

Tommaso Corcos – Presidente Assogestioni
Intervento di apertura del Salone del Risparmio
6 aprile 2016

Buongiorno a tutti,

quest'anno ho l'onore di aprire il Salone del Risparmio in qualità di Presidente di Assogestioni. In questa sala sono presenti tutti i protagonisti del Risparmio Gestito: asset manager, reti di distribuzione, clienti, autorità, media, università....un mondo carico di esperienza, di competenza, di aspettative. Siete davvero moltissimi!

Per me è davvero un piacere essere qui con voi a confrontarmi sulle prospettive della nostra industria e del nostro futuro.

Voglio innanzi tutto ringraziare il Presidente uscente, Giordano Lombardo, e con lui i membri del Comitato Direttivo, per l'eccellente lavoro svolto negli ultimi 2 anni che hanno visto il grande rilancio del Risparmio Gestito.

La nostra industria si è definitivamente lasciata alle spalle la pesante eredità della duplice crisi finanziaria e del debito sovrano mettendo a segno risultati di assoluto rilievo.

La raccolta netta, positiva a partire dalla metà del 2012, si è rafforzata al punto da raggiungere durante il 2015 quota 142 miliardi di euro. Un livello secondo solamente a quello registrato nell'anno *boom* dei fondi comuni (1998).



Il patrimonio gestito ha raggiunto valori mai toccati nel corso della più che trentennale storia del Risparmio Gestito in Italia: a fine 2015 esso ammontava a 1.835 miliardi di euro, una cifra pari al 118% del PIL ed equivalente al 45% del totale delle attività finanziarie detenute dalle famiglie. Numeri tanto più significativi se rapportati a un PIL che dal 2008 è calato di circa il 9%.

La crescita è stata alimentata dalla ricomposizione di portafoglio delle famiglie italiane, che hanno abbandonato l'investimento diretto in titoli per entrare nel Risparmio Gestito.



Contemporaneamente dobbiamo ricordare che questi numeri fanno parte di un trend di sviluppo dell'Asset Management globale, giunto a una fase di maturità, con una previsione di crescita annua pari all'1,7% per il prossimo quinquennio, dopo le ampie oscillazioni dei periodi precedenti.

Guardando più da vicino l'evoluzione del mercato italiano, possiamo individuare due elementi caratteristici: il ruolo delle componenti retail, particolarmente dinamica negli ultimi anni, e l'elevata apertura alla concorrenza internazionale.

Nei fondi comuni il 34% del mercato è infatti rappresentato da prodotti istituiti fuori dall'Italia e promossi da gestori esteri. L'apertura media del sistema distributivo presso la clientela *retail*, è stimata pari al 42% e raggiunge punte superiori al 60% tra gli intermediari specializzati nella fascia *Private*.

I risultati presentati sono senza dubbio motivo di orgoglio per la nostra industria, ma io vorrei vederli anche come un formidabile trampolino di lancio per le nuove sfide che ci attendono.

Ed è proprio invitando tutti a proiettarci verso il futuro che vorrei aprire il Salone, salutare le Autorità e i tanti prestigiosi ospiti presenti in sala o che interverranno nei 3 giorni della manifestazione, un evento che cresce anno dopo anno, un momento di riflessione insostituibile per l'industria del Risparmio.

In questa prospettiva e senza alcuna pretesa di esaurire le complessità che dobbiamo affrontare, rese evidenti dal titolo stesso del Salone, vorrei condividere alcune linee guida per la crescita organica dell'industria, linee che vedo un po' come il nostro programma per i prossimi anni:

- *Consolidamento del modello di servizio*
- *Stewardship*
- *Ruolo nell'economia reale*
- *Previdenza complementare*
- *Educazione finanziaria e Capitale umano*

1) - Consolidamento del modello di servizio

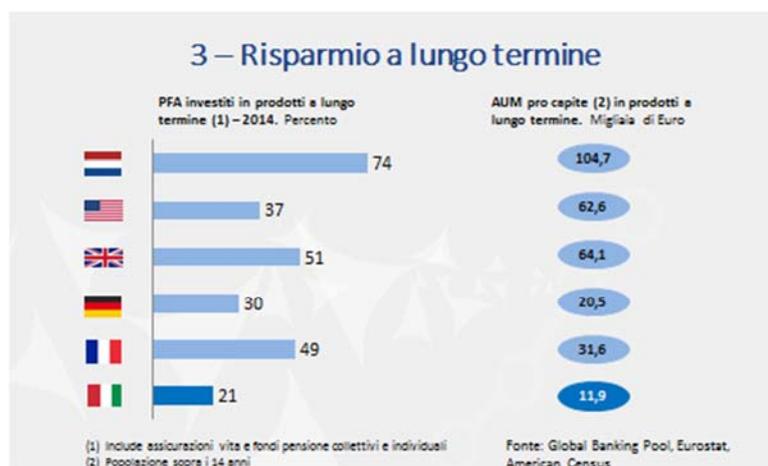
La compressione dei rendimenti dei titoli obbligazionari governativi ha portato molti risparmiatori ad abbandonare il mondo del rendimento sicuro per investire in asset class con le quali hanno minor confidenza, come le azioni.

Per capire l'attuale geografia degli investimenti, oggi più che mai il risparmiatore ha bisogno di una guida, un servizio di consulenza capace di tragarlo verso gli obiettivi di risparmio. La consulenza rappresenta oggi una frontiera sensibile per la nostra industria perché su di essa poggia la sostenibilità della crescita sperimentata negli ultimi anni e perché attorno ad essa si concentra un grosso sforzo di innovazione che coinvolge la normativa (Mifid II), la finanza comportamentale (con le nuove frontiere delle neuroscienze), la rivoluzione digitale (arrivata ai robo-advisor). Ma alla fine tutto si riassume in uno slogan tanto antico quanto potente: mettere il cliente al centro.

Questo principio guida già oggi molte Società, dalle reti distributive agli asset manager; richiede però a mio avviso una nuova spinta per far evolvere il modello di servizio: dal prodotto al cliente, dalla comunicazione legale del rischio alla sua reale condivisione con l'investitore, dal breve termine a un quadro di pianificazione finanziaria in cui l'elemento tempo scandisce obiettivi e combinazioni di rischio/rendimento.

Portare il tempo al centro del nostro modello di consulenza è un passaggio fondamentale, perché ci consente di ripartire da un orizzonte temporale coerente con il concetto di investimento. L'orizzonte temporale della nostra industria si è infatti drammaticamente ridotto negli ultimi anni, in linea con la crisi del consumatore-risparmiatore che ha perso certezza del futuro (il sociologo Baumann ha definito questo stato "Società liquida")

Dobbiamo quindi recuperare profondità temporale, colmando il ritardo che ci separa dagli altri paesi nell'allocazione del risparmio a medio lungo termine



In definitiva, lo sviluppo di una consulenza evoluta migliora il servizio reso al cliente lungo l'intero ciclo di vita dell'investimento, incluso il momento della formulazione delle aspettative, da cui dipendono la sua soddisfazione finale e la fiducia verso di noi.

E' importante coltivare la fiducia dei clienti "storici" e dei nuovi clienti e confermare la maturità della nostra industria che non è stata mai colpita da scandali di "risparmio tradito" sia in Italia sia all'Estero

L'importanza prospettica della clientela retail e delle caratteristiche della Domanda che essa esprime si ripercuoterà sull'industria, sia dal punto di vista dei prodotti / servizi, sia dal punto di vista operativo e regolamentare.



La disciplina della *product governance*, che costituisce uno degli aspetti più innovativi derivante dalla direttiva MiFID II e dalle future misure di secondo livello, abbraccia tutti questi aspetti.

La *product governance* impone agli intermediari produttori e distributori di considerare l'interesse del cliente in ogni fase del processo produttivo e distributivo, prevenendo o limitando qualsiasi criticità per gli investitori sia nella fase di ideazione dei prodotti, sia durante tutta la "vita" degli stessi.

L'effettiva applicazione della disciplina in tema di *product governance* costituisce una sfida ma anche una opportunità nel rapporto tra produttore e distributore di OICR, nell'interesse del cliente finale. Alle SGR sarà chiesto di individuare la clientela di riferimento per ciascun prodotto realizzato e valutare la coerenza dello stesso con le esigenze e le caratteristiche del mercato identificato.

Questo condurrà a una relazione più stretta con i distributori. Importante sarà la gestione del flusso informativo tra SGR e distributore per realizzare eventuali revisioni sul prodotto e/o sul canale distributivo.

L'Associazione sta già lavorando, anche fornendo il proprio contributo in sede europea, alla determinazione del *target market* tra i clienti finali e allo scambio di informazioni tra produttore e distributore.

Alle procedure di c.d. *product governance*, che impattano sulle SGR nella fase di realizzazione del prodotto oltre che sul successivo rapporto con i distributori, si aggiungono quelle in materia di *inducement*. Se, da un lato, le nuove disposizioni vietano la percezione di benefici monetari e non monetari nella prestazione dei servizi di consulenza indipendente e gestione di portafoglio, dall'altro legano la percezione degli incentivi *non* monetari minori al rispetto di determinate condizioni, tra cui quella di innalzamento della qualità del servizio.

2) – Stewardship

L'ultimo punto di questo processo di consolidamento riguarda la stewardship, che rappresenta oggi uno degli impegni principali per gli asset manager in tutto il mondo e una parte importante dell'attività dell'industria italiana e dell'Associazione.

Sono essenziali elevati standard di governance per garantire la fiducia degli investitori nel mercato dei capitali di un paese, per aumentare il suo tasso di crescita economica ed assicurare un maggior accesso ai finanziamenti da parte delle imprese.

E' stata la crisi finanziaria a sviluppare dapprima nei paesi anglosassoni, portandolo poi al centro del dibattito internazionale, il concetto di stewardship, attraverso il quale si identifica, in capo agli investitori istituzionali, l'obbligo di esercitare consapevolmente i diritti di voto, per tutelare al meglio gli interessi dei clienti.

Il Consiglio direttivo dell'Associazione, come sapete, ha adottato nel 2013 i Principi italiani di Stewardship per l'esercizio dei diritti amministrativi e di voto nelle società quotate e ha approvato nel 2015 una serie di raccomandazioni di secondo livello per ciascuno dei Principi che forniscono una serie di best practice di alto livello e sono stimolo per il confronto e la collaborazione fra le società di gestione e gli emittenti quotati in cui investono i patrimoni gestiti.

In questo quadro, ha particolare rilievo la partecipazione all'elezione dei componenti dei board.

Come esposto nei Principi Italiani di Stewardship, l'elezione di componenti degli organi sociali indipendenti di minoranza è di per sé uno strumento di stewardship costruttivo, efficiente ed efficace. I componenti indipendenti di minoranza sono, infatti, in grado di realizzare, con la loro presenza, senza alcun coinvolgimento degli investitori che li hanno proposti e votati e senza alcun vincolo di mandato, un monitoraggio e un engagement degli emittenti e dei loro organi sociali costruttivo, indipendente e continuativo.

Voglio dire oggi, che ci accingiamo alla conclusione di una stagione assembleare 2016 ricca di rinnovi degli organi delle società quotate, che le procedure fissate per il funzionamento del comitato dei gestori – un comitato indipendente dagli organi dell'Associazione e aperto alla partecipazione di tutti gli investitori istituzionali anche non associati - ha dato ottima prova negli anni.

Non solo il comitato dei gestori, composto da portfolio managers che conoscono analiticamente le società nelle quali hanno investito e le dinamiche settoriali, ed il presidente sono indipendenti dagli organi di governo dell'Associazione. Al loro fianco opera una società internazionale di selezione di teste, il cui contratto è assegnato su base competitiva ogni tre anni.

La segreteria tecnica dell'Associazione assicura che la valutazione dei candidati avvenga secondo i principi, noti al pubblico, che definiscono i requisiti soggettivi degli amministratori eleggibili. Le riunioni

del comitato sono verbalizzate affinché le autorità di vigilanza possano in ogni momento verificare la robustezza delle procedure.

Possiamo affermare che l'Italia si pone nel contesto internazionale tra i paesi con una normativa e una autoregolamentazione tra le più avanzate. Al raggiungimento di questo risultato ha contribuito anche il ruolo svolto dall'Associazione, la cui attività in materia di governo societario si è intensificata nel corso degli ultimi anni in stretta relazione con l'evoluzione normativa e con le trasformazioni degli assetti proprietari del capitalismo italiano.

3) – Ruolo nell'economia reale

Il ruolo istituzionale all'interno delle Società quotate non esaurisce la nostra mission verso il mondo delle imprese

Dobbiamo allargare la nostra azione anche verso il mondo delle PMI per arricchire l'attuale sistema di finanziamento delle imprese, convogliando il risparmio delle famiglie italiane a favore del made in Italy più competitivo e della ripresa.

L'attuale sistema di finanziamento delle imprese in Italia, ad oggi prevalentemente dipendente dal credito bancario, è sempre meno in grado di fornire all'economia reale un ammontare di risorse adeguato al finanziamento della ripresa e dello sviluppo.

Nel 2014 in Europa la principale fonte di finanziamento per le aziende è stata il credito del canale bancario, con un peso intorno al 70-80%. Negli Stati Uniti la proporzione è esattamente opposta, con un ruolo importante giocato dagli investitori istituzionali, primi fra tutti i fondi pensione, che hanno orizzonti temporali di investimento di lungo periodo, che ben si sposano con la logica di finanziamento delle imprese.

La situazione è particolarmente penalizzante per le imprese di minori dimensioni per le quali risulta più difficile far fronte alla restrizione creditizia, sostituendo i prestiti bancari con altri mezzi di finanziamento.

Perché il modello di finanziamento dell'economia possa avere rapida e pratica realizzazione, è necessario che la politica, superando le incertezze del passato, riconosca al risparmio a lungo termine lo status di "obiettivo di policy", anche attraverso uno specifico regime di favore fiscale.

L'Associazione da tempo chiede l'introduzione in Italia di incentivi fiscali per l'investimento a lungo termine delle famiglie, attuato tramite Piani di Risparmio (PIR), perché rappresentano una delle soluzioni di maggiore interesse per far fronte alle necessità di sviluppo e alle mutate condizioni della nostra economia.

L'introduzione di tali piani consentirebbe di rispondere efficacemente alle esigenze degli investitori, che hanno bisogno di un forte incentivo per investire nel mercato azionario e per ampliare l'orizzonte temporale delle proprie scelte di investimento, e delle imprese che potrebbero contare su risorse stabilmente destinate alla produzione di beni e servizi.

In tale direzione sembra muoversi il progetto di legge "Finanza per la Crescita 2.0" che, secondo le anticipazioni, dovrebbe contenere la detassazione degli utili reinvestiti in azienda e sgravi per gli

investitori istituzionali e retail che impiegano il risparmio verso le medie imprese attraverso la formula dei PIR.

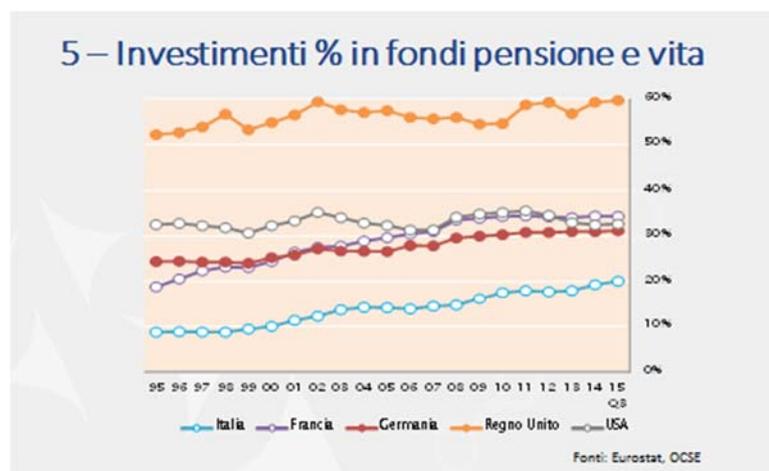
Questi temi non sono nuovi per l'Europa. Da un lato l'incentivo fiscale a favore dell'accumulo di lungo periodo è una realtà consolidata in Francia (con i Plan d'Epargne en Actions) e Regno Unito (con gli Individual Saving Accounts). Dall'altro troviamo le iniziative della Commissione Europea, con il Regolamento sugli European long-term investment funds (ELTIF) e con il piano Capital Market Union. Questo secondo progetto appare particolarmente significativo, avendo quali obiettivi dichiarati quello di creare un circuito di finanziamento complementare al sistema bancario e quello di mobilitare il capitale creando opportunità per imprese e risparmiatori. Il terzo obiettivo del piano, l'integrazione europea con l'abbattimento delle frontiere per imprese e investitori, ci ricorda che la crescita ha bisogno di più Unione (e questo non è poco nell'attuale momento storico...)

Il mondo dei Fondi Pensione può essere importante nella costruzione di un ruolo dell'industria nell'economia reale: tornando all'esempio americano, il 24% degli asset istituzionali è detenuto dai fondi pensione e di questi il 90% è gestito da asset manager. In Italia solo il 2% è detenuto dai fondi pensione e di questi il 75% è affidato agli asset manager.

4) - Previdenza complementare

Alla marginalità degli investitori istituzionali nel mercato italiano, in particolare dei fondi pensione, corrisponde un mercato della previdenza individuale ancora gracile. Torniamo per un attimo al confronto internazionale

Gli investimenti effettuati per il tramite di fondi pensione e imprese di assicurazione rappresentano complessivamente il 20% circa della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane. In Francia, Germania, Regno Unito e Stati Uniti questo indicatore si attesta tra il 30% e il 60%.



La gestione professionale, la diversificazione e l'orientamento al lungo termine che gli investitori istituzionali possono offrire sono ingredienti essenziali per un'allocazione efficiente delle risorse, con il duplice obiettivo di assicurare un futuro pensionistico dignitoso ai lavoratori e sostenere la crescita economica del Paese.

Un importante contributo potrebbe arrivare dallo sviluppo di un mercato unico europeo dei prodotti pensionistici individuali.

Si stanno sviluppando diverse iniziative, prima fra tutte quella della creazione di un prodotto paneuropeo standardizzato, il Pan-European Personal Pension (PEPP). Questo progetto si lega all'evoluzione demografica in Europa negli ultimi decenni e all'esigenza di individuare nuove soluzioni per garantire ai cittadini prestazioni pensionistiche adeguate e sostenibili.

Le iniziative attuali intendono dar vita a una regolamentazione volta all'armonizzazione, primo passo per abbattere le numerose barriere alla commercializzazione transfrontaliera di soluzioni previdenziali individuali.

In tale ambito, le Società di Gestione del Risparmio sono chiamate a giocare un duplice ruolo.

Innanzitutto, quello di promotori di soluzioni previdenziali di tipo individuale commercializzabili in tutti i paesi dell'Unione Europea, in analogia a quanto avviene, ormai da più di 25 anni, con i fondi comuni di investimento armonizzati.

In secondo luogo, le stesse potranno proporsi come gestori del risparmio raccolto attraverso i nuovi prodotti paneuropei, mettendo a disposizione un'elevata professionalità e una solida esperienza maturata nell'ambito dei servizi d'investimento e, in particolare, nelle gestioni individuali di portafoglio.

Per assicurare il successo di queste iniziative e sostenere lo sviluppo della previdenza individuale, è necessario che il quadro normativo crei le condizioni per incentivare il risparmio previdenziale e convogliare le risorse verso questo nuovo segmento di prodotti. In quest'ottica, è determinante il fattore fiscale.

Colgo l'occasione di questa giornata di apertura della sesta edizione del Salone del Risparmio, in presenza del Ministro Padoan e delle Autorità, per ricordare come non sia casuale che l'EIOPA, l'Autorità Europea delle Assicurazioni e delle Pensioni, abbia lanciato un monito auspicando un regime fiscale di favore per i prodotti di risparmio previdenziale individuali.

L'esiguo limite annuale di deducibilità dei contributi, pari a 5.164,57 euro, e la tassazione dei rendimenti nella fase di accumulo con una aliquota elevata al 20 per cento dallo scorso anno non favoriscono l'accumulo di risorse sufficienti a garantire in futuro l'erogazione di una prestazione adeguata e la creazione di un prodotto paneuropeo standardizzato.

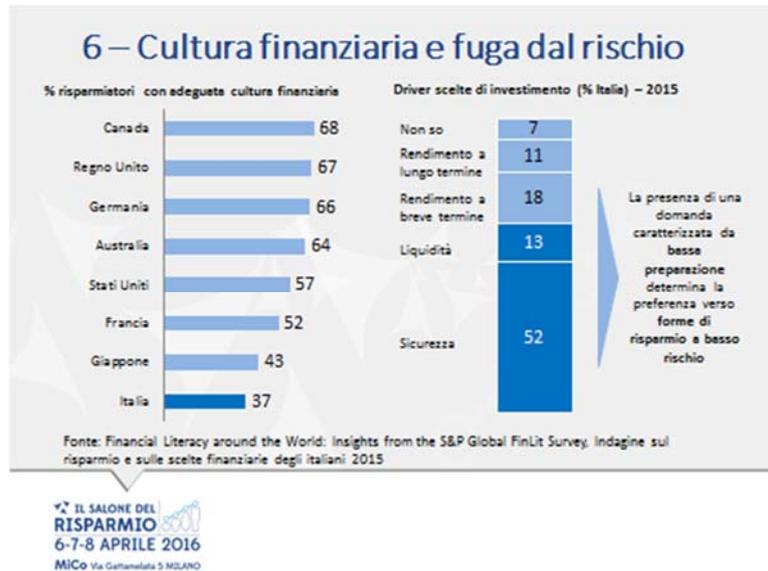
Lo sviluppo di un mercato unico europeo di prodotti pensionistici individuali impone che si ripensi l'attuale modello di tassazione delle forme pensionistiche italiane nella direzione auspicata dalla Commissione europea.

5) - Educazione finanziaria e Capitale umano

Parlando di previdenza ci siamo soffermati su vari punti: prodotti, investitori istituzionali, fiscalità. Ma i nodi di questo mercato non si esauriscono qui e toccano il tema dell'educazione finanziaria.

Le forti carenze delle famiglie italiane sul fronte della cultura finanziaria limitano in molti casi la capacità di prendere decisioni circa la gestione dei risparmi coerenti con le proprie preferenze in tema di rischio e orizzonte temporale e finanziariamente efficienti.

Il livello di cultura finanziaria in Italia è inferiore rispetto a quello degli altri principali Paesi europei, e negli ultimi anni la situazione non è migliorata.



Solo il 37% del totale dei risparmiatori possiede un'adeguata preparazione finanziaria, contro il 66% dell'Olanda e il 67% del Regno Unito. Anche la competenza delle nuove generazioni italiane mostra un forte gap con l'estero: l'Italia nelle classifiche internazionali è dietro ai principali paesi sviluppati e dopo economie emergenti quali la Cina o la Russia.

Questa carenza ha due conseguenze principali: i potenziali investitori hanno spesso

1. aspettative irrealistiche sui ritorni degli strumenti finanziari
2. difficoltà a comprenderne le caratteristiche ed i potenziali rischi.

Questa situazione può essere cambiata. Il Canada – in cui il 70% della popolazione ha oggi un'adeguata educazione finanziaria – è un caso esemplare: il paese ha messo a punto un sistema di leve che vanno dal materiale educativo nelle scuole, alla disponibilità e la connettività degli strumenti informativi via web, allo sviluppo di programmi mirati a seconda della tipologia di investitore e alla collaborazione ed il coordinamento dei vari attori coinvolti nell'attuazione del programma, al fine di evitare sprechi, incoerenze e duplicazioni. Analoghe politiche sono state sviluppate con successo nel Regno Unito e negli Stati Uniti.

Testimonianza dell'importanza che noi attribuiamo alla crescita della cultura finanziaria dei risparmiatori italiani è questo stesso Salone di incontro e formazione, nel quale sono investite molte risorse per realizzare occasioni concrete di apprendimento, a beneficio di risparmiatori e operatori del settore, studenti. E proprio agli studenti è tradizionalmente dedicata la conferenza formativa dell'ultimo giorno, così come il concorso fotografico "Scatta il risparmio", al cui archivio ci siamo rivolti per i contributi fotografici di questa presentazione. Il Salone si affianca a molte altre iniziative, di grande valore; non vi è dubbio che, in questo ambito in particolare, la scuola e un coordinamento dello Stato siano necessari per non relegare anche gli sforzi più generosi e strutturati a un fatto episodico.

Ma vi è un secondo aspetto, sempre attinente a formazione e a crescita culturale, che è forse meno presente nel dibattito mediatico ma non è meno importante per il nostro futuro: il ruolo del capitale umano nella nostra industria, che non richiede tanto un capitale finanziario bensì persone di altissima

qualità, con una formazione progressiva e profonda, un capitale umano che, essendo mobile per natura, deve essere incentivato ad operare nel nostro Paese, senza cercare condizioni più favorevoli in altre piazze finanziarie (tema remunerazione).

Per assemblare un buon portafoglio non bastano le competenze finanziarie generali. E' necessario acquisire e mantenere l'informazione ed è necessario usare tale informazione nell'ambito di modelli sofisticati. L'educazione finanziaria è parte di un ingranaggio che comprende gli asset manager come produttori di portafogli, e i distributori, in grado di conoscere le esigenze degli investitori e di consigliare i portafogli più adatti.

Le diverse figure professionali che operano nella produzione e nella distribuzione e consulenza dei prodotti di risparmio gestito necessitano di un continuo aggiornamento che consenta loro di mantenere alto il livello qualitativo del proprio lavoro.

Sono quindi contento di ricordare un'iniziativa di eccellenza in questa direzione: un progetto formativo appena lanciato dalla SDA-Bocconi, un Executive Master in Finance diretto dal prof Andrea Beltratti, che per la prima volta avrà una specializzazione in asset/wealth management. Ci sarà una presentazione del master proprio qui, al Salone del Risparmio nella giornata di venerdì.

Ma gli investimenti in formazione non sono sufficienti. Dobbiamo valorizzare il capitale umano a 360°, ispirandoci alle best practice internazionali, alle esperienze sviluppate in altri settori. Partiamo da una situazione non rassicurante.

Secondo una survey fatta da McKinsey l'anno scorso – sia in Europa, che in Italia – "employee satisfaction" nella nostra industria vede il 33% degli intervistati soddisfatti, il 28% incerto e il 39% non soddisfatti. Le principali ragioni legate a questa insoddisfazione riguardano la scarsa chiarezza sulle opportunità di carriera, la mancanza di senso di appartenenza e la scarsa valorizzazione.

Alcuni numeri – che definirei quanto meno preoccupanti – danno la dimensione del problema: oltre il 70% degli intervistati sta valutando di cambiare lavoro, percentuale che sale ulteriormente guardando ai più giovani; oltre l'80% delle assunzioni viene da altre società del settore; non c'è nessun Asset Manager nel ranking dei top-50 recruiter degli MBA.

La sfida da vincere è articolata e tipica di un'industria matura, rimasta "di nicchia": bisogna costruire i requisiti strutturali di sostenibilità "across the cycle" per i professionisti del nostro settore, creando e sostenendo un brand dell'industria che superi le singole società di gestione. Possiamo tornare a presentarci nelle Università top, organizzare seminari per i giovani talenti, promuovere borse di studio per gli studenti più performanti e aumentare la visibilità del nostro mestiere. Credo che anche in questo Assogestioni possa giocare un ruolo chiave.

Conclusioni

Oggi ho toccato temi diversi, per taluni aspetti distanti fra di loro: alcuni concetti però tornano costantemente.

Il primo si chiama Europa. Vogliamo diventare una componente sempre più attiva degli organismi europei di indirizzo della nostra industria perché ne rappresentiamo una parte importante e vitale. Non possiamo essere semplici spettatori del cambiamento aspettando che giunga dall'esterno; dobbiamo scendere nell'arena e diventare protagonisti.

Il secondo concetto riguarda l'intervento pubblico. Ho ricordato la necessità di sostenere lo sviluppo del mercato attraverso la leva fiscale, nella previdenza come nel finanziamento dell'economia reale. Ho

richiamato l'importanza di promuovere e sviluppare l'educazione finanziaria dei risparmiatori. Chiediamo un'azione di indirizzo del nostro sistema paese verso precisi obiettivi, a fronte delle sfide dettate dall'evoluzione demografica e dal ciclo economico.

Il terzo tema è quello della responsabilità. Verso i clienti, i collaboratori, il nostro paese. Dietro ai nostri investimenti non ci sono spericolate speculazioni finanziarie, ma i progetti delle famiglie italiane. E vorremmo guardare ancora più in là, arrivare anche alle imprese, con la loro spinta all'innovazione e al rilancio dell'economia. Per questo il tema del capitale umano è così importante per la nostra industria; dalla sua qualità dipendono i traguardi che possiamo raggiungere

Abbiamo tante cose da fare per migliorare l'industria del risparmio, l'economia del paese, il benessere delle famiglie che vi abitano

Possiamo farle, insieme, determinati, uniti. Vogliamo farle.

Sono entusiasta di cominciare questo percorso con voi

Grazie a tutti e Buon lavoro.