL SISTEMA BANCARIO ITALIANO ALL’ALBA DEL BAIL-IN: TRA NUOVE NORMATIVE E SCENARI DI VOLATILITÀ”**

#### **Incontro organizzato da Fideuram a Rovigo**

Si è svolto nei giorni scorsi a Rovigo, presso la Camera di Commercio, l’incontro organizzato da Fideuram dal titolo “Il sistema bancario italiano all’alba del Bail-in: tra nuove normative e scenari di volatilità”, tema di estrema attualità a cui Fideuram dedica particolare attenzione, finalizzato a spiegare il rischio bail-in ai risparmiatori, proteggere gli investimenti e sottolineare l’importanza della consulenza finanziaria, soprattutto nei momenti di difficoltà.

Le criticità emerse in parte del sistema bancario da un lato, l’estrema volatilità dei mercati dall’altro hanno preoccupato in questi mesi la clientela, incerta sulle strategie di investimento più idonee per affrontare questo scenario. Inoltre, le nuove regole sul bail-in hanno rafforzato nei clienti la consapevolezza circa l’importanza della solidità dell’istituzione a cui affidano in gestione i propri patrimoni e dell’efficienza dei modelli di gestione del rischio adottati.

Sul tema del bail-in, Fideuram ha avviato una campagna informativa verso i propri clienti - e l’incontro a Rovigo ne ha fatto parte - per facilitare una piena comprensione della disciplina e per rassicurarli sulla solidità e correttezza della Banca e del Gruppo. Fideuram ha, infatti, coefficienti patrimoniali consolidati ampiamente al di sopra dei livelli minimi richiesti dalla normativa, fa parte del Gruppo Intesa Sanpaolo, tra i più solidi in Europa, e da sempre vanta sul mercato un modello di gestione del rischio tra i più sofisticati.

Per quanto riguarda il particolare momento di volatilità dei mercati, la storica leadership di Fideuram nel settore della consulenza finanziaria costituisce un ulteriore elemento di valore per la clientela. Nell’incontro infatti si spiegherà come le migliori opportunità spesso emergano proprio nei momenti di crisi, quando si vede chi davvero sa fare il consulente. Non è un caso che proprio nei momenti di difficoltà le reti Fideuram abbiano sempre guadagnato quote di mercato. Una buona consulenza infatti si basa sull’individuazione delle reali esigenze finanziarie del cliente ed un piano di investimento ragionato e programmato, basato su un orizzonte temporale chiaro, su una attenta valutazione del rischio atteso e degli obiettivi di medio termine. Il consulente finanziario fa della sua professione la comprensione delle esigenze del cliente e si impegna quotidianamente ad intercettare e dare risposte ai nuovi bisogni.

Il road-show di Fideuram sta coinvolgendo da settimane un’ampia platea di risparmiatori italiani, a cui vengono illustrate caratteristiche, elementi di attenzione e potenzialità nella strategia di investimento di un cliente private grazie alla consulenza Fideuram. La significativa risposta di partecipazione testimonia la progressiva evoluzione del risparmiatore italiano, sempre più investitore, attento al proprio patrimonio non solo per la redditività a breve ma soprattutto per la conservazione di valore nel tempo, anche in ottica di passaggio generazionale.

*Per informazioni:*

**Gruppo Intesa Sanpaolo**  
Rapporti con i Media  
stampa@intesasnpaolo.com

**FIDEURAM – Intesa Sanpaolo Private Banking SpA** ([www.fideuram.it](http://www.fideuram.it))  
**Media Relations:** [mediarelations@fideuram.it](mailto:mediarelations@fideuram.it)