

RIVISTA BANCARIA  
MINERVA BANCARIA



[www.rivistabancaria.it](http://www.rivistabancaria.it)

ISTITUTO DI CULTURA BANCARIA «FRANCESCO PARRILLO»

Luglio-Agosto 2024

4

# RIVISTA BANCARIA MINERVA BANCARIA

## COMITATO SCIENTIFICO (*Editorial board*)

### PRESIDENTE (*Editor*):

GIORGIO DI GIORGIO, Università LUISS Guido Carli, Roma

### MEMBRI DEL COMITATO (*Associate Editors*):

PAOLO ANGELINI, Banca d'Italia	CARMINE DI NOIA, OCSE
ELENA BECCALI, Università Cattolica del S. Cuore	LUCA ENRIQUES, University of Oxford
MASSIMO BELCREDI, Università Cattolica del S. Cuore	GIOVANNI FERRI, LUMSA
EMILIA BONACCORSI DI PATTI, Banca d'Italia	FRANCO FIOREDELISI, Università degli Studi "Roma Tre" - <i>co Editor</i>
PAOLA BONGINI, Università di Milano Bicocca	GUR HUBERMAN, Columbia University
CONCETTA BRESCIA MORRA, Università degli Studi "Roma Tre"	MARIO LA TORRE, Sapienza - Università di Roma - <i>co Editor</i>
FRANCESCO CANNATA, Banca d'Italia	RAFFAELE LENER, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"
ALESSANDRO CARRETTA, Università degli Studi di Roma "Tor Vergata"	NADIA LINCIANO, CONSOB
ENRICO MARIA CERVELLATI, Link Campus University	PINA MURÉ, Sapienza - Università di Roma
RICCARDO CESARI, Università di Bologna e IVASS	PIERLUIGI MURRO, UNIVERSITÀ LUISS - GUIDO CARLI, ROMA
NICOLA CETORELLI, New York Federal Reserve Bank	FABIO PANETTA, Banca d'Italia
SRIS CHATTERJEE, Fordham University	ANDREA POLO, UNIVERSITÀ LUISS - GUIDO CARLI, ROMA
N.K. CHIDAMBARAN, Fordham University	ALBERTO FRANCO POZZOLO, Università degli Studi "Roma Tre"
LAURENT CLERC, Banque de France	ANDREA SIRONI, Università Bocconi
MARIO COMANA, LUISS Guido Carli	MARIO STELLA RICHTER, Università degli Studi "Roma Tre"
GIANNI DE NICOLÒ, International Monetary Fund	MARTI SUBRAHMANYAM, New York University
RITA D'ECCLÉSIA, Sapienza - Università di Roma	ALBERTO ZAZZARO, Università degli Studi di Napoli "Federico II"
STEFANO DELL'ATTI, Università di Bari Aldo Moro - <i>co Editor</i>	

### Comitato Accettazione Saggi e Contributi:

GIORGIO DI GIORGIO (*editor in chief*) - Domenico Curcio (*co-editor*)

Alberto Pozzolo (*co-editor*) - Mario Stella Richter (*co-editor*)

### *Direttore Responsabile:* Giovanni Parrillo

*Comitato di Redazione:* Francesco Baldi, Peter Cincinelli, Simona D'Amico, Alfonso Del Giudice, Paola Fersini, Serena Gallo, Igor Gianfrancesco, Saverio Giorgio, Stefano Marzoni, Federico Nucera, Biancamaria Raganelli, Stefania Sylos Labini, Giuseppe Zito

---

## ISTITUTO DI CULTURA BANCARIA «FRANCESCO PARRILLO»

### SOCI ONORARI

ANTONIO FAZIO, ANTONIO MARZANO, MARIO SARACINELLI

### PRESIDENTE

CLAUDIO CHIACCHIERINI

### VICE PRESIDENTE

GIOVANNI PARRILLO

### CONSIGLIO

FABRIZIO D'ASCENZO, ANGELO DI GREGORIO, PAOLA LEONE, FRANCESCO MINOTTI,

PINA MURÉ, FULVIO MILANO, ERCOLE P. PELLICANO', FRANCO VARETTO

# RIVISTA BANCARIA

# MINERVA BANCARIA

ANNO LXXX (NUOVA SERIE)

LUGLIO-AGOSTO 2024 N. 4

## SOMMARIO

### *Editoriale*

	Cambia la rotta! Le banche centrali riducono i tassi di interesse per sostenere le economie in affanno.....	3 - 6
G. DI GIORGIO		

### *Saggi*

D. PIATTI C. CATTANEO G. BASSANI P. CINCINELLI	Asimmetria di costo nelle banche di Credito Cooperativo: confronto tra banche <i>Less Significant</i> .....	7 - 42
---	--	--------

### *Contributi*

G. BOCCUZZI	Il Meccanismo Europeo di Stabilità (MES): un'opportunità, non un vincolo .....	43 - 98
-------------	---	---------

### *Saggi - Sezione giovani*

E. MONTELEONE	Exploring the transmission mechanism of monetary policy: the portfolio rebalancing channel. Empirical evidence from US stocks.....	99 - 145
---------------	--	----------

### *Rubriche*

Finanza: la parità di genere non è un'opzione ( <i>Intervista a Paola Pietrafesa</i> ) .....	147 - 154
L'Intelligenza Artificiale nella gestione di portafoglio: l'approccio AI-Assisted di Banca Profilo ( <i>F. Candeli, M. Palandri</i> ) .....	155 - 164
La disciplina del Fit and Proper: regole stringenti o semplice buonsenso? Le nuove sfide della Corporate Governance negli Intermediari Finanziari ( <i>A. Malinconico</i> ) .....	165 - 175
Il debito pubblico resta il problema. Governo: rischio fabbisogno a 125 mld per fine anno ( <i>G. Gennaccari, G. G. Santorsola</i> ).....	177 - 186
Bankpedia: Emergency Liquidity Assistance ( <i>M. Nucera</i> ).....	187 - 194

## RIVISTA BANCARIA - MINERVA BANCARIA

Rivista Bancaria - Minerva Bancaria è sorta nel 1936 dalla fusione fra le precedenti Rivista Bancaria e Minerva Bancaria. Dal 1945 - rinnovata completamente - la Rivista ha proseguito senza interruzioni l'attività di pubblicazione di saggi e articoli in tema di intermediazione bancaria e finanziaria, funzionamento e regolamentazione del sistema finanziario, economia e politica monetaria, mercati mobiliari e finanza in senso lato.

Particolare attenzione è dedicata a studi relativi al mercato finanziario italiano ed europeo.

La Rivista pubblica 6 numeri l'anno, con possibilità di avere numeri doppi.

**Note per i collaboratori:** *Gli articoli ordinari possono essere presentati in italiano o in inglese e devono essere frutto di ricerche originali e inedite. Ogni articolo viene sottoposto alla valutazione anonima di due referee selezionati dal Comitato Scientifico, ed eventualmente da un membro dello stesso.*

*Gli articoli accettati sono pubblicamente scaricabili (fino alla pubblicazione del numero successivo) sul sito della rivista: [www.rivistabancaria.it](http://www.rivistabancaria.it)*

*Gli articoli di norma non dovranno superare le 35 cartelle stampa e dovranno essere corredati da una sintesi in italiano e in inglese, di massimo 150 parole. Per maggiori indicazioni sui criteri redazionali si rinvia al sito della Rivista.*

*La Rivista ospita anche, periodicamente, interventi pubblici, atti di convegni patrocinati dalla Rivista stessa, dibattiti, saggi ad invito e rubriche dedicate. Questi lavori appaiono in formato diverso dagli articoli ordinari.*

*La responsabilità di quanto pubblicato è solo degli autori.*

*Gli autori riceveranno in omaggio una copia della Rivista*

*Gli articoli possono essere sottomessi inviando una email al seguente indirizzo: [redazione@rivistabancaria.it](mailto:redazione@rivistabancaria.it)*

### Istituto di Cultura Bancaria “Francesco Parrillo”

L'Istituto di Cultura Bancaria è un'associazione senza finalità di lucro fondata a Milano nel 1948 dalle maggiori banche dell'epoca allo scopo di diffondere la cultura bancaria e di provvedere alla pubblicazione di *Rivista Bancaria - Minerva Bancaria*. La Rivista è stata diretta dal 1945 al 1974 da Ernesto d'Albergo e poi per un altro trentennio da Francesco Parrillo, fino al 2003. In questo secondo periodo, accanto alla trattazione scientifica dei problemi finanziari e monetari, la rivista ha rafforzato il suo ruolo di osservatorio attento e indipendente della complessa evoluzione economica e finanziaria del Paese. Giuseppe Murè, subentrato come direttore dal 2003 al 2008, ha posto particolare accento anche sui problemi organizzativi e sull'evoluzione strategica delle banche. Nel 2003, l'Istituto di Cultura Bancaria è stato dedicato alla memoria di Francesco Parrillo, alla cui eredità culturale esso si ispira.

---

### Editrice Minerva Bancaria srl

DIREZIONE E REDAZIONE Largo Luigi Antonelli, 27 – 00145 Roma  
[redazione@rivistabancaria.it](mailto:redazione@rivistabancaria.it)

AMMINISTRAZIONE EDITRICE MINERVA BANCARIA S.r.l.  
presso PtsClas, Viale di Villa Massimo, 29  
00161 - Roma  
[amministrazione@editriceminervabancaria.it](mailto:amministrazione@editriceminervabancaria.it)

Autorizzazione Tribunale di Milano 6-10-948 N. 636 Registrato

Proprietario: Istituto di Cultura Bancaria “Francesco Parrillo”

Spedizione in abbonamento postale - Pubblicazione bimestrale - 70% - Roma

Finito di stampare nel mese di settembre 2024 presso Press Up, Roma

Segui Editrice Minerva Bancaria su: 

## FINANZA: LA PARITÀ DI GENERE NON È UN'OPZIONE

INTERVISTA A PAOLA PIETRAFESA\*

**D.** *Dottoressa Pietrafesa, lei nella sua carriera ha avuto numerosi riconoscimenti anche per l'impegno a promuovere la parità di genere. Si tratta di una strada ancora lunga nel nostro Paese – dove lavora solo una donna su due, nonostante un livello di istruzione superiore a quello maschile – e dove esistono significativi gap in termini salariali e di inquadramento aziendale. Quali sono, secondo lei, i maggiori ostacoli da superare in Italia?*



Guardando ai numerosi studi sul tema, come l'ultimo presentato a Cernobbio a settembre, i dati dell'Osservatorio sul Women Empowerment fanno vedere che nei Paesi del G20 il numero di donne amministratore delegato è sceso nel 2023 ed è solo il

4,5% tra le oltre 2.000 società Top. E l'Italia è ancora indietro, rispetto agli altri Paesi dell'Europa, con un tasso di occupazione femminile particolarmente basso. Anche nell'imprenditoria, le aziende femminili in Italia sono poco più di un quinto del

---

\* Amministratore Delegato di Allianz Bank Financial Advisors S.p.A - [comunicazione.esterna@allianzbank.it](mailto:comunicazione.esterna@allianzbank.it)  
Intervista a cura di Giovanni Parrillo.

totale, contro una media europea del 32%.

La strada per colmare il gender gap è quindi ancora lunga, con tanti ostacoli davanti. Come quello di stimolare le competenze imprenditoriali delle giovani donne e incrementarne l'interesse per la finanza personale e l'economia.

Tanto possono fare le grandi aziende come Allianz, che da sempre pone questi temi al centro delle sue strategie. In Italia, Allianz S.p.A. ha la Cer-

tificazione Uni/PdR 125:2022 per la parità di genere, per realizzare da sempre strategie e buone pratiche sui temi di Diversità, Equità e Inclusione, come confermano le Certificazioni conferite da Top Employers Italia e da EDGE, che ci riconosce "EDGE Move". Ed Allianz Bank FA è la prima realtà in Italia ad aver certificato la sua rete di Consulenti Finanziari sulla Gender Equality, ottenendo la "Certificazione di Winning Women Institute".

**D.** *Quest'anno Allianz S.p.A. ha ottenuto la Certificazione per la parità di genere UNI/PdR 125:2022. Allianz Bank Financial Advisors, la banca rete del Gruppo, è stata la prima realtà in Italia a certificare la sua rete di Consulenti Finanziari sulla Gender Equality. Oggettivamente si tratta di un risultato importate se si pensa alle specificità della rete. Può descriverci le caratteristiche di questo processo? Quali sono state le difficoltà da superare per adattare il modello di certificazione a una realtà lavorativa formata non da dipendenti, ma da Consulenti Finanziari liberi professionisti?*

Il processo è iniziato nel 2021 con la sigla dell'accordo tra Allianz Bank e Winning Women Institute, organizzazione impegnata a diffondere la Parità di Genere nel mondo del lavoro, per lo sviluppo di un modello di analisi di Gender Equality sulla rete

di Consulenti Finanziari della Banca. Per primi in Italia, abbiamo portato avanti questo progetto innovativo con tenacia nel solco delle iniziative strategiche del Gruppo Allianz sulla parità di genere.

Prima di oggi non era mai stato con-

cepito un modello di certificazione per liberi professionisti del settore della consulenza finanziaria e del risparmio gestito, in particolare perché essendo professionisti con partite iva non esistevano (e tuttora non esistono) politiche di welfare durante i periodi di assenza dall'attività, come i periodi di maternità o di assistenza ai familiari anziani. Ed è proprio l'aspetto della libera professione – che presenta meno sicurezze e garanzie rispetto alla carriera professionale da dipendente – che storicamente ha frenato l'ingresso delle consulenti donna nel mondo delle reti.

Allianz Bank, supportata dalla propria esperienza e dalla sensibilità del Gruppo su tali tematiche, ha messo in piedi in poco tempo un percorso unico di on-boarding e di formazio-

ne dedicato alle professioniste con pacchetti economici che possano aiutarle durante le fasi di interruzione temporanea dal lavoro. In assenza di tutele di sistema, infatti, la Banca ha deciso in autonomia di supportare economicamente le Consulenti Finanziarie durante queste fasi, al fine di contribuire al benessere della persona, ma anche al suo sviluppo.

E i primi risultati di questo impegno non si sono fatti attendere. A febbraio 2024 abbiamo avuto la nomina della prima donna con ruolo di Area Manager, mentre sul fronte del reclutamento nel corso del 2023 sono state inserite 29 professioniste donne tra i 136 nuovi Consulenti Finanziari nella rete in Italia, a cui si sono aggiunte 23 donne nel primo semestre 2024.

**D.** *Oggi la consulenza finanziaria è ancora una professione prevalentemente maschile. Fra i Consulenti Finanziari le donne sono il 22%: un dato ancora molto basso, seppure in crescita se si pensa che erano il 12% venti anni fa. Cosa si potrebbe fare per aumentare la rappresentanza femminile?*

A livello di settore, si è rilevata una crescita delle professioniste che hanno scelto di intraprendere l'attività

di consulenza finanziaria, come evidenziato dalla relazione di ANASF. Nel 2023, la percentuale femminile

sul totale degli iscritti all'Albo OCF (l'Albo unico dei Consulenti Finanziari) si è attestata al 22,8%, in netto aumento rispetto al 16,5% del 2022. Parlando della nostra realtà, Allianz Bank ha una buona rappresentanza femminile a livello di forza lavoro complessiva, sia come dipendenti (63% sul totale, tra i più alti nel settore) e sia a livello rete di Financial Advisors (22%). All'interno di quest'ultima, da oltre cinque anni, abbiamo instaurato una Commissione permanente femminile, Allianz Bank Women Academy, per supportare lo sviluppo professionale delle donne consulenti nonché per promuovere iniziative e una consulenza dedicate alla clientela imprenditoriale femminile, sempre più esigente. Tutte queste iniziative concrete sono volte a rafforzare la quota di donne nella nostra rete, con l'obiettivo di

aumentare la quota entro i prossimi anni al 25%.

Va in questa direzione l'ottenimento della Certificazione Winning Women Institute: si tratta di una chiara testimonianza dell'impegno della Banca a consolidare il proprio programma di inclusione e valorizzazione di genere.

Due ulteriori pilastri per accelerare l'inclusione e lo sviluppo professionale femminile all'interno della nostra rete sono la digitalizzazione, che consente di curare in modo efficace la relazione con i clienti in tutti i suoi aspetti anche a distanza, e il modello di lavoro in team denominato LINK. Avviato già nel lontano 2016, questo modello promuove il lavoro in squadra e favorisce la condivisione delle competenze professionali individuali, con un approccio multidisciplinare e integrato a servizio dei clienti.

**D. Educazione finanziaria.** *Il nostro Paese è indietro nelle classifiche internazionali. Le donne sono ancora vittima di stereotipi per cui le finanze di casa sono un tema maschile. Emerge infatti dai sondaggi sul livello di educazione finanziaria, che le donne sottovalutano le proprie competenze, mentre rispondono meglio degli uomini sulle domande specifiche. Cosa si può fare sul tema in generale e per le donne in particolare?*



Le indagini svolte sulla popolazione ci dicono che statisticamente è il soggetto di genere femminile a non godere di una adeguata parità di trattamento e di autonomia economica. Anche dal punto di vista professionale questa differenza di genere esiste e va gestita all'interno di una corretta pianificazione e ancora prima con un processo di educazione alla propria indipendenza economica. In questo senso, la presenza di un Consulente Finanziario adeguatamente preparato è di aiuto nel riuscire a muoversi in anticipo con razionalità e consapevolezza.

Va inoltre considerato che la famiglia, la formazione e anche gli uomini giocano un ruolo fondamentale per aiutare e incoraggiare le giovani donne a cercare di essere indipendenti economicamente.

Fin dalla tenera età l'educazione ha un ruolo importante: nonostante nel 2021 la quota rosa dei laureati fosse pari al 57,2%, si vedono forti disparità a livello regionale (più forte al nord e al centro, meno al sud). Nonostante si sia in procinto di inserire per decreto nelle scuole l'educazione finanziaria all'interno delle ore di educazione

civica, secondo molti esperti le ore previste al momento sono però ancora insufficienti.

Inoltre, alcuni studi condotti nelle scuole e nelle Università, anche grazie al sostegno di Allianz Bank, indicano che è già attorno ai 15 anni che il gender gap sulle competenze finanziarie inizia ad essere significativo in Italia, mentre non lo è in altri Paesi. Sia la Banca Mondiale sia l'Istituto europeo della parità di genere (EIGE) hanno ribadito come la diminuzione del gender gap tra uomini e donne potrebbe inoltre fare aumentare il prodotto interno lordo di oltre il 20% a livello globale nei prossimi dieci anni.

Come è possibile raggiungere questi traguardi? Innanzitutto, sono importanti i modelli di donne che abbiano avuto successo e che possano ispirare le ragazze a intraprendere percorsi per renderle indipendenti economicamente e per liberarsi di alcuni preconcetti. Anche noi aziende private possiamo fare molto, incoraggiando l'empowerment delle donne, la formazione mirata e il mentoring soprattutto di giovani talenti. Tuttavia, più si sale di posizioni e di ruolo,

noto ancora che le donne non sempre vogliono o sono pronte ad accettare e superare le complessità e rinunciano alla carriera per la famiglia. È quindi fondamentale l'accompagnamento alla leadership attraverso coaching e sostegni mirati, per avere accesso agli strumenti per ambire a ruoli apicali e rompere gli stereotipi.

Il ruolo sociale della consulenza finanziaria, che è proprio quello di

trasmettere un approccio multidimensionale, può analizzare quindi la questione di genere attraverso il reddito, la ricchezza e il controllo delle proprie finanze, rendendo chiaro quanto l'indipendenza economica abbia un valore e un impatto su una società equa. Una corretta cultura finanziaria, infatti, è cruciale per il benessere delle persone e lo sviluppo di un Paese.

**D.** *Oggi fra i Consulenti Finanziari non ci sono molti giovani. Da una ricerca, commissionata da OCF a Research Dogma, sono emersi dati su cui riflettere. L'aspirazione dei giovani interessati alla consulenza finanziaria è quella di avere un impiego flessibile e che si caratterizzi per contenuti come un lavoro da professionista e da imprenditore. Fra le condizioni per favorire l'ingresso nella professione spiccano tuttavia la necessità di un compenso di base nella prima fase dell'attività e anche l'esigenza di coaching. Cosa si potrebbe fare in proposito?*

Negli ultimi quattro anni OCF ha registrato una crescita di professionisti consulenti under 40 che si attesta al 13,9% del totale a fine 2023. Il ricambio generazionale della professione è sì una sfida, ma anche un'opportunità che ci permette di evolvere la nostra prospettiva e favorire l'ingresso nella professione dei giovani attraverso un processo di collaborazione

virtuosa e sinergica.

Nella nostra Banca nel corso del 2023 abbiamo avviato "Allianz Bank Future Advisors", un'iniziativa finalizzata all'inserimento nella rete di nuovi consulenti under 40. Un percorso formativo integrato e strutturato volto a fare acquisire specifiche competenze e a rafforzare le capacità relazionali e comunicative, attraverso l'alternanza

di aule fisiche e virtuali. Tra i pilastri del programma si evidenzia l'affiancamento costante: in particolare, per i primi due anni, un Consulente Finanziario senior, nel ruolo di Tutor, affiancherà sul campo il neo inserito supportandolo nella pianificazione e nello svolgimento delle attività commerciali, monitorandone la crescita e accompagnandolo nel raggiungimen-

to degli obiettivi. È previsto inoltre un supporto operativo da parte di assistenti di area dedicati. Altro pilastro fondamentale è rappresentato da un'offerta economica specifica, ideata per supportare la crescita del portafoglio e contemporaneamente garantire stabilità e sicurezza economica attraverso meccanismi di tutela anche in caso di eventuali difficoltà iniziali.

**D.** *I mercati finanziari hanno visto una serie continua di crisi finanziarie e geopolitiche a partire dal 2007 anno del crollo dei mutui sub prime negli USA. A quell'episodio è seguita la crisi dei debiti sovrani, la pandemia da Covid-19, l'invasione russa dell'Ucraina, la bolla dei prezzi energetici e il ritorno dell'inflazione con l'aumento dei tassi di interesse, fino alle recenti crisi delle banche regionali americane e al crollo di Credit Suisse, la prima banca sistemica a subire un evento simile. Da ultimo, mentre l'inflazione è iniziata a calare, è scoppiata una nuova guerra in Medio Oriente. Eppure, i mercati hanno registrato un buon andamento e non sembrano risentire delle tensioni che si accumulano. In questo scenario i risparmiatori hanno bisogno di guide preparate. Cosa possono fare i Consulenti Finanziari per aiutarli? Quali consigli si possono dare ai risparmiatori?*

In un contesto caratterizzato da una crescente complessità, la guida del Consulente Finanziario resta fondamentale per accompagnare il cliente attraverso un approccio olistico alla gestione del patrimonio e indirizzarlo in tutte le fasi degli investimen-

ti, compresi gli aspetti di protezione e previdenza, con un'attenta gestione dei rischi. A questo proposito, ricordo che l'ultimo rapporto Consob 2023 sulla relazione consulente-cliente – dedicato all'analisi su sostenibilità e investimenti – evidenzia proprio il

ruolo determinante svolto dai professionisti nelle scelte di investimento della clientela. I dati rivelano come la competenza del consulente sia per la maggior parte degli investitori (68% del campione intervistato) l'elemento che guida l'affidamento e la soddisfazione degli investitori stessi. Un'evidenza che rivela l'importanza dell'affiancamento al cliente da parte del consulente nella valutazione di orizzonte temporale e approccio al rischio, offrendo un valido supporto nell'individuazione degli obiettivi di investimento. I dati analizzati da Consob sottolineano infatti un beneficio dichiarato dai clienti dalla possibilità di usufruire del confronto con il consulente innanzitutto in termini di conoscenze finanziarie.

Per questo ritengo sia importante puntare a sviluppare e promuovere uno scambio più approfondito fra il consulente e il cliente riguardo all'

locazione del portafoglio e alle caratteristiche dei prodotti raccomandati. Un'azione che potrebbe essere in grado di contribuire a rafforzare l'affidamento al professionista e a rendere più solide le conoscenze e le aspettative dell'investitore. È importante che i risparmiatori riconoscano nel Consulente Finanziario una figura decisiva in un'ottica di gestione, prevenzione ed educazione in grado di aiutare i propri clienti ad assumere un approccio razionale per gestire l'emotività che può derivare da fasi critiche dei mercati, oltre che esperto nel far progredire le conoscenze finanziarie dei propri clienti. In questo ambito è opportuno anche ampliare il campo dell'educazione finanziaria considerandola un veicolo e valido strumento a comprendere opportunità e rischi degli investimenti, a fronte di una crescente innovazione e digitalizzazione dei servizi finanziari.

Per rinnovare o attivare un nuovo abbonamento  
effettuare un **versamento** su:

c/c bancario n. 10187 Intesa Sanpaolo  
Via Vittorio Veneto 108/b- 00187 ROMA  
IBAN IT92 M030 6905 0361 0000 0010 187

intestato a: **Editrice Minerva Bancaria s.r.l.**

oppure inviare una **richiesta** a:

**amministrazione@editriceminervabancaria.it**

### **Condizioni di abbonamento ordinario per il 2024**

	<b>Rivista Bancaria Minerva Bancaria bimestrale</b>	<b>Economia Italiana quadrimestrale</b>	<b>Rivista Bancaria Minerva Bancaria + Economia Italiana</b>
Canone Annuo Italia	<b>€ 120,00</b> causale: MBI24	<b>€ 90,00</b> causale: EII24	<b>€ 170,00</b> causale: MBEII24
Canone Annuo Estero	<b>€ 175,00</b> causale: MBE24	<b>€ 120,00</b> causale: EIE24	<b>€ 250,00</b> causale: MBEIE24
Abbonamento WEB	<b>€ 70,00</b> causale: MBW24	<b>€ 60,00</b> causale: EIW24	<b>€ 100,00</b> causale: MBEIW24

L'abbonamento è per un anno solare e dà diritto a tutti i numeri usciti nell'anno.

L'abbonamento non disdetto con lettera raccomandata entro il 1° dicembre s'intende tacitamente rinnovato.

L'Amministrazione non risponde degli eventuali disguidi postali.

I fascicoli non pervenuti dovranno essere richiesti alla pubblicazione del fascicolo successivo.

Decorso tale termine, i fascicoli disponibili saranno inviati contro rimessa del prezzo di copertina.

Prezzo del fascicolo in corso **€ 40,00 / € 10,00** digitale

Prezzo di un fascicolo arretrato **€ 60,00 / € 10,00** digitale

### **Pubblicità**

1 pagina **€ 1.000,00** - 1/2 pagina **€ 600,00**

RIVISTA BANCARIA  
**MINERVA BANCARIA**

**ABBONATI - SOSTENITORI**

ALLIANZ BANK F. A.	CASSA DI RISPARMIO DI BOLZANO
AMF ITALIA	CBI
ANIA	CONSOB
ASSICURAZIONI GENERALI	Divisione IMI - CIB
ASSOFIDUCIARIA	Intesa Sanpaolo
ASSONEBB	ENVENT CAPITAL PARTNERS
ASSORETI	ERNST & YOUNG
BANCA D'ITALIA	FONDAZIONE AVE VERUM
BANCA FINNAT	INTESA SANPAOLO
BANCA IFIS	ISTITUTO PER IL CREDITO SPORTIVO
BANCA POPOLARE DEL CASSINATE	IVASS
BANCA PROFILO	MEDIOCREDITO CENTRALE
BANCA SISTEMA	MERCER ITALIA
BANCO BPM	NET INSURANCE
BANCO POSTA SGR	OCF
	VER CAPITAL

RIVISTA BANCARIA  
MINERVA BANCARIA  
ADVISORY BOARD

PRESIDENTE:  
MARCO TOFANELLI, Assoreti

MEMBRI:  
ANDREA BATTISTA, Net Insurance  
NICOLA CALABRÒ, Cassa di Risparmio di Bolzano  
LUCA DE BIASI, Mercer  
VINCENZO FORMISANO, Banca Popolare del Cassinate  
LILIANA FRATINI PASSI, CBI  
LUCA GALLI, Ernst & Young  
GIOVANNA PALADINO, Intesa SanPaolo  
ANDREA PEPE, FinecoBank  
ANDREA PESCATORI, Ver Capital  
PAOLA PIETRAFESA, Allianz Bank Financial Advisors

---

Editrice Minerva Bancaria  
COMITATO EDITORIALE STRATEGICO

PRESIDENTE  
GIORGIO DI GIORGIO, Luiss Guido Carli

COMITATO  
CLAUDIO CHIACCHIERINI, Università degli Studi di Milano Bicocca  
MARIO COMANA, Luiss Guido Carli  
ADRIANO DE MAIO, Università Link Campus  
RAFFAELE LENER, Università degli Studi di Roma Tor Vergata  
MARCELLO MARTINEZ, Università della Campania  
GIOVANNI PARRILLO, Editrice Minerva Bancaria  
MARCO TOFANELLI, Assoreti

