

CAMPUS

**SALONE DELLO
STUDENTE
DI TORINO**

22-23 OTTOBRE

RASSEGNA STAMPA

QUOTIDIANI

SALONE DELLO STUDENTE DI TORINO

21/10/2025 MF - Nazionale

Focus sull'inclusione al Salone dello Studente di Torino

21/10/2025 ItaliaOggi

Inclusione al centro del Salone di Torino

23/10/2025 La Stampa - Torino

Al Salone 20 mila studenti si orientano dopo la scuola

23/10/2025 La Stampa - Torino

La scuola del futuro

24/10/2025 MF - Nazionale

Directa sim aumenta i clienti

SITI WEB

21/10/2025 www.torinocronaca.it

Torino ospita il Salone dello Studente: due giorni tra orientamento, innovazione e futuro

21/10/2025 www.torinoggi.it

Torino accoglie il Salone dello Studente di Campus: due giorni di orientamento, innovazione e inclusione

23/10/2025 www.lastampa.it

Tra moda, satelliti e AI: 20.000 studenti al Salone dello studente per scegliere il loro futuro

23/10/2025 www.milanofinanza.it

Busi (Directa Sim): acceleriamo su crescita con clienti in aumento e operatività in espansione

Quotidiani



Focus sull'inclusione al Salone dello Studente di Torino

di Sabrina Miglio

Torna a Torino il Salone dello Studente targato **Campus**, il principale hub italiano dell'orientamento.

Giunta alla sua decima edizione, la manifestazione - che si svolgerà al Lingotto Fiere (9-13.30, ingresso gratuito), quest'anno avrà come focus l'inclusione, a partire dal convegno principale «Costruire inclusione: percorsi tra accessibilità, talento e innovazione» (22 ottobre, a partire dalle 10.15). Un dibattito che vedrà la partecipazione di Eleonora Fai-

na, Unione Industriali Torino, Giovanni Ferro, Cpd - Consulta per le Persone in Difficoltà Ovv. Ets, Léa James, Generali Italia, Marco Lucidera, cofondatore progetto «ZeroBulli», Francesca Martinengo, giornalista esperta di moda adattiva, Carlotta Salerno, assessore all'Istruzione, giovani, periferie e rigenerazione urbana del comune di Torino.

Moderato dalla giornalista Valeria Santoro di

MF-Newsires, il convegno farà il punto su quanto le politiche aziendali mettano la persona al centro, su come la moda e lo sport possano diventare strumenti di autonomia e sulle iniziative che il Comune di Torino mette in campo per la comunità inclusiva.

Il Salone accoglierà circa 20 mila studenti, che avranno l'opportunità di incontrare e conoscere direttamente oltre 100 tra università, scuole di alta specializzazione, Its Academy, enti di formazione, associazioni e aziende.

Tra le numerose attività e laboratori figurano lo Sportello Counseling con colloqui a cura di Aspic, l'Escape Room FinOra a cura di Aief e Campus sull'educazione finanziaria nelle scuole, l'area Job - #Melomerito, che include formazione esperienziale con visori Vr e un questionario sul mondo del lavoro.

Uno spazio specifico sarà dedicato agli Its Academy, una proposta formativa che Regione Piemonte ha finanziato quest'anno con quasi 25 milioni di euro. (riproduzione riservata)

CAMPUS

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



Inclusione al centro del Salone di Torino

DI SABRINA MIGLIO

Focus su personalizzazione della didattica e inclusione, ma anche formazione e orientamento, al Salone dello Studente di Torino, in programma il 22 e 23 ottobre 2025 (Lingotto Fiere).

Di percorsi tra accessibilità, talento e innovazione si parlerà con **Eleonora Faina**, vicedirettrice Unione Industriali Torino, **Francesca Martinengo**, esperta di moda adattiva e comunicazione Diversity, Equity and Inclusion, **Giovanni Ferrero**, direttore della Consulta per le persone in difficoltà ODV ETS, **Marco Lucidera**, co-fondatore del progetto "ZeroBulli", **Léa James**, Head of Diversity, Equity & Inclusion di Generali Italia, e **Carlotta Salerno**, assessora comunale all'Istruzione, Giovani, Periferie, Rigenerazione urbana.

Indire-Erasmus+ sarà presente con due incontri, a cura di **Simone Consegna** (22 ottobre, 11.50 e 23 ottobre 11.55) sul Service Learning per l'innovazione e l'inclusione, un approccio educativo innovativo in grado di integrare l'apprendimento curricolare con l'impegno civico.

Le proposte di Erasmus+, la moda, la scrittura, la finanza, il lavoro etico, le professioni sanitarie completano la proposta del Salone dove migliaia di studenti piemontesi avranno l'opportunità di conoscere oltre 100 tra università, Its Academy, scuole di alta specializzazione, aziende, enti di formazione.

— © Riproduzione riservata

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato



Al Salone 20 mila studenti si orientano dopo la scuola

IL REPORTAGE



Il futuro è in uno stand. In queste ore circa 20 mila ragazzi di quarta e quinta superiore sono al Lingotto per cercare di schiarirsi le idee al Salone dello Studente e capire cosa fare dopo la maturità. - PAGINE 40-41

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

IL REPORTAGE

Al Salone 20 mila studenti si orientano dopo la scuola



Il futuro è in uno stand. In queste ore circa 20 mila ragazzi di quarta e quinta superiore sono al Lingotto per cercare di schiarirsi le idee al Salone dello Studente e capire cosa fare dopo la maturità. - PAGINE 40-41

L'ISTRUZIONE

La scuola del futuro

Ventimila ragazzi al Salone dello Studente al Lingotto scelgono tra percorsi accademici, tecnici e lavorativi. Cresce l'offerta su intelligenza artificiale e aerospazio

IL REPORTAGE

CHIARA COMAI

«Io sicuro mi iscrivo qua». «Secondo me invece è meglio puntare tutto su Milano». Il futuro è in uno stand. In queste ore circa 20 mila ragazzi di quarta e quinta superiore sono venuti al Lingotto per cercare di schiarirsi le idee al Salone dello Studente e capire cosa fare dopo la maturità. Un evento itinerante in diverse città d'Italia organizzato da Campus, arrivato a Torino ieri e che fino a stasera consentirà a migliaia di allievi e allieve di capire le offerte per il "post diploma" e scegliere cosa fare

della loro vita.

Tra università, scuole di alta specializzazione, Its Academy, enti di formazione, aziende e associazioni, i giovani si muovono a gruppetti curiosando tra gli oltre cento stand. In Piemonte sono 165 mila gli studenti che frequentano le superiori, di cui 33 mila quest'anno sosterranno la maturità. E si trovano quindi a decidere in quale percorso inserirsi: se accademico, tecnico o lavorativo. Qualcuno gironzola facendosi trasportare da chi conduce gli stand e dai gadget in esposizione. Altri invece vanno dritti al punto. Come Elisabetta Guerra, 18 anni, coda di cavallo e giacca di pelle: «A me interessa la moda, sono appassionata da

sempre. E poi, al giorno d'oggi l'immagine è un fattore importante, quindi mi sembra di poter trovare facilmente lavoro». Lei, che si sta diplomando in un istituto alberghiero di Chivasso, se potesse cambierebbe tutto. «Se potessi tornare indietro non lo rifarei e inseguirei i miei sogni». È tempo di scelte e di valutazioni ponderate. Elisabetta non è l'unica a voler stravolgere la propria vita.



ELISABETTA GUERRA
ALBERGHIERO
DI CHIVASSO

**Ho studiato
all'alberghiero
ma mi piace la moda
Ormai l'immagine
è troppo importante**

Gli alunni piemontesi guardano oltre la maturità. Tra le opzioni più gettonate i corsi post diploma di alta formazione



Vittoria Aloia, 18 anni, dal liceo linguistico sogna di diventare interior designer. «Mi sono appassionata quando ho visto un architetto cambiare casa mia, mi ispira fin da piccola – racconta – Non escludo di andare all'estero, così potrei mettere a frutto la conoscenza delle lingue che ho imparato al liceo».

C'è n'è per tutti i gusti e tutti i tipi. Ci sono le Università statali di tutta Italia – ma non UniTo e Politecnico, che organizzano ognuno per conto suo un salone ad hoc, rispettivamente a febbraio e a marzo – ma anche giochi, escape room e colloqui individuali. Ma è nella zona "Its Academy" che si concentra la maggior parte dell'attenzione dei giovani, attratti da tassi di occupazione vertiginosi, che arrivano anche al 98%. Gli "Its" – l'a-

cronimo sta per Istituti tecnologici superiori – sono corsi post diploma di alta formazione. Percorsi formativi di due anni ad alta specializzazione su un determinato ambito che risponde alla domanda proveniente dal mondo del lavoro. La ricetta ha tre ingredienti: frequenza obbligatoria, almeno la metà dei docenti provenienti da aziende, stage in Italia o all'estero. Al termine del quale molti ragazzi vengo-

no subito assunti, nell'interesse loro e dell'azienda che li ha formati. Matteo Vittonetto, 26 anni, dietro allo stand dell'Its "Tam" dedicato al tessile e alla moda, ne è l'esempio vivente: «Ho una triennale e una specializzazione, ma a un anno dalla laurea avevo inviato centinaia di curriculum e non trovavo ancora lavoro. Mi è stato offerto un tirocinio di sei mesi retribuito 600 euro a Scandicci, dove però gli affitti costano almeno 800 euro. Non era fattibile». E così, ha deciso di continuare a studiare due anni iscrivendosi all'Its "Tam", che ha sede a Biella. «Lì mi sono accorto che si poteva approfondire la modellistica 3D e ho pro-

posto di fare un corso: ora sono insegnante».

Chi si iscrive agli Its non paga – è tutto finanziato dalla Regione – ma deve supera-

re un test e un colloquio motivazionale. I posti sono limitatissimi anche perché l'offerta viene costruita sulla base della domanda proveniente dal mondo del lavoro. Quelli più gettonati sono i corsi sulla medicina a distanza, cioè per manutentori che con l'intelligenza artificiale e i software possono sistemare i macchinari anche da remoto. O quelli dedicati all'aerospazio, come lo studio dei nano satelliti per portare le merci in orbita – «ce li chiedono le aziende» confermano gli espositori – o ancora il turismo 4.0 dove si studiano i fondamenti dell'AI per poter così attrarre visitatori in Piemonte. E così, tra sogni, desideri e sorprese c'è da perdersi tra i padiglioni del Lingotto. Perché trovare il proprio posto nel mondo non è un gioco da ragazzi. —

di S. M. G. / G. M. / G. M.



Sono un centinaio gli stand degli espositori tra cui scegliere

COSA FARÒ DA GRANDE



"Rimarrò nello sport"
Camilla Cagna, del liceo scientifico Sant'Anna di Torino, gioca a basket e sogna di rimanere nel settore che ama facendo la fisioterapista



"Voglio fare marketing"
Simone Giachero, del tecnico Majorana di Moncalieri, vorrebbe lavorare nel mondo del marketing e della comunicazione



"Mi piace la grafica"
Emma Anessi, di un liceo artistico di Verbania, non sa cosa scegliere ma si affida alle passioni di sempre: «Mi piacciono la grafica e il modellismo»



"La passione resta l'arte"
Davide Pochettino, iscritto al Primo liceo artistico di Torino, pensa «di rimanere nel campo artistico, la mia passione da sempre»



"Sarò interior design"
Annika Calabrò, torinese, nel futuro studierà per diventare interior designer: mi piace l'idea che uno possa stare bene a casa sua



"Studierò economia"
Gabriele Di Matteo, del Curie Vittorini di Grugliasco, ha chiaro il settore del suo futuro: «Economia, per diventare imprenditore»



FOTO SERVIZIO GIACHINO/REPORTERS



GABRIELE DI MATTEO
TECNICO ECONOMICO
DIGRUGLIASCO

**Dopo due lauree
non trovavo lavoro
Ho scelto l'Its
e adesso lo racconto
ai più piccoli**



VITTORIA ALOIA
LICEO LINGUISTICO
MONCALIERI

**Vorrei diventare
interior designer
e ho studiato lingue
All'estero potrei
metterle a frutto**

DOPO UN PRIMO SEMESTRE RECORD IL CEO BUSI VEDE PROGRESSI ANCHE NEL TERZO TRIMESTRE

Directa sim aumenta i clienti

Interesse puntato soprattutto su prodotti accessibili al retail come Etf e piani di accumulo per diversificare a costi bassi. La società prepara un'Academy per l'educazione finanziaria

di VALERIA SANTORO
MF-NEWSWIRE

Directa Sim si attende una chiusura positiva per il 2025. Dopo un primo semestre da record, segnato dal forte dinamismo dei listini e da un incremento delle operazioni, la crescita della clientela continua a sostenere i risultati anche nel terzo trimestre. L'interesse si concentra soprattutto sui prodotti più efficienti e accessibili per il pubblico retail, come Etf e piani di accumulo, sempre più apprezzati per la loro capacità di diversificare il portafoglio e mantenere costi contenuti. A rafforzare la traiettoria positiva contribuiscono l'innovazione tecnologica, l'automazione dei processi come il digital onboarding h24 e il potenziamento dell'assistenza qualificata, elementi chiave per consolidare competitività e fiducia. In vista del finale d'anno, Directa punta a mantenere la solidità raggiunta e a cogliere ulteriori margini di sviluppo sulla base clienti, in un contesto che si avvia verso una maggiore autonomia e consapevolezza dell'investitore retail. E' quanto spiegato a MF-NewsWire dall'ad di Directa Sim, Andrea Busi, a margine dell'inaugurazione del Salone dello Studente di Torino, organizzato da Campus.

I risultati del primo semestre, ha spiegato, «sono maturati in un

contesto fortemente favorevole, caratterizzato da due elementi chiave: la crescita dei listini e l'aumento della volatilità». Entrambi questi fattori «hanno contribuito a far crescere il numero delle operazioni dei clienti e ad attirare di nuovi, attratti dalla speranza di investimenti fruttiferi e di buoni risultati». Directa «ha colto questa onda favorevole continuando a investire anche nei primi sei mesi dell'anno, migliorando le piattaforme esistenti e rendendole di più agevole utilizzo per una clientela sempre più diffusa. Questo, unito a una comunicazione efficace, ha favorito la diffusione dell'operatività sui mercati italiani e americani che da sempre riscuotono grande interesse fra la clientela, oltre alle attività sugli Etf e sui pac, grazie ai propri accordi con i quali è possibile operare gratuitamente su una vasta gamma di

strumenti finanziari». Inoltre sono stati avviati alcuni processi di automazione e digitalizzazione che hanno consentito, dall'1 luglio, l'apertura del conto da parte dei clienti in maniera completamente automatizzata, 24 ore al giorno e anche durante i giorni festivi, grazie al lancio del proprio digital onboarding. Il terzo trimestre «ha proseguito sul trend positivo fatto segnare dal primo semestre, con una crescita ulteriore di clienti e del nu-

mero di eseguiti. Per quanto riguarda l'andamento della seconda parte dell'anno contiamo di

perseguire nel trend di crescita, anche se intravediamo un consolidamento delle posizioni attuali per quanto riguarda costi e ricavi». Tenendo conto dei fattori di stagionalità, «che tipicamente vedono la seconda parte dell'anno come meno proficua - in virtù dei fenomeni che durante le vacanze estive e natalizie portano a un calo delle attività di trading e conseguente riflesso sui ricavi dell'azienda e sulla base clienti - ci aspettiamo quindi una certa stabilità dell'andamento economico senza però escludere opportunità di crescita lato clienti e controvalore degli asset».

L'operatività su Etf e Pac «ha avuto una crescita di quasi il 100% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con un incremento significativo sia nelle transazioni sia nel controvalore delle masse amministrate». Gli

strumenti più richiesti si confermano gli Etf aventi con sottostante gli indici mondiali, in particolare il Msci.

Busi ha poi spiegato che Directa conta di rafforzare il proprio posizionamento «innanzitutto puntando su quelle che sono le attività core che ci hanno contraddistinto da trent'anni a questa parte, ovvero gli investimenti online per la clientela autonoma e consapevole». Il rafforzamento rispetto alla concorrenza «avverrà attraverso il continuo miglioramento delle piattaforme, con un'offerta indirizzata alla clientela italiana anche attraverso il potenziamento di un servizio clienti gestito da persone competenti e costantemente formate, capaci di fornire supporto tempestivo e personalizzato, che rappresenta fin dagli albori un fiore all'occhiello ed una caratteristica unica nel panorama finanziario». A questi elementi si aggiungono nuovi servizi di digitalizzazione volti all'ottimizzazione dei processi interni, al fine di gestire al meglio il numero crescente di clienti, e attività di marketing mirate per aumentare la visibilità di Directa e dei suoi prodotti nel mondo degli investimenti online. «Crediamo che il profilo dell'investitore retail si evolverà verso una maggiore autonomia, con una crescente propensione all'uso di tecnologie digitali e una maggiore consapevolezza finanziaria, stimolando una partecipazione più attiva e informata», ha continuato il manager.

Directa è molto impegnata anche sull'educazione finanziaria dei giovani. Busi ha appena condiviso la sua esperienza con migliaia di studenti al Salone dello Studente di Torino. Nel percorso di formazione che «abbiamo già intrapreso da molti anni, abbiamo deciso di rafforzare il nostro impegno tramite il lancio, entro fine anno, di una Acade-

my gratuita offerta al pubblico indistinto da parte di Directa. Questo progetto permetterà sia ai clienti attuali sia a chi ancora non è cliente di accedere a un'ampia serie di corsi formativi, modulati per livelli di competenza e incentrati su vari aspetti dell'investimento e della finanza personale.



Website



Torino ospita **il Salone dello Studente**: due giorni tra orientamento, innovazione e futuro

LINK: <https://torinocronaca.it/news/torino/567846/torino-ospita-il-salone-dello-studente-due-giorni-tra-orientamento-innovazione-e-futuro.html>

Torino ospita **il Salone dello Studente**: due giorni tra orientamento, innovazione e futuro Al Lingotto Fiere la decima edizione di Campus: oltre 100 realtà e 20mila studenti attesi per scoprire i percorsi post-diploma Valentina Romano Email: specialunit@torinocronaca.it 21 Ottobre 2025 - 16:20 **Il Salone dello Studente** torna a Torino il 22 e 23 ottobre 2025, negli spazi del Lingotto Fiere (Padiglione 1), per la decima edizione dell'evento firmato Campus, dedicato a orientamento, formazione e inclusione. L'ingresso è gratuito e sono attesi 20mila studenti delle scuole superiori piemontesi, che potranno incontrare oltre 100 tra università, ITS Academy, enti di formazione e aziende. In programma seminari, workshop e laboratori interattivi, come lo Sportello Counseling Aspic, l'Escape Room FinOra sull'educazione finanziaria e l'Area Job #Melomerito, con esperienze immersive e realtà virtuale. Il convegno 'Costruire Inclusione' (22 ottobre, ore 10.15) vedrà protagonisti rappresentanti del mondo industriale, educativo e sociale. Spazio anche a docenti e formatori, con La Casa del Prof e

incontri validi per i crediti formativi. Iscrizione e programma completo su CampusHUB, la nuova app che consente di prenotare attività e ottenere l'attestato di partecipazione. Play Pause Resume Stop *]:pointer-events-auto scroll-mt-[calc(var(--header-height)+min(200px,max(70px,20svh)))]" dir="auto" data-turn-id="request-WEB:9f960b56-531c-4439-8aaa-5cae93b14dcc-7" data-testid="conversation-turn-16" data-scroll-anchor="true" data-turn="assistant" tabindex="-1"> **Il Salone dello Studente** torna a Torino il 22 e 23 ottobre 2025, negli spazi del Lingotto Fiere (Padiglione 1), per la decima edizione dell'evento firmato Campus, dedicato a orientamento, formazione e inclusione. L'ingresso è gratuito e sono attesi 20mila studenti delle scuole superiori piemontesi, che potranno incontrare oltre 100 tra università, ITS Academy, enti di formazione e aziende. Powered by In programma seminari, workshop e laboratori interattivi, come lo Sportello Counseling Aspic, l'Escape Room FinOra sull'educazione finanziaria e

l'Area Job #Melomerito, con esperienze immersive e realtà virtuale. Il convegno 'Costruire Inclusione' (22 ottobre, ore 10.15) vedrà protagonisti rappresentanti del mondo industriale, educativo e sociale. Spazio anche a docenti e formatori, con La Casa del Prof e incontri validi per i crediti formativi. Iscrizione e programma completo su CampusHUB, la nuova app che consente di prenotare attività e ottenere l'attestato di partecipazione.

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Torino accoglie **il Salone dello Studente** di Campus: due giorni di orientamento, innovazione e inclusione

LINK: <https://www.torinoggi.it/2025/10/21/leggi-notizia/argomenti/eventi-11/articolo/torino-accoglie-il-salone-dello-studente-di-campus-due-giorni...>



Torino accoglie **il Salone dello Studente** di Campus: due giorni di orientamento, innovazione e inclusione. All'edizione numero dieci, oltre 100 tra università, scuole di alta specializzazione, ITS Academy, enti di formazione e aziende. Attesi 20mila studenti. Appuntamento a Lingotto Fiere **Il Salone dello Studente**, organizzato da Campus, torna a Torino, per la sua decima edizione, il 22 e 23 ottobre 2025, offrendo a studenti e docenti un'occasione unica di orientamento e formazione. L'evento (Lingotto Fiere, Padiglione 1, 9.00-13.30), a ingresso gratuito, accoglierà circa 20mila studenti che avranno l'opportunità di incontrare e conoscere oltre 100 tra università, scuole di alta specializzazione, ITS Academy, enti di formazione, associazioni e aziende. Il Salone si rivolge ai 164.847 studenti delle scuole secondarie in Piemonte, 149.336 delle statali e 15.511 delle

paritarie, in particolare agli oltre 33 mila che affronteranno l'Esame di maturità. E che dovranno poi decidere in quale percorso inserirsi, se accademico, tecnico o lavorativo. Oltre 27mila gli immatricolati totali nelle 4 università piemontesi, più di 2mila gli iscritti agli ITS Academy. Il Piemonte ha registrato un saldo positivo nel mercato del lavoro e una diminuzione del numero dei Neet, i giovani che non studiano e non lavorano, percentuale che, tra i 15 e i 29 anni, si assesta tra il 9 e l'11%. Gli studenti in visita al Salone potranno partecipare a seminari e workshop per scoprire l'offerta formativa delle realtà presenti e prendere parte a incontri mirati ad aiutarli a scoprire le proprie potenzialità e a gestire le decisioni future. Tra le numerose attività e laboratori figurano lo Sportello Counseling con colloqui individuali a cura di Aspic, l'Escape Room FinOra a cura di Aief e Campus

sull'educazione finanziaria nelle scuole, l'Area Job - #Melomerito, che include formazione esperienziale con visori VR e un questionario sul mondo del lavoro, il videogame sul lavoro etico a cura dei Consulenti del Lavoro. Uno spazio specifico sarà dedicato agli ITS Academy, una proposta formativa che vede i propri iscritti in aumento. L'appuntamento principale della prima giornata è il convegno **Costruire Inclusione**: percorsi tra accessibilità, talento e innovazione (22 ottobre, 10.15). Il dibattito vedrà la partecipazione di: Eleonora Faina, vicedirettrice Unione Industriali Torino, Giovanni Ferrero, direttore della CPD, Consulta per le Persone in Difficoltà ODV ETS, Léa James, Head of Diversity, Equity & Inclusion di Generali Italia, Marco Lucidera, cofondatore progetto 'ZeroBulli', Francesca Martinengo, giornalista, esperta di moda adattiva e comunicazione

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

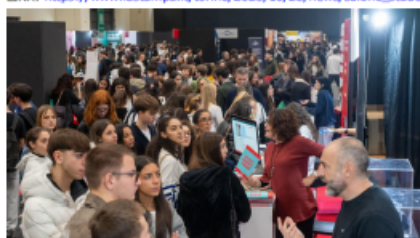
DEI (Diversity, Equity and Inclusion), Carlotta Salerno, Assessora Istruzione, Giovani periferie e rigenerazione urbana del comune di Torino. L'incontro sarà moderato dalla giornalista Valeria Santoro di MF Newswires. Indire - Erasmus + contribuirà al tema del Salone, l'inclusione, con due incontri, a cura di Simone Consegna sul Service Learning per l'innovazione e l'inclusione, un approccio educativo che integra l'apprendimento curricolare con l'impegno civico. Indire sarà anche presente con Incontri peer to peer: dal PNRR a Erasmus+, a cura di Maria Cristina Bevilacqua e Salvatore Cozzolino. Tra gli incontri da segnalare, La finanza che ho imparato sul campo (e che avrei voluto conoscere da studente), a cura di Directa Sim, presente con un proprio stand e Le professioni sanitarie della Polizia di Stato, con Gilda Luly, dirigente medico. Gli insegnanti avranno a disposizione spazi e contenuti dedicati, come La Casa del Prof, uno spazio pensato per il relax e il confronto con i colleghi. Inoltre, sono previsti workshop e incontri di approfondimento che permettono di ottenere crediti per la formazione continua. I docenti che

partecipano agli incontri di Indire riceveranno un attestato rilasciato dall'ente. Per partecipare al Salone e accedere a tutte le attività, è necessaria l'iscrizione tramite l'iscrizione tramite CampusHUB, la nuova applicazione di Campus. Attraverso l'app, è possibile iscriversi all'evento, prenotare gli incontri in sala e rimanere aggiornati sul programma. La partecipazione permette inoltre di ricevere un attestato valorizzabile per la Formazione scuola-lavoro. comunicato stampa

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Tra moda, satelliti e AI: 20.000 studenti al **Salone dello studente** per scegliere il loro futuro

LINK: https://www.lastampa.it/torino/2025/10/23/news/salone_studente_ai_lavori_futuri-15364313/



Tra moda, satelliti e AI: 20.000 studenti al **Salone dello studente** per scegliere il loro futuro. Un viaggio tra i padiglioni del Lingotto, dove i sogni dei giovani incontrano l'offerta formativa di Its, università e aziende in cerca di nuovi talenti. Chiara Comai 23 Ottobre 2025 alle 08:44 2 minuti di lettura. Ascolta l'articolo «Io sicuro mi iscrivo qua». «Secondo me invece è meglio puntare tutto su Milano». Il futuro è in uno stand. In queste ore circa 20 mila ragazzi di quarta e quinta superiore sono venuti al Lingotto per cercare di schiarirsi le idee al **Salone dello Studente** e capire cosa fare dopo la maturità. Un evento itinerante in diverse città d'Italia organizzato da Campus, arrivato a Torino ieri e che fino a stasera consentirà a migliaia di allievi e allieve di capire le offerte per il 'post diploma' e scegliere cosa fare della loro vita. Oltre cento stand per orientarsi. Tra università, scuole di alta

specializzazione, Its Academy, enti di formazione, aziende e associazioni, i giovani si muovono a gruppetti curiosando tra gli oltre cento stand. In Piemonte sono 165 mila gli studenti che frequentano le superiori, di cui 33 mila quest'anno sosterranno la maturità. E si trovano quindi a decidere in quale percorso inserirsi: se accademico, tecnico o lavorativo. Qualcuno gironzola facendosi trasportare da chi conduce gli stand e dai gadget in esposizione. Altri invece vanno dritti al punto. Inseguire i sogni, anche cambiando strada. Come Elisabetta Guerra, 18 anni, coda di cavallo e giacca di pelle: «A me interessa la moda, sono appassionata da sempre. E poi, al giorno d'oggi l'immagine è un fattore importante, quindi mi sembra di poter trovare facilmente lavoro». Lei, che si sta diplomando in un istituto alberghiero di Chivasso, se potesse

cambiarebbe tutto. «Se potessi tornare indietro non lo rifarei e inseguirei i miei sogni». È tempo di scelte e di valutazioni ponderate. Elisabetta non è l'unica a voler stravolgere la propria vita. Vittoria Aloia, 18 anni, dal liceo linguistico sogna di diventare interior designer. «Mi sono appassionata quando ho visto un architetto cambiare casa mia, mi ispira fin da piccola - racconta - Non escludo di andare all'estero, così potrei mettere a frutto la conoscenza delle lingue che ho imparato al liceo». Università, escape room e Its Academy. Ce n'è per tutti i gusti e tutti i tipi. Ci sono le Università statali di tutta Italia - ma non UniTo e Politecnico, che organizzano ognuno per conto suo un **salone ad hoc**, rispettivamente a febbraio e a marzo - ma anche giochi, escape room e colloqui individuali. Ma è nella zona 'Its Academy' che si concentra la maggior parte dell'attenzione dei giovani, attratti da tassi di

occupazione vertiginosi, che arrivano anche al 98%. Gli Its - l'acronimo sta per Istituti tecnologici superiori - sono corsi post diploma di alta formazione. Percorsi formativi di due anni ad alta specializzazione su un determinato ambito che risponde alla domanda proveniente dal mondo del lavoro. Il modello vincente dell'Its La ricetta ha tre ingredienti: frequenza obbligatoria, almeno la metà dei docenti provenienti da aziende, stage in Italia o all'estero. Al termine del quale molti ragazzi vengono subito assunti, nell'interesse loro e dell'azienda che li ha formati. Matteo Vittonetto, 26 anni, dietro allo stand dell'Its 'Tam' dedicato al tessile e alla moda, ne è l'esempio vivente: «Ho una triennale e una specializzazione, ma a un anno dalla laurea avevo inviato centinaia di curriculum e non trovavo ancora lavoro. Mi è stato offerto un tirocinio di sei mesi retribuito 600 euro a Scandicci, dove però gli affitti costano almeno 800 euro. Non era fattibile». E così, ha deciso di continuare a studiare due anni iscrivendosi all'Its 'Tam', che ha sede a Biella. «Lì mi sono accorto che si poteva approfondire la modellistica 3D e ho proposto di fare un corso: ora sono insegnante». Accesso

selettivo e corsi richiesti dal mercato Chi si iscrive agli Its non paga - è tutto finanziato dalla Regione - ma deve superare un test e un colloquio motivazionale. I posti sono limitatissimi anche perché l'offerta viene costruita sulla base della domanda proveniente dal mondo del lavoro. Quelli più gettonati sono i corsi sulla medicina a distanza, cioè per manutentori che con l'intelligenza artificiale e i software possono sistemare i macchinari anche da remoto. O quelli dedicati all'aerospazio, come lo studio dei nano satelliti per portare le merci in orbita - «ce li chiedono le aziende» confermano gli espositori - o ancora il turismo 4.0 dove si studiano i fondamenti dell'AI per poter così attrarre visitatori in Piemonte. Orientarsi tra sogni e opportunità E così, tra sogni, desideri e sorprese c'è da perdersi tra i padiglioni del Lingotto. Perché trovare il proprio posto nel mondo non è un gioco da ragazzi. Argomenti scuola Leggi i commenti I commenti dei lettori Acquista da 0.7EUR/sett Video

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Busi (Directa Sim): acceleriamo su crescita con clienti in aumento e operatività in espansione

LINK: <https://www.milanofinanza.it/news/busi-directa-sim-acceleriamo-su-crescita-con-clienti-in-aumento-e-operativita-in-espansione-20251023134642...>



Busi (Directa Sim): acceleriamo su crescita con clienti in aumento e operatività in espansione MF Milano Finanza; Di Valeria Santoro; Valeria Santoro Directa Sim si aspetta una chiusura positiva dei conti 2025. Dopo un primo semestre da record, segnato dal forte dinamismo dei listini e da un incremento delle operazioni, la crescita della clientela continua a sostenere i risultati anche nel terzo trimestre. L'interesse si concentra soprattutto sui prodotti più efficienti e accessibili per il pubblico retail, come Etf e piani di accumulo, sempre più apprezzati per la loro capacità di diversificare il portafoglio e mantenere costi contenuti. A rafforzare la traiettoria positiva contribuiscono l'innovazione tecnologica, l'automazione dei processi come il digital onboarding h24 e il potenziamento dell'assistenza qualificata, elementi chiave per consolidare competitività e

fiducia. In vista del finale d'anno, Directa punta a mantenere la solidità raggiunta e a cogliere ulteriori margini di sviluppo sulla base clienti, in un contesto che si avvia verso una maggiore autonomia e consapevolezza dell'investitore retail. È quanto spiegato a MF-Newswires dall'ad di Directa Sim, Andrea Busi, a margine dell'inaugurazione del Salone dello Studente di Torino, organizzato da Campus. Parlando dell'impegno di Directa sui temi dell'educazione finanziaria, Busi ha annunciato il lancio di una Academy entro la fine dell'anno. Domanda. Dottor Busi, il primo semestre 2025 si è chiuso con risultati da record: oltre 8 miliardi di asset, 120 mila clienti e utili in crescita. Quali sono stati i principali driver di questa performance e come si è evoluto l'andamento nel terzo trimestre? Risposta. I risultati straordinari del primo semestre sono

maturati in un contesto fortemente favorevole, caratterizzato da due elementi chiave: la crescita dei listini e l'aumento della volatilità. Entrambi questi fattori hanno contribuito a far crescere il numero delle operazioni dei clienti e ad attrarne di nuovi, attratti dalla speranza di investimenti fruttiferi e di buoni risultati. Dal canto suo, Directa ha colto questa ondata favorevole continuando a investire anche nei primi sei mesi dell'anno, migliorando le piattaforme esistenti e rendendole di più agevole utilizzo per una clientela sempre più diffusa. Questo, unito a una comunicazione efficace, ha favorito presso il pubblico degli investitori la diffusione dell'operatività sui mercati italiani e americani che da sempre riscuotono grande interesse fra la clientela, oltre alle attività sugli Etf e sui Pac, grazie ai propri accordi con i quali è possibile operare gratuitamente su una vasta gamma di strumenti

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

finanziari. Inoltre, sono stati avviati alcuni processi di automazione e digitalizzazione che hanno consentito, a partire dal 1° luglio 2025, l'apertura del conto da parte dei clienti in maniera completamente automatizzata, 24 ore al giorno e anche durante i giorni festivi, grazie al lancio del proprio digital onboarding. Il terzo trimestre ha proseguito sul trend positivo fatto segnare dal primo semestre 2025, con una crescita ulteriore di clienti e del numero di eseguiti. D. Quali prospettive intravedete per la seconda parte dell'anno? Puntate a consolidare i livelli record raggiunti o ritenete ci siano ancora margini di crescita in termini di ricavi e base clienti? R. Per quanto riguarda l'andamento della seconda parte dell'anno, contiamo di proseguire nel trend di crescita, anche se intravediamo un consolidamento delle posizioni attuali per quanto riguarda costi e ricavi. Tenendo conto dei fattori di stagionalità, che tipicamente vedono la seconda parte dell'anno come meno proficua - in virtù dei fenomeni che durante le vacanze estive e natalizie portano a un calo delle attività di trading e conseguente riflesso sui ricavi dell'azienda e sulla base clienti - ci aspettiamo

quindi una certa stabilità dell'andamento economico senza però escludere opportunità di crescita lato clienti e controvalore degli asset. D. Etf e Pac digitali continuano a trainare l'operatività retail, con un incremento significativo delle transazioni. Quali strumenti si confermano i più richiesti dai vostri clienti? E, in uno scenario di possibile aumento della volatilità, su quali segmenti intendete focalizzarvi per sostenere la crescita nei prossimi mesi? R. L'operatività su Etf e Pac ha avuto una crescita di quasi il 100% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con un incremento significativo sia nelle transazioni sia nel controvalore delle masse amministrate. Gli strumenti più richiesti si confermano sempre gli Etf aventi come sottostante gli indici mondiali, in particolare il più importante, l'Msci. Il grado di diffusione presso la clientela continua a crescere, sostenuto dalla crescente popolarità di questi strumenti e dalla loro capacità di offrire esposizione a mercati globali in modo semplice ed efficiente. In base a due criteri che li contraddistinguono - la possibilità di diversificare il portafoglio su un'ampia gamma di strumenti finanziari sottostanti e le

condizioni di efficienza ed economicità che questi strumenti offrono, rispetto ai fondi comuni di investimento, - la clientela continua a scegliere gli Etf. A ciò si aggiunge che Directa consente ormai l'operatività gratuita su un numero enorme di questi strumenti finanziari, grazie ad accordi con oltre 20 società emittenti. D. Directa è stata pioniera del trading online in Italia e continua a intercettare i nuovi trend dell'investimento digitale. In un mercato sempre più competitivo, come intendete rafforzare il vostro posizionamento? E quale crede sarà l'evoluzione del profilo dell'investitore retail nei prossimi anni? R. Contiamo di rafforzare il nostro posizionamento innanzitutto puntando su quelle che sono le attività core che ci hanno contraddistinto da trent'anni a questa parte, ovvero gli investimenti online per la clientela autonoma e consapevole. Il rafforzamento rispetto alla concorrenza avverrà attraverso il continuo miglioramento delle piattaforme, con un'offerta indirizzata alla clientela italiana anche attraverso il potenziamento di un servizio clienti gestito da persone competenti e costantemente formate, capaci di fornire supporto tempestivo e

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il riutilizzo stampa è da intendersi per uso privato

personalizzato, che rappresenta fin dagli albori un fiore all'occhiello ed una caratteristica unica nel panorama finanziario. A questi elementi si aggiungono nuovi servizi di digitalizzazione volti all'ottimizzazione dei processi interni, al fine di gestire al meglio il numero crescente di clienti, e attività di marketing mirate per aumentare la visibilità di Directa e dei suoi prodotti nel mondo degli investimenti online. Crediamo che il profilo dell'investitore retail si evolverà verso una maggiore autonomia, con una crescente propensione all'uso di tecnologie digitali e una maggiore consapevolezza finanziaria, stimolando una partecipazione più attiva e informata. D. Directa Sim è attivamente impegnata anche nell'educazione finanziaria dei giovani. Lei ha appena condiviso la sua esperienza con migliaia di studenti al **Salone dello Studente** di Torino. Perché ritiene così importante diffondere la cultura economico-finanziaria tra le nuove generazioni? E quali iniziative avete in programma per promuovere ulteriormente questo impegno? R. L'esperienza al **Salone dello Studente** è stata di grande impatto emotivo, soprattutto per il forte feeling e l'energia che

ho percepito nei ragazzi, insieme ai loro sogni, speranze e alla forza di queste nuove generazioni che si affacciano al mondo della finanza. Ho avuto l'occasione di parlare a una folta platea di giovani molto attenta e di sottolineare quanto sia fondamentale per i ragazzi che si avvicinano al mondo degli investimenti costruire una solida cultura finanziaria, indispensabile per muoversi con consapevolezza in un ambiente complesso come quello finanziario. Nel percorso di formazione che abbiamo già intrapreso da molti anni, abbiamo deciso di rafforzare ulteriormente il nostro impegno tramite il lancio, entro la fine dell'anno, di una Academy completamente gratuita offerta al pubblico indistinto da parte di Directa. Questo progetto permetterà sia ai clienti attuali sia a chi ancora non è cliente di accedere a un'ampia serie di corsi formativi, modulati per livelli di competenza e incentrati su vari aspetti dell'investimento e della finanza personale. Questa iniziativa rappresenta una grande opportunità per tutti, con l'obiettivo di diffondere una cultura finanziaria concreta e di qualità. Crediamo fermamente che, attraverso questo progetto, potremo contribuire a colmare un gap cognitivo nel pubblico,

ancora molto presente nel nostro paese, che limita l'accesso consapevole ai mercati finanziari. (riproduzione riservata)

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato