



**Filippo Bertacche**

**Consulente Finanziario e Patrimoniale – Private Banker**



**Recapiti:**

Ufficio in Arzignano (Vi) 0444 470111  
P.zza Marconi 21



E-mail filippo.bertacche@bancainvestis.com

Scheda completa del consulente [www.bertacche.it](http://www.bertacche.it)

## Cosa chiedono i miei Clienti – Competenza Esperienza Fiducia

Il patrimonio è unico come unici sono i clienti; la tutela e la crescita del loro portafoglio di investimento richiede costante attenzione, professionalità, responsabilità e capacità di ascolto. Da oltre venticinque anni questo è il mio impegno quotidiano in un mondo che cambia velocemente e richiede un costante sguardo in avanti.

## Competenze Certificate del Suo Consulente

Consulente Finanziario iscritto per esame all'albo O.C.F. dal 2005;

Consulente Finanziario iscritto per esame all'albo *European Financial Advisor EFPA™* dal 2005;

Dottore in Economia, Scienze Bancarie e Assicurative.

**PF Awards 2021** **Medaglia d'oro** in Consulenza Finanziaria, Consulenza Patrimoniale, Ruolo ed Efficacia

**PF Awards 2019** **Professionista d'Eccellenza** con le migliori competenze in tutte le categorie;  
**PF Expert** in Consulenza Finanziaria;  
**PF Specialist** in Prodotti di Investimento, Pianificazione Successoria, Consulenza Fiscale, Credito.

**PF Awards 2018** **Professionista TOP Specialist** con le migliori competenze consulenziali in Italia;  
**PF Specialist** in Consulenza Fiscale e Previdenziale.

**PF Awards 2017** **Professionista TOP Specialist** con le migliori competenze professionali in Italia;  
**PF Specialist** in Costruzione del Portafoglio, Tutela del Patrimonio, Pianificazione Successoria, Consulenza Fiscale.





PROFESSIONE FINANZA Primato

## Filippo Bertacche vincitore “seriale” del PFAward

Il vicentino che lavora in Banca Intermobiliare ad Arzignano in 4 edizioni sempre tra i primi cinque

● Filippo Bertacche non perde il vizio. E dopo una “pausa laurea” torna a classificarsi nella Top 5 dei PFAwards promossi da Professione Finanza, che hanno valutato le competenze dei consulenti in ambito finanziario e patrimoniale.

Bertacche cala così il poker dopo i risultati ottenuti nel 2017, 2018 e 2019, collocandosi tra i primi 5 in tre delle quattro categorie previste: consulenza finanziaria, consulenza patrimoniale, ruolo ed efficacia. Risultato ottenuto al termine di tre prove per ogni categoria: un test online, un elaborato scritto su un caso pratico e un colloquio. Il consulente, che dal 2017 lavora nella filiale di Arzignano di Banca Intermobiliare, pare non essere ancora stanco di questi risultati.

«Ogni anno è talmente invitante che non resiste e ogni volta è un arricchimento, che



Filippo Bertacche premiato

porta a misurarsi con cose nuove. L'anno scorso ho saltato, ma solo perché stavo ultimando la tesi di laurea in Scienze bancarie e assicurative.

Secondo Bertacche, però, non guasterebbe nemmeno una più diffusa conoscenza della finanza. «L'Italia ha una quantità di risparmi tra le più alte al mondo, ma una bassissima preparazione finanziaria e di conseguenza si rischia di sbagliare investimenti. È un passo che serve per sviluppare l'economia, partendo dalle scuole, dove basterebbe un'ora ogni due settimane». ● M.E.B.



"Quali sono stati gli step più importanti nella tua carriera che ti hanno permesso di raggiungere competenze tali da poter garantire oggi una consulenza altamente qualificata al cliente?"

Dopo una tradizionale attività di addetto titoli in filiale, ho deciso di impormi autonomamente un percorso di qualificazione professionale abbastanza intenso che mi portasse a ragionare come consulente finanziario più che come solo addetto titoli bancario. Il vero cambio di passo è iniziato nel 2005 quando, in soli tre mesi, ho sostenuto sia l'esame di promotore finanziario che quello di European Financial Advisor. Il titolo EFA in quegli anni aveva un peso prospetticamente importante vista la pionieristica creazione di un albo più evoluto a livello europeo riservato esclusivamente alle qualifiche di Consulente Finanziario (oggi un po' anacronistiche in un albo OCF - già ex albo promotori finanziari - dove è entrato un po' di tutto...). Da quel momento ho approfondito periodicamente ogni ambito legato alla mia attività innanzitutto come consulente finanziario, nonché broker e successivamente anche come patrimonialista; ho intrapreso un costante percorso formativo, a mio giudizio indispensabile per svolgere questa professione. L'aspetto stimolante di

questo lavoro e dell'economia è rappresentato dalla continua evoluzione in direzioni spesso non prevedibili, dove i punti fissi rimangono pochi. L'incertezza è il vero motore della nostra professione ma, contrariamente allo spirito che anima l'imprenditore schumpetariano (soggetto a razionalità limitata), il consulente finanziario fa della razio-

nalità il suo mantra, indispensabile per governare le scelte di investimento e la pianificazione finanziaria del proprio cliente. In questo lavoro, come in tutti i lavori caratterizzati da forte innovazione, ogni traguardo raggiunto (riconoscimento, premio, certificazione o altro) è solo l'inizio di un nuovo percorso di miglioramento.





**RICONOSCIMENTI.** È private banker per Bim ad Arzignano: dai Pifwards pure una medaglia d'oro

# Oscar per consulenti finanziari Il vicentino Bertacche fa il bis

E quest'anno si aggiudica la prima posizione in tre diverse materie

Maria Elena Bonacini

Un vicentino vola per la seconda volta consecutiva nella Top 5 dei consulenti finanziari. Ha concesso il bis Filippo Bertacche, private banker in esclusiva della Bim ad Arzignano, che per il secondo anno di fila si è aggiudicato il titolo di Top PFSpecialist nell'ambito dei Pifwards promossi da Professione finanza (gli unici certificati Iso 9001).

**IN GARA 1563 PROFESSIONISTI.** La quinta edizione dell'iniziativa ha visto la partecipazione di 1.563 professionisti, che hanno dovuto superare tre fasi. La prima consisteva in un questionario online con 10 domande per ognuna delle 10 materie oggetto della competizione: analisi di mercato, consulenza all'impresa, consulenza fiscale alla famiglia, consulenza previdenziale, costruzione del portafoglio, pianificazione successoria, comprensione delle esigenze, tutela del patrimonio, credito e finanziamenti, investimenti immobiliari. Il secondo test era invece un elaborato su casi pratici e il terzo in un colloquio con una commissione forma-



Filippo Bertacche

ta da 25 tra docenti ed esperti. Il vicentino già l'anno scorso - allora rafforzava la squadra della Cassa rurale di Brendola - si era classificato primo in "Tutela del patrimonio" e nei primi 10 in altre tre materie: costruzione del portafoglio, consulenza fiscale alla famiglia e pianificazione successoria.

**TRE EXPLOIT.** Quest'anno invece il vicentino - come detto in questo caso invece come private banker in esclusiva per la Bim, in Arzignano - ha portato a casa il titolo di Pif-

specialist come primo classificato in "Consulenza fiscale", "Consulenza previdenziale" e "Credito e finanziamenti" e ha anche ricevuto una medaglia d'oro per competenze in consulenza finanziaria e consulenza patrimoniale.

**UN COMITO PER I VINCITORI.** Ma quest'anno i vincitori hanno anche un altro compito: contribuire ad una guida per gli utenti. «Ai primi classificati di ogni categoria spiega Bertacche - è stato chiesto di redigere un articolo per un manuale che sarà rivolto ad un risparmiatore medio, quindi non troppo base, né eccessivamente tecnico. La formazione delle persone è importante, ma anche difficile, perché non tutti sono disposti a dedicare tempo a capire anzi molti di dicono semplicemente "fai tu". Si impiega una vita a costruire dei risparmi, sarebbe meglio prenderci qualche minuto per mantenerli bene. Come consulente ti relazioni con persone molto diverse, con alcuni devi spiegare le cose in modo semplice, altri sono invece più preparati. Purtroppo in Italia non si fa formazione finanziaria, mentre dovrebbe essere introdotta nelle scuole». •

## Assoreti

### CONSULENTI, CRESCE LA RACCOLTA FUORI SEDE

A novembre il dato rilevato da Assoreti indica una raccolta netta positiva per le reti di consulenti finanziari abilitati all'offerta fuori sede pari a circa 2,2 miliardi. C'è una flessione congiunturale dei volumi di raccolta attribuibile ai disinvestimenti realizzati sui prodotti in regime amministrato (-858 milioni), mentre però aumentano (+9,3%) le risorse nette destinate al settore del risparmio gestito, per un ammontare pari a 3 miliardi. A fine novembre la raccolta netta complessiva delle reti è stata pari a 35,2 miliardi, valore superiore a quanto realizzato nell'intero 2016 (33 miliardi). La crescita del risparmio gestito coinvolge le categorie dei prodotti assicurativi/previdenziali e dei patrimoni individuali. I versamenti su polizze assicurative sono a 1,1 miliardi.



## Filippo BERTACCHE



### Banca Intermobiliare di Investimenti e Gestioni S.p.a.

Arzignano (Vi) 0444/470111  
Padova 049/8241211  
[www.bertacche.it](http://www.bertacche.it)

Consulente finanziario e patrimoniale iscritto all'albo O.C.F. ed E.F.P.A. con la qualifica di European Financial Advisor dal 2005. Private Banker & Wealth Manager.

Dedico quotidianamente la mia professionalità e attenzione al patrimonio che mi affidano i clienti con competenza, esperienza e fiducia per la crescita e tutela del loro portafoglio di investimento. Da oltre vent'anni questo è il mio impegno quotidiano in un mondo che cambia velocemente e richiede un costante sguardo in avanti.

Le competenze professionali affrontate ogni giorno vanno dalla costruzione del portafoglio, allo studio di scenario del mercato e l'analisi degli strumenti finanziari, dalla consulenza fiscale per la famiglia alla pianificazione successoria e la tutela patrimoniale, dalla previdenza complementare alla pianificazione finanziaria.

PF Top Specialist 2017 [www.bertacche.it](http://www.bertacche.it)

## Un anno di tempo per conoscere il nuovo cliente

di Filippo Bertacche

Spesso mi sento fare da amici e conoscenti la stessa confidenza: "Difficile il tuo lavoro, quante cose da sapere e seguire... e poi di questi tempi dev'essere ancora più dura". Ed è divertente invece notare le loro espressioni quando gli confido serenamente che la cosa più difficile nel mio lavoro non è il lavoro in sé, ma capire ciò che realmente vuole un cliente. Può sembrare una banalità, ma non è così. Capi- re ciò che vuole veramente il nostro interlocutore quando instauriamo un nuovo rapporto è la cosa più difficile da gestire, in assoluto; l'espressione "aiutami ad aiutarti" nel nostro lavoro può suonare davvero bene visto che molte volte è il cliente stesso (inconsciamente) a non tenderci una mano.

Ma andiamo per gradi. Gli strumenti di profilazione e conoscenza dell'investitore imposti dalla normativa (questionario MiFID) sono molto utili se sottostati correttamente al cliente: nei questionari chiediamo molte informazioni non solo tecniche, ma anche sensibili (reddito, entità del patrimonio complessivo mobiliare e immobiliare, situazione familiare) che richiedono risposte pazienti e puntuali da parte del nostro interlocutore.

Dal 3 gennaio 2018, con l'ingresso anche in Italia della direttiva MiFID II (Markets in financial instruments directive versione II) il questionario è ancora più articolato dovendo far emergere, con maggiore insistenza, il livello della cosiddetta tolleranza al rischio.

Il questionario MiFID rappresenta quindi un'importante baia che delinea i contorni di soggetti e paesaggi e ci indica i colori che possiamo utilizzare per dipingere il quadro che ci viene commissionato. Da quel momento inizia il nostro percorso di attenta analisi, monitoraggio, conoscenza (diciamo così di secondo livello) che ci porta a figurare il quadro di riferimento nella sua completezza e nella sua pressoché essenza.

Esatto, conoscenza la mia esperienza mi porta a indicare in circa un anno il tempo necessario per capire compiutamente ciò che realmente vuole il cliente, verificare la sua confidenza con gli strumenti e le soluzioni proposte, operare il giusto "fine tuning" sul portafoglio costruito. Un periodo di tempo nel quale, attraverso una collaborazione reciproca, aiutarlo a focalizzare le cose più importanti da lui ricercate mettendo in secondo piano quelle meno importanti. Questo percorso è necessario perché, particolarmente nel mondo della finanza, sono presenti forti assimmetrie informative fra intermediari e clienti finali, tra consulenti e investitori. È nostro compito ridurre il più possibile queste distanze e supportare il cliente nell'analisi e nella comprensione delle soluzioni proposte.

Un paio di esempi possono aiutare: uno degli obiettivi di investimento principali maggiormente espressi dagli investitori è quello della conservazione del capitale (inteso come capitale reale

ossia rivalutato dell'inflazione) che presuppone la costruzione di un portafoglio di investimento generalmente prudente: a volte può succedere che un portafoglio così costruito non trovi il pieno consenso del cliente che ti confida la sua aspettativa per un rendimento atteso superiore all'1,2% (prendiamo il dato medio inflazione Cpi Italia del 2017). Ecco perché si rende necessario un ulteriore e maggior approfondimento per capire ciò che veramente vuole il nostro interlocutore. Ancora, a volte il cliente può dichiararci un obiettivo di rendimento più ambizioso concordando una dinamica del portafoglio più variabile e quindi non sempre puntualmente positiva (quindi anche negativa); qualche volta può capitare, impostando un portafoglio così adeguato, che le dinamiche di variabilità soggette si rivelino non essere per lui confidenti e quindi un approfondimento ulteriore si rende necessario.

Come nel primo esempio anche nel secondo, spesso, è necessario solo un approfondimento conoscitivo sul funzionamento del portafoglio e non un suo cambiamento; parliamo dal presupposto che si affrontano piccole lamine e impostazioni perché si è fatto bene il lavoro iniziale. Quello che deve fare il consulente è capire sempre ciò che vuole realmente il cliente (non ciò che vorrebbe).

Da qui l'importanza per il private banker di sapere gestire un'ampia conoscenza e una disponibilità pressoché infinita di strumenti e soluzioni di investimento al servizio dell'investitore e renderli utili per il suo fine (ciò che realmente lui vuole). Quando dopo circa un anno si arriva a questo importante traguardo la conquista professionale che un consulente ottiene rappresenta più di un semplice premio; è il risultato di un lavoro davve-

ro prezioso per il cliente che combina professionalità, attenzione e umiltà del consulente e crea una solida e duratura base per rimanere in totale simbiosi con gli obiettivi (quelli veri) richiesti.

Per raggiungere questo obiettivo è di fondamentale importanza per noi consulenti poter operare liberamente e a 360 gradi su tutto il mondo investibile, suggerire soluzioni di ottimizzazione fiscale, ottimizzazione patrimoniale presente e futura, pianificare e consegnare certezze sui futuri assetti familiari e aziendali.

Creare le premesse perché un perfetto sodalizio di collaborazione vada in un'unica direzione: solo così, il cliente ottiene ciò che vuole veramente.

Se come clienti questa sensazione non l'avete ancora provata probabilmente siete investitori con una sufficiente autonomia e il vostro private banker è "solo" un buon operatore titoli, oppure la vostra scoperta di ciò che volete veramente è ancora in itinere... speriamo non sia trascorso più di un anno.



## WSI Wall Street Italia



### PfAwards, consulenti premiati per il valore delle competenze

29 Novembre 2018, di Alessandro Piu

Con l'entrata in vigore della normativa Mifid 2 le competenze dei consulenti finanziari sono diventate ancora più importanti per fare la differenza nei confronti della clientela. ProfessioneFinanza ha premiato proprio queste competenze nella sesta edizione dei PfAwards, conclusasi ieri a Milano.

"I PfAwards – ha commentato Jonathan Figoli, amministratore delegato di ProfessioneFinanza – mettono in luce l'elemento cardine di tutta la consulenza finanziaria: il valore aggiunto riconosciuto dai clienti. L'individuazione delle eccellenze del settore rappresenta anche un'ottima opportunità per il mercato della consulenza e proprio in questa direzione stiamo lavorando con il progetto LaMiaConsulenza.it, il portale che consente al cliente finale la possibilità di entrare in contatto con i migliori professionisti nelle specifiche aree consulenziali".

I premi dell'edizione 2018 dei PfAwards sono stati assegnati a Marco Miscischia di Banca Generali, **Filippo Bertacche di Banca Intermobiliare**, Maria Marano e Donato Loria di Widiba e Alex Chiabrera di Solfin, professionisti che hanno ottenuto i migliori piazzamenti all'interno di tutte e 4 le categorie consulenziali.

Nelle singole categorie hanno ottenuto il miglior punteggio **Filippo Bertacche** in Consulenza finanziaria, Pietro Arienzo in Competenze professionali, Donato Loria in Consulenza patrimoniale e Gestione della relazione.

Sempre a un consulente di Widiba, Noemi Zirpoli, è andato il riconoscimento per la migliore strategia social.

Il premio per il miglior intermediario (Top intermediario), i cui consulenti hanno ottenuto i migliori piazzamenti nelle quattro categorie è andato a Widiba.

L'edizione 2018 dei PfAwards ha visto la partecipazione record di 1.416 professionisti con l'assegnazione complessiva di 175 medaglie nelle quattro categorie di riferimento: consulenza finanziaria, consulenza patrimoniale, competenze professionali e gestione della relazione.

L'attento processo di selezione è avvenuto in 3 fasi: un questionario di valutazione online, un elaborato scritto e, infine, un colloquio orale. I professionisti sono stati valutati da un comitato scientifico composto da 36 autorevoli docenti ed esperti.

"I PfAwards sono l'unica iniziativa del settore certificata Uno En Iso 9001:2015 e l'unica, a differenza di altre, che ha come criterio fondamentale di valutazione le reali competenze tecniche e relazionali dei consulenti finanziari e patrimoniali in gara. Quindi non prendiamo in considerazione masse gestite, rendimenti o reti di appartenenza" ha sottolineato Figoli.



Gennaio 2018



Arzignano | Economia Italia | In Evidenza

## Buone notizie per i risparmiatori: uno dei top in Italia fra i consulenti è vicentino

Da Omar Dal Maso - 11 gennaio 2018



Si trattasse anche di campionato di lancio della monetina, arrivare nella top five su oltre mille e cinquecento partecipanti non sarebbe male. Ma qui, in proporzione, ci sono in ballo interi salvadanaï... Quando si tratta di "palanche" è cosa buona e giusta lodare chi, le monetine – si fa per dire – le sa maneggiare con cura. Vive e lavora nel Vicentino, tra Montebello e Arzignano, Filippo Bertacche, *private banker* insignito di una serie di riconoscimenti nel corso dei PF Awards 2018 riservato ai professionisti italiani della finanza.

Tre primi posti in altrettante categorie di concorso a premiare le competenze nei più svariati settori della consulenza finanziaria, patrimoniale, previdenziale e chi più ne ha più ne metta. Roba da esperti, niente "conti della serva". Specialisti del mestiere come Bertacche, alla seconda partecipazione all'evento su scala nazionale, bissando il primo posto nella sezione Top Professionista e incrementando il ventaglio di premi, dopo un'accurata selezione tra questionari on line, elaborati su casi reali e un colloquio per misurare le capacità dei candidati provenienti da tutta Italia: 1563 per la precisione, messi in fila dal "mago del portafoglio" vicentino.

"Questi premi li dedico ai clienti che hanno condiviso il mio nuovo percorso professionale – spiega il pluridecorato private banker sul profilo social -, un grazie sincero". Promotrice della kermesse è la testata Professione Finanza, con i migliori classificati chiamati a contribuire alla realizzazione di un compendio rivolto ai risparmiatori "medi" con indicazioni utili e semplici, una sorta di corso base di formazione per l'investimento consapevole.

<https://www.ecovicentino.it/arzignano/buone-notizie-risparmiatori-uno-top-dei-consulenti-vicentino/>



**RICONOSCIMENTI.** Filippo Bertacche (Bcc Brendola) tra i primi 5 in Italia

# Consulenti finanziari Un vicentino in vetta

Il titolo nei PfAwards 2017  
«Mondo in evoluzione, oggi  
bisogna tenere occhi aperti  
Difficile ottenere la fiducia»

È vicentino uno dei cinque migliori consulenti finanziari d'Italia. Filippo Bertacche, della Bcc di Brendola, si è infatti guadagnato il titolo di Top PFSpecialist nell'ambito dei PF Awards 2017 promossi da Professione Finanza e certificati Iso 9001.

Bertacche è stato premiato a Palazzo Clerici a Milano, dopo un lungo percorso che ha visto confrontarsi 1.312 professionisti, che si sono cimentati in dieci materie: Analisi di mercato, Consulenza all'impresa, Consulenza fiscale alla famiglia, Consulenza previdenziale, Costruzione del portafoglio, Pianificazione successoria, Comprensione delle esigenze, Tutela del patrimonio, Credito e finanziamenti, Investimenti immobiliari.

«Il primo step - spiega il consulente - consisteva in un test di dieci domande per categoria. Dalla prima scrematura sono usciti i migliori 30 per categoria. La seconda prova era invece rappresentata da due "problemi" da risolvere per ogni materia, poi valutati dal team di esperti, che cambiano ogni anno. Alla fine, i migliori 20 di ogni mate-



Filippo Bertacche

ria sono passati all'ultima fase, i colloqui personali».

Dai tre "gradi di giudizio" sono quindi emerse le Top 10 di ogni categoria, che hanno ricevuto il riconoscimento "oro" e i cui vincitori sono stati premiati nel corso della serata, mentre i cinque che avevano ottenuto i punteggi più alti in tutte le materie sono stati nominati "Top".

E per il vicentino non sono mancate le soddisfazioni, essendosi classificato primo in Tutela del patrimonio e nei primi 10 in Costruzione del portafoglio; Consulenza fiscale alla famiglia e Pianifica-

zione successoria.

«L'anno scorso avevo provato a partecipare e ho ottenuto tre riconoscimenti oro e due argento, senza vincere categorie - continua Bertacche -. Questa volta ho ritentato con più impegno, perché volevo cercare di arrivare nei primi 5. Lavoro come consulente da 20 anni e da 11 porto avanti aggiornamenti specifici. Undici anni fa ho conseguito la certificazione europea, da tre anni mi occupo di tutela del patrimonio e pianificazione successoria. Bisogna tenere gli occhi aperti su un mondo in continua evoluzione, che richiede un aggiornamento costante».

E che negli ultimi tempi è sempre più al centro dell'attenzione. Del resto, nella sua carriera si è confrontato con problematiche come Parmalat o Lehmann Brothers. «La cosa difficile è conquistare la fiducia del cliente, ci vuole almeno un anno. Io ho il privilegio di lavorare in un contesto che lascia libertà al consulente, permettendogli di lavorare senza costrizioni, che è irrinunciabile. L'ideale sarebbe un ruolo da consulente indipendente, come nel mondo anglosassone, ma in Italia non è ancora diffuso, probabilmente in futuro prenderà più piede». • M.E.B.



VicenzaPiù – Dicembre 2016

## VicenzaPiù Edicola

QUOTIDIANO | Categorie: Economia&Aziende

# Il vicentino Filippo Bertacche uno dei cinque migliori consulenti finanziari d'Italia: a Vicenza non solo scandali bancari

Di Redazione VicenzaPiù |

◀ 19

◀ 15



All'interno di Palazzo Clerici a Milano sono stati svelati i nomi dei vincitori che si sono messi in luce nei PFAwards 2017, l'unica iniziativa certificata UNI EN ISO 9001:2015 che attesta e premia le competenze dei Professionisti della Finanza. Il titolo di TOP PFSpecialist come professionista della finanza con le migliori competenze finanziarie in Italia, titolo assegnato ai migliori professionisti che si sono distinti per le proprie competenze trasversali in più categorie, è andato quest'anno a Filippo Bertacche (a destra nella foto) di Vicenza assieme a Maurizio Frigerio di Milano, Paolo Pineschi di Firenze, Riccardo Pauselli di Perugia e Monica Gardella di Piacenza.

La premiazione è avvenuta il 30 novembre scorso, durante la cerimonia conclusiva della quarta edizione dei PFAwards, che ha visto sfidarsi sul campo ben 1.312 professionisti. "La nostra iniziativa rappresenta un'opportunità unica per mettere in luce le competenze consulenziali dei professionisti della finanza", ha commentato Jonathan Figoli, Ceo di ProfessioneFinanza.

I finalisti verranno ora inseriti nell'annuario 2017 dei migliori consulenti finanziari in Italia.

Si parla finalmente di eccellenza nella gestione del risparmio anche in provincia di Vicenza e non solo di risparmio tradito e scandali bancari... tiriamoci un po' su di morale.