FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

Riservato alle strutture

Dipartimento Comunicazione & Immagine

Responsabile - Lodovico Antonini

RASSEGNA STAMPA

Anno XVIII

A cura di

Giuditta Romiti g.romiti@fabi.it Verdiana Risuleo v.risuleo@fabi.it

	entra	entra	entra	entra
Seguici su:				

REGISTRATI NELL'AREA RISERVATA AGLI ISCRITTI E AVRAI A DISPOSIZIONE UNA SORTA DI SINDACALISTA ELETTRONICO PERSONALE Registrati

Rassegna del 08/07/2019

FABI

07/07/19	Giornale	23	Deutsche Bank taglierà 20mila posti	De Francesco Gian_Maria	1
06/07/19	La Provincia Settimanale di Sondrio	19	Creval Nuovo piano industriale, confronto con i sindacati «Rispetto per i lavoratori». E Lovaglio scrive ai dipendenti	...	3
08/07/19	L'Economia del Corriere Nord Ovest	3	Crediti deteriorati, ancora 7,3 miliardi priva di fare pulizia - Crediti deteriorati La pulizia sarà ancora lunga	Di Giuseppe Lisa	5
07/07/19	Sicilia Inserto	3	Intervista a Cetty Di Benedetto - Aumenti salariali e organizzazione del lavoro le priorità del sindacato	...	8

SCENARIO BANCHE

08/07/19	Corriere Imprese Nordest	20	Ma tu come vorresti la tua banca digitale? Rispondono in 40 mila - Se 40 mila potenziali clienti «dìsegnano» la banca	...	9
08/07/19	Giornale	20	Deutsche bank, rosso da 2,8 miliardi	De Francesco Gian_Maria	11
08/07/19	Giorno - Carlino - Nazione	11	Deutsche Bank lacrime e sangue Via in 18mila - Deutsche Bank, lacrime e sangue «Via 18mila dipendenti in 3 anni»	...	13
08/07/19	Giorno - Carlino - Nazione Economia&Lavoro	13	Bonifici e informazioni sul conto Trecento banche in CBI Globe per offrire servizi innovativi	Perego Achille	14
08/07/19	Giorno - Carlino - Nazione Economia&Lavoro	21	Soluzioni innovative per gli agricoltori e transizione verso l'economia circolare Intesa fa crescere le startup del food	Perego Achille	16
08/07/19	Il Fatto Quotidiano	21	Etruria & C: la via crucis burocratica per i risparmiatori vittime dei crac	Scienza Beppe	18
08/07/19	L'Economia del Corriere della Sera	18	Fondi H2O il prezzo della liquidità	Gadda PierEmilio	19
08/07/19	L'Economia del Corriere della Sera	19	Intervista a Luigi Lovaglio - Svolta al Creval: farò 100 milioni di utile senza licenziare - Rilancio il Creval e non licenzio nessuno	Righi Stefano	21
08/07/19	L'Economia del Corriere della Sera	26	Sussurri &Gricla - Allfunds con Credit Suisse. Intesa guarda ai cantieri	Righi Stefano	24
08/07/19	L'Economia del Corriere della Sera	34	Prestiti facili, ma costano di più	Puato Alessandra	27
08/07/19	L'Economia del Corriere della Sera	35	Con Internet i soldi arrivano sul cellulare. E per chi è affidabile il tasso si dimezza	Petrucciani Gabriele	30
08/07/19	L'Economia del Corriere della Sera	41	Micro imprese, col digitale crediti di nuova generazione	Petrucciani Gabriele	32
08/07/19	L'Economia del Corriere della Sera	45	Salgono i tassi dei mutui	...	33
08/07/19	L'Economia del Corriere Nord Ovest	1	Santander, ci vuole l'arbitro	...	34
08/07/19	Repubblica Affari&Finanza	7	Affari in piazza - L'improvvisa voglia di Carige nata nel sistema bancario	Piana Luca	35
08/07/19	Repubblica Affari&Finanza	12	Il commento - Libra e le banche: la marcia irreversibile del cambiamento	Esposito Marcello	36
08/07/19	Repubblica Affari&Finanza	20	Finanza - Banche d'affari, la sconfitta dell'Europa contro i grandi gruppi Usa - Banche d'affari, la sconfitta dell'Europa contro i big Usa	Vercesi Francesca	37
08/07/19	Stampa Tuttosoldi	19	Il Fintech può tagliare le maxi commissioni per cambiare le valute	Goria Fabrizio	41

WEB

07/07/19	DAGOSPIA.COM	1	VAFFANBANKA! - ANCHE ALLO SPORTELLO COMANDA MATTARELLA -	...	43
07/07/19	ILGIORNALE.IT	1	Deutsche Bank taglierà 20mila posti	...	45
06/07/19	NOTIZIEOGGI.COM	1	Abi, venerdì l'assemblea a Milano con Mattarella	...	46

il Giornale
Dir. Resp.: Alessandro Sallusti
www.datastampa.it Tiratura: 96254 - Diffusione: 46994 - Lettori: 340000: da enti certificatori o autocertificati
07-LUG-2019
da pag. 23
foglio 1 / 2
Superficie: 40 %

ATTESO OGGI L'ANNUNCIO DEL RIASSETTO

Deutsche Bank taglierà 20mila posti

Il big tedesco si ridisegna e rinuncia alle mire mondiali. Come cambierà il business

IL SETTORE
Le grandi banche al bivio delle fusioni. Le mosse di Intesa e Unicredit

IN ITALIA
Occhi sul rinnovo del contratto. E Mattarella sarà al centenario Abi

Gian Maria De Francesco

■ Rivoluzione in vista per Deutsche Bank. Il consiglio di vigilanza dell'istituto tedesco, che si riunisce oggi, dovrebbe infatti approvare un piano di ristrutturazione imperniato sul taglio di 15-20mila posti di lavoro in 5 anni su una forza lavoro di 100mila persone, un fortissimo ridimensionamento del corporate & investment banking (con un sostanziale depotenziamento della presenza negli Stati Uniti e in Gran Bretagna) e la creazione di una *bad bank* in cui concentrare 50 miliardi di attivi a rischio.

Se il progetto dell'ad Christian Sewing si concretizzasse, si tratterebbe della più grande riduzione di personale nel settore bancario dai tempi del crac di Lehman Brothers, quando a perdere il posto, in una sola notte, furono 26mila persone. Ma, soprattutto, si tratterebbe di una ritirata strategica dalla prospettiva globale (Deutsche ambiva a diventare concorrente dei colossi Usa come Goldman Sachs e di JpMorgan) per ripiegare su una dimensione più europea se non tedesca. Una scelta obbligata dalle perdite cumulate da 6 miliardi di euro registrate tra il 2012 e il 2018, dagli scandali finanziari (ultimi in ordine di tempo Panama Papers e Den Danske Bank) e dalla scelta di Sewing di tornare alle radici.

I problemi di Deutsche non dovrebbero avere riflessi anche in Italia. Nel nostro Paese l'istituto di Francoforte ha una rete di 4mila dipendenti, 1.300 consulenti finanziari e 620 filiali. E comunque in passato Deutsche Bank Italia ha sempre gestito i tagli con esuberi volontari assieme ai sindacati.

Il maxi-riassetto di Db, però, pone ora una questione di strategica che in prospettiva promette di investire tutto il settore. Le banche italiane sono tradizionalmente più concentrate su un modello *retail* del quale la grande crisi ha imposto un ripensamento. I due big italiani, Intesa Sanpaolo e Unicredit, hanno però seguito strade diverse. Il gruppo guidato dall'ad Carlo Messina ha tenuto tutte le attività al proprio interno e oggi è una sorta di «boutique» che propone alla clientela un'ampia gamma di servizi tutti «fatti in casa»: dalle assicurazioni fino all'asset management, dalle gestioni patrimoniali fino ai servizi immobiliari. Piazza Gae Aulenti, invece, ha puntato sulle partnership cedendo i servizi in house e concentrandosi su una dimensione retail e corporate più internazionale, puntando su indicazione dell'ad Jean Pierre Mustier su nuove aggregazioni finora rimaste in stand by dopo le «tentazioni» Société Générale e Commerzbank.

I modelli di business saranno al centro della trattativa sindacale per il rinnovo contrattuale Abi recentemente avviata e che entrerà nella fase clou dopo le ferie estive. Sul tavolo, oltre a un aumento di 200 euro, anche la richiesta di rafforzare l'area contrattuale, ossia ancorare la figura del bancario alle sue prerogative e non a quelle più *smart* di venditore. Tra gli altri punti che saranno esaminati lo stop alle esternalizzazioni, cioè la cessione di rami d'azienda fuori del perimetro delle holding, e alle «pressioni commerciali», ossia le stringenti politiche di vendita per raggiungere gli obiettivi dei piani industriali. Su quest'ultimo punto Fabi, principale sindacato bancario, è pronta a scendere in piazza con le associazioni dei consumatori. Non è un caso che il segretario Fabi, Lando Maria Sileoni, abbia salutato la partecipazione del capo dello Stato, Sergio Mattarella, all'assemblea del centenario Abi di venerdì a Milano come un segnale per «restituire la necessaria tutela al settore bancario».

4mila
Il dipendenti di Deutsche Bank in Italia, cui si aggiungono 1.300 consulenti finanziari

Economia
Deutsche Bank taglierà 20mila posti

DIFFICOLTÀ La sede di Deutsche Bank e in alto il suo numero uno Christian Sewing. Il gruppo tedesco dovrebbe creare una bad bank, dove farà confluire 50 miliardi di attivi a rischio

La Provincia Settimanale di Sondrio
06-LUG-2019
da pag. 19
Dir. Resp.: Franco Monteforte
foglio 1 / 2
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 28 %

Creval Nuovo piano industriale, confronto con i sindacati «Rispetto per i i lavoratori». E Lovaglio scrive ai dipendenti

■ «Sì al risanamento del gruppo, ma rispettando gli interessi dei lavoratori». Prosegue il confronto fra la dirigenza del Credito Valtellinese e i rappresentanti dei 3.650 dipendenti dopo la presentazione del piano industriale e dai sindacati arrivano alcune richieste molto chiare. E intanto il Ceo Luigi Lovaglio garantisce «un programma coraggioso, perché a differenza di tanti altri si parla di crescita e non di esodi di risorse».

Nei giorni scorsi l'amministratore delegato Lovaglio ha incontrato una delegazione delle organizzazioni sindacali del Gruppo Creval. Nel corso di un articolato confronto, il manager ha confermato l'esigenza dell'azienda di recuperare efficienza e redditività attraverso un significativo incremento dei ricavi nella durata del piano, una riduzione dei costi anche mediante eliminazione degli sprechi, la semplificazione della struttura e delle procedure, la valorizzazione e l'aggiornamento delle risorse umane. Fabi, First-Cisl, Fisac-Cgil, Uilca e Unisin hanno ribadito la necessità di perseguire la sostenibilità del piano favorendo un proficuo e sereno clima aziendale e una ripartizione equa dei carichi di lavoro, mediante un approccio globale a tutte le tematiche poste sul tavolo con l'apertura della procedura prevista dalle norme e dal ccnl in vigore.

Il Ceo ha ribadito che non ci saranno scorpori di nessun tipo o cessioni di rami d'azienda, per la non core-unit solo eventuali cambi di mansioni, garantendo l'adeguata formazione. I dettagli del piano sono ancora in corso di analisi e saranno implementati gradualmente nel corso dei prossimi sei mesi.

Secondo i sindacati «apprezzabili appaiono i concetti di trasparenza, meritocrazia, e imprenditorialità con il tocco umano cui Lovaglio ha fatto più volte riferimento nella sua esposizione, ma che necessitano di essere tradotti in fatti concreti a partire dai prossimi incontri che avranno ad oggetto le tematiche da tempo sospese quali Vap, politiche commerciali, mutui dipendenti, sicurezza, incontro annuale e semestrale».

I sindacati hanno anche evidenziato come il nuovo approccio commerciale debba essere necessariamente e strettamente rispettoso di quanto previsto dall'accordo nazionale e aziendale in tema di politiche commerciali. È stato fatto presente, infine, «che le ristrutturazioni e gli interventi che si sono freneticamente succeduti negli ultimi anni hanno pesantemente messo in difficoltà i colleghi impattando anche pesantemente a livello economico soprattutto sulle fasce più deboli».

Tutto questo, alla luce di quanto poi verificatosi, non ha evitato una dinamica negativa per un gruppo bancario storico e radicato sul territorio.

«Abbiamo anche manifestato la nostra sensibilità in merito alla buona occupazione dei giovani con contratto in scadenza e su questo punto l'ad ha confermato che i giovani meritevoli verranno confermati nell'organico della banca - proseguono i sindacati -. Consapevoli del delicato momento che la nostra azienda sta attraversando, intendiamo ancora una volta dimostrare il loro alto senso di responsabilità, ma il tempo stringe e non possiamo dimenticare il forte disagio che stanno patendo le colleghe e i colleghi che rappresentiamo, determinato dal precedente Piano RUN2 che non ci ha fatto correre insieme, ma in direzioni opposte». Pertanto, l'auspicio dell'ad di poter percorrere insieme la strada del risanamento del Gruppo «potrà essere condiviso solo se gli impegni assunti nel tempo saranno puntualmente rispettati e onorati dall'azienda».

A partire, ribadiscono i sindacalisti, «dall'immediata trattazione del Vap 2018, la convocazione delle commissioni sulle politiche commerciali e sui mutui dipendenti e la definizione dell'incontro annuale e semestrale dove raccoglieremo i dati 2018 sulla situazione del personale e rappresenteremo all'azienda i problemi relativi ai carichi e ai ritmi di lavoro, agli organici, alle condizioni igienico ambientali dove il lavoro si svolge e alla tutela fisica dei lavoratori, come previsto dal ccnl vigente».

Sul piano industriale si attende l'avvio del confronto «non appena l'azienda avrà definito i dettagli in corso d'opera dei diversi progetti al fine di intervenire congiuntamente, contribuendo sì al risanamento del gruppo, ma rispettando gli interessi dei lavoratori, dando prova di rispetto e riconoscimento tangibile della loro dignità».

L'ad Lovaglio ha scritto una lettera ai dipendenti, assicurando un incontro con i colleghi del team manageriale «per ascoltare i vostri suggerimenti e raccontare in dettaglio ciò che pensiamo di fare. Sono consapevole degli sforzi che vi vengono chiesti, ma i più grandi successi sono intrisi di impegno e fatica, valori che avete nel vostro Dna, così come il senso di responsabilità - ha assicurato -. Un nostro concorrente ha detto che il nostro piano è "un libro dei sogni", ma si è dimenticato l'aggettivo "grandi", perché noi vogliamo sognare in grande, abbiamo la capacità di trasformare i sogni in realtà e saremo orgogliosi di averlo fatto insieme. Conto su di voi, perché credo nel vostro potenziale, nella vostra dedizione e nella vostra determinazione».

L'amministratore delegato Luigi Lovaglio

L'INCHIESTA

CREDITI DETERIORATI, ANCORA 7,3 MILIARDI PRIMA DI FARE PULIZIA

di Di Giuseppe a pagina III

CREDITI DETERIORATI
La pulizia sarà ancora lunga

Sono tra i 5,4 e i 7,3 miliardi i crediti deteriorati che il Piemonte deve smaltire, Torino la più zavorrata. Banca Ifis e Ak Nordik in pole position per rilevarli. Kpmg: «Tra 5 anni saranno meno di oggi». Federconsumatori: «Sono solo passati di mano»

Passare la patata bollente. Possibilmente a chi indossa i guanti e la può maneggiare con più facilità. È questa, con una metafora, la situazione dei tanto famigerati Npl in Italia. Dal 2015, quando, nel momento di picco della crisi del debito non si parlava d'altro, a oggi la trattazione dei crediti deteriorati ha perso molto spazio sui media. E allora, che fine hanno fatto in Piemonte questi crediti a rischio, che all'epoca sembravano vulcani dormienti sul punto di esplodere? Semplice, sono appunto passati di mano, almeno per la maggior parte. Nel dettaglio, le banche hanno venduto negli anni grandi quantità di crediti deteriorati a cosiddetti servicer, aziende specificamente attive nel recupero di queste somme erogate.

Se la mossa abbia risolto o meno il problema è un argomento ancora discusso, ma sicuramente la quantità di sofferenze in circolazione nel sistema bancario è nettamente diminuita, anche in Piemonte. In particolare, la quantità di crediti deteriorati in regione nel 2018 si muove tra i 5,42 e i 7,38 miliardi di euro (dati Bankitalia ed elaborazioni rispettivamente di Fabi e Banca Ifis). Un netto calo dal 2015, momento di picco, che Fabi stima del 47,5%. In ambito italiano, il Piemonte detiene secondo Banca Ifis circa il 6% dei bad loans: un risultato a metà classifica. La Npl Ratio, cioè la percentuale di Npl sul totale portafoglio crediti in Piemonte aumenta al 7,4%. Sempre secondo Ifis, le norme europee prevedono che l'indice non superi il 5%: la media nazionale è del 9,4% e l'unica regione «a norma» è il Trentino.

A livello provinciale, nel 2018 l'onere più elevato ricade sul capoluogo torinese, che detiene secondo le elaborazioni della Federazione autonoma bancari italiani 2,4 miliardi di Npl. Il calo delle sofferenze è quasi ovunque in linea con la performance regionale: il dato migliore è quello di Verbania-Cusio-Ossola che riesce a ridurre dal 2015 lo stock del 57,5%, arrivando così a quota 208 milioni di euro. Fanalino di coda è Asti, che taglia del 32,2% toccando quota 330 milioni di euro.

Una buona percentuale dei crediti ceduti sono finiti ai servicer, aziende che hanno la struttura necessaria per procedere al recupero delle cifre in sospeso. «La media di sistema degli Npl per l'Italia ha raggiunto livelli accettabili per la Bce — spiega Dario Spoto, direttore Corporate Finance di Kpmg —. Adesso, la pressione degli acquirenti ha dato una forte accelerazione al processo di collection».

Insomma, chi si è comprato gli Npl ha in mano tutti gli strumenti per il recupero e non ha paura di utilizzarli. «Le banche spesso non dispongono di questi mezzi, né fa parte del loro core business investire nel recupero», continua Spoto. Ma non si tratta solo di uno spostamento del problema? «Assolutamente no. I crediti escono in questa maniera dal radar delle banche che possono finalmente sbloccare i capitali che hanno impegnato». Un business che però secondo l'esperto rende parecchio ai servicer, considerato che le percentuali di recupero, intorno al 25-30% delle posizioni chirografare e pari al 60% per quelle ipotecarie, sono molto vicine alle proiezioni. Sembrerebbe un'occasione ghiotta su cui si stanno gettando in molti. «Il rischio di bolla non c'è: siamo già in fase di consolidamento e i servicer stanno vivendo una fase di selezione naturale. Tra cinque anni saranno molti meno di oggi».

È più critico Matteo Ferrari Zanolini, avvocato di Federconsumatori. «Gli Npl sono solo passati di mano, a società che nei fatti si occupano di recupero crediti. C'è poi in sospeso la questione delle Gacs (la garanzia statale sulle sofferenze, promulgata la prima volta nel 2016 ndr). Il governo non si è ancora occupato di

L'Economia
«UN "FUCILE" PER BATTERE IL CANCRO»

CREDITI DETERIORATI
La pulizia sarà ancora lunga

rinnovarla per il 2019, la scadenza è prevista per dopo l'estate», una questione che, se non risolta, potrebbe tornare a far salire il rischio del mercato delle sofferenze.

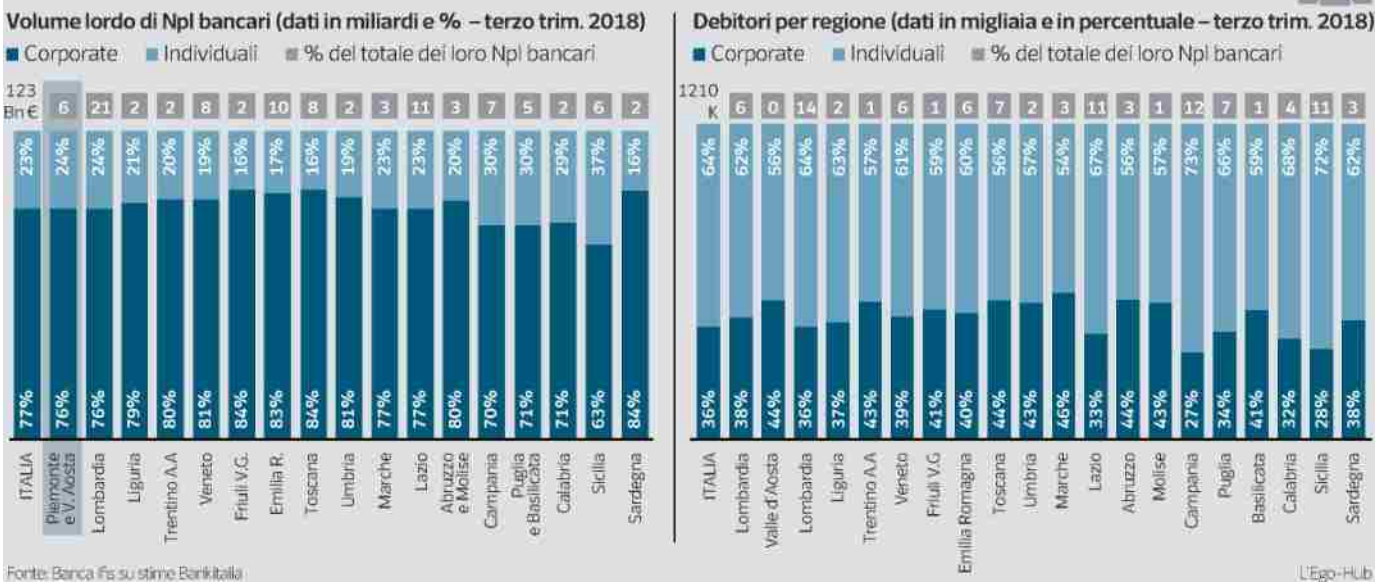
Ma, tornando al caso specifico del Piemonte, le singole banche possono vantare tutte una riduzione netta dei crediti a rischio, finiti in gran parte in mano di alcuni importanti servicer: «Svetta su tutti Banca Ifis che ha acquisito Npl, sia prestiti personali che mutui fondiari, in grande quantità ed è abituale frequentatrice delle aule dei giudici delle esecuzioni — continua Ferrari Zanolini —. Poi c'è AK Nordik che in prevalenza ha rilevato passività di conto corrente. La seconda si è affacciata solo nel corso degli ultimi 2 anni sulla scena esecutiva, mentre Banca Ifis già da diversi anni si sta muovendo con una presenza costante».

Effettivamente, Banca Ifis è un gigante del settore anche a livello nazionale: 22,8 miliardi di Npl detenuti, 50% di quota di mercato di acquisto e gestione di crediti unsecured retail. E, nonostante la percentuale di cessioni varii di istituto in istituto, tutte le banche possono festeggiare una diminuzione dei crediti a rischio. Per quanto riguarda per esempio il Gruppo Cassa di Risparmio di Asti, la riduzione dal 2016 al 2018 per il settore nordovest ammonta al 39,1%, arrivando a quota 457,7 milioni di euro. La percentuale di crediti ceduti nel 2018 è pari al 26,2%. Il Gruppo Sella, invece, segna nello stesso periodo un taglio del 36%. Al 31 dicembre 2018, i crediti deteriorati ammontavano a 768 milioni di euro. L'istituto inoltre rivendica nei primi sei mesi del 2019 un'ulteriore riduzione di 50 milioni e una Npl ratio al 9,01%, «tra le migliori del settore bancario italiano». Anche il gruppo Ubi Banca, uno dei più attivi nel Nordovest, può vantare una riduzione nel periodo di circa il 18,5%. In questo caso, la politica aziendale tende più alla gestione interna che alla cessione a terzi. A marzo 2019, la Npl ratio era del 10,4%. Contattate per un dato, Banca d'Alba non ha commentato, Intesa Sanpaolo ha dichiarato di non aver dati da condividere e Abbiate Casalgrasso non è stata immediatamente raggiungibile.

Lisa Di Giuseppe

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I crediti deteriorati in Piemonte



Cosa sono

- I «Non performing loans», sono dei prestiti la cui riscossione è considerata a rischio sotto diversi profili
- Si tratta in genere di esposizioni degli istituti di credito verso soggetti che, per un peggioramento della propria situazione economica e finanziaria, non sono in grado di far fronte alle proprie obbligazioni e quindi di ripagare nei tempi o negli importi previsti le rate del proprio debito
- La Banca d'Italia suddivide gli Npl in tre principali categorie: esposizioni scadute e/o sconfinanti deteriorate, inadempienze probabili e sofferenze

Federconsumatori
Matteo Ferrari Zanolini,

Rimane in sospeso la garanzia statale sulle sofferenze, il governo non si è ancora occupato di rinnovarla per il 2019

Kpmg
Dario Spoto

I crediti escono in questa maniera dal radar delle banche che possono finalmente sbloccare i capitali che hanno impegnato

Di Benedetto (Fabi). Il nuovo contratto dovrà tutelare i lavoratori, ma anche garantire consumatori e risparmiatori

Aumenti salariali e organizzazione del lavoro le priorità del sindacato

Cetty Di Benedetto, Segretario generale della Fabi di Catania, in questa intervista a F&S parla dello stato dell'arte e degli obiettivi delle trattative in corso per il rinnovo del contratto di lavoro dei bancari.

A che punto sono le trattative tra i sindacati e l'Abi?

«La piattaforma è stata presentata il 12 giugno. Sono stati calendarizzati tre incontri: il 3, il 18 e il 30 luglio, prima della pausa estiva. All'incontro del 3 luglio l'Abiha presentato una serie di dati di aggiornamento e approfondimento dello scenario economico di riferimento. Questa impostazione che punta a sempre più elevati livelli di ROE (Return On Equity), quindi della remunerazione dei capitali a favore degli azionisti, non ci trova d'accordo in uno scenario come quello attuale. Abbiamochiesto un aumento salariale di 200 euro ma sono insufficienti come ha ricordato ilSegretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni. Per quanto concerne il rinnovo del contratto stiamo registrando un'accelerazione nel cambiamento organizzativo del lavoro all'interno delle banche: riteniamo pertanto di dovere conoscere e gestire questi cambiamenti per ottenere norme che tutelino i lavoratori».

È ottimista o pessimista sull'esito delle trattative?

«Sono ottimista. Abbiamo già immaginato che, qualora l'Abi non si confrontasse con le Segreterie nazionali in maniera adeguata, siamo in grado di coinvolgere oltre ai bancari che hanno approvato con il 99% di adesioni la nostra piattaforma, anche le associazioni dei consumatori ed i clienti perché desideriamo ottenere un contratto di lavoro che tuteli i bancari, ma anche la clientela e il mondo economico e finanziario del Paese».

In Sicilia riuscirete a salvaguardare gli attuali livelli di occupazione?

«Su questo tema la nostra rivendicazione è puntuale e precisa. Riteniamo che la nostra categoria è stata molto falcidiata negli ultimi anni e poiché anche i bancari siciliani hanno contribuito alla crescita della produttività e della redditività delle banche esigiamo ora un congruo numero di assunzionianche attraverso l'utilizzo del Fondo nazionale per l'occupazione nel settore».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I soldi del Nordest

Ma tu come vorresti la tua banca digitale? Rispondono in 40 mila

Come nasce un nuova banca ai tempi della trasformazione digitale? Illimity, startup bancaria guidata da Corrado Passera, ha chiesto aiuto alla società padovana di consulenza digitale Noonic, che ha creato una community tra i potenziali clienti del nuovo istituto di credito mettendo insieme più di 40 mila persone: ognuna di loro ha contribuito, con proposte e suggerimenti, a «disegnare» la banca del futuro.

a pagina 20

Il credito 4.0 La padovana Noonic affianca l'Ad Passera nella creazione di Illimity: una community online esprime le sue indicazioni

Se 40 mila potenziali clienti «disegnano» la banca

Cos'è
Noonic è una giovane società padovana di consulenza digitale. Per Illimity, la startup bancaria avviata dall'Ad Corrado Passera, ha curato il progetto della creazione di una community online di futuri clienti, che vengono incentivati a esprimere le loro indicazioni ed esigenze su come vorrebbero la nuova banca

L'interazione
«Nello spazio virtuale i futuri clienti e la banca interagiscono tra loro in modo dinamico»

Come nasce una banca? Tra caveau e cassette di sicurezza, palazzi in vetrocemento e sportelli: è difficile sfuggire a un immaginario che – nonostante il vento della rivoluzione digitale soffi forte anche da quelle parti - ci ha abituati a un'idea statica delle attività legate al credito. E se invece a progettare una banca fosse una consultazione aperta, che non si svolge in una sala riunioni blindata ma a un indirizzo virtuale?

La domanda è retorica, perché c'è già chi ci sta provando: si tratta di Illimity, la startup bancaria guidata dall'amministratore delegato Corrado Passera che, dal 5 marzo scorso, è quotata al mercato principale di Borsa italiana. Per farlo, l'istituto di credito ha chiesto aiuto a una giovane azienda veneta, Noonic, società di consulenza digitale padovana guidata da Nicola Possagnolo e specializzata nel *growth hacking* (processo di sperimentazione rapida sul prodotto e sui canali di marketing per trovare il modo più efficiente per far crescere un

business).

L'idea ha preso forma alla fine del dicembre scorso, quando è nata la community online «Vai oltre la forma» con l'obiettivo di immaginare, disegnare e costruire la banca ideale del futuro, a partire dai bisogni dei clienti-utenti digitali. Dopo 6 mesi gli iscritti sfiorano i 42 mila e sono già 190 mila i contributi raccolti, sotto forma di risposte a questionari, quiz e concorsi che mettono in palio punti virtuali, i quali a loro volta si traducono poi in premi reali come buoni omaggio e biglietti del cinema. Numeri di tutto rispetto, soprattutto se si considera che, di fatto, la banca di Passera non ha ancora aperto un solo conto corrente: l'offerta retail rivolta al grande pubblico sarà lanciata solo nei prossimi mesi.

«L'esigenza di Illimity era di creare una community per acquisire i primi clienti, ma non in modo statico – spiega Nicola Possagnolo -. In quello spazio virtuale i futuri clienti e l'azienda avrebbero dovuto interagire in modo dinamico, dalla raccolta di informazioni e pareri, per esempio rispondendo a domande quali "come immagini la banca del futuro?" o "quanti bonifici fai in media in una settimana?", fino alla funzione di test, ad esempio per verificare il funzionamento del riconoscimento vocale. Il filo conduttore di tutte queste attività è rappresentato dal concetto di *gamification*: nessuno è obbligato a interagire, ma gli utenti più attivi vengono premiati con un sistema di punteggi e di badge che danno diritto a piccoli omaggi. Le informazioni raccolte vengono utilizzate dallo staff di Illimity per immaginare i prodotti bancari sulla base delle esigenze che emergono dai questionari. Sono dati preziosi, perché si tratta di una community formata in gran parte da persone giovani, molto attratte dalle tecnologie digitali. Un pubblico ben profilato grazie a un'efficace campagna di marketing: la landing page ha un tasso di conversione che sfiora il 30%. Significa che quasi un utente su tre, tra quelli che abbiamo spinto a cliccare sul sito, si è poi iscritto».

Un riscontro che anche per Carlo Panella, Head of direct banking and Chief digital operations officer di illimity, è andato oltre le aspettative: «Anche le indicazioni emerse dal confronto con la community sono state particolarmente stimolanti – commenta il braccio destro di Corrado Passera -. Attraverso un dialogo aperto, continuo e interattivo, abbiamo ascoltato i bisogni dei nostri potenziali clienti e disegnato e costruito con loro la nostra nuova banca retail. Si è trattato di una vera e propria collaborazione costruttiva e ringraziamo quindi ancora una volta i 40 mila innovatori che hanno deciso di affiancarci nel percorso che, in questi mesi, ha portato alla definizione di quella che ci auguriamo possa essere la banca ideale non solo della community ma, più in generale, dei nostri futuri clienti».

Per Possagnolo, che di recente è stato scelto da Forbes come uno dei cinque professionisti under 30 più influenti in Italia nel settore marketing e advertising, «aver collaborato a questo innovativo progetto assieme a Illimity è un motivo di grande orgoglio e per la mia società un importante riconoscimento del lavoro svolto in questi anni, che ci spinge a proseguire con ancora maggior forza e convinzione nella sperimentazione di nuove tecnologie e strategie di *growth hacking*».

Per trovare l'ispirazione originaria di «Vai oltre la forma» bisogna spingere lo sguardo al di là della Manica. Parlano inglese infatti le cosiddette «Challenger banks», le agili retail bank native digitali che sfidano le corazzate del credito facendo leva sulla velocità dei servizi e sulle community. L'astro nascente – in realtà già affermato – è quello di Monzo, fondata nel 2015 come banca solo per dispositivi mobili, a cui si accede scaricando un'app.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Consulente digitale Nicola Possagnolo di Noonic, giovane società padovana di consulenza digitale specializzata nelle operazioni di *growth hacking*

il Giornale
Dir. Resp.: Alessandro Sallusti
www.datastampa.it Tiratura: 96254 - Diffusione: 46994 - Lettori: 340000: da enti certificatori o autocertificati
08-LUG-2019
da pag. 20
foglio 1 / 2
Superficie: 44 %

IL BIG TEDESCO RINUNCIA ALLE SUE AMBIZIONI MONDIALI

Deutsche bank, rosso da 2,8 miliardi

Il cda approva il piano choc da 18mila esuberi. Ai soci niente cedole fino al 2022

CESSIONI
Il gruppo dice addio al trading e tratta con Bnp per le attività negli Usa

MISURE DRASTICHE
I crediti problematici scricati in una bad bank Ma non ci sarà l'aumento

Gian Maria De Francesco

■ Una perdita netta di 2,8 miliardi di euro nel secondo trimestre e costi di ristrutturazione (incluse le svalutazioni degli attivi e le buonuscite per i dipendenti) per 7,4 miliardi al 2022 dei quali 5,1 miliardi spesati nell'esercizio in corso. Sono questi i riflessi sul conto economico del maxipiano di «trasformazione radicale» di Deutsche Bank approvato ieri dal consiglio di sorveglianza.

La conseguenza è che gli azionisti dell'istituto tedesco non vedranno dividendi fino al 2022, anno nel quale è prevista l'erogazione di cedole e l'avvio di operazioni di buyback per un valore complessivo di 5 miliardi. La «buona» notizia è che i soci non saranno chiamati a contribuire alla ristrutturazione di Deutsche mettendo mano al portafogli: non è infatti previsto nessun aumento di capitale nonostante la colossale manovra che invertirà la rotta della banca guidata dal ceo Christian Sewing da player globale dell'investment banking a istituto focalizzato sulle attività tradizionali del credito e dell'asset management. Un piano che prevede il taglio di 18mila posti di lavoro entro il 2022.

Come si raggiungerà quest'obiettivo? La prima mossa è la sostanziale chiusura, come preannunciato, dell'attività di investment banking relativamente alle operazioni sales & trading (concentrate negli Usa e in Gran Bretagna). Per questo ramo d'azienda è stata avviata una trattativa preliminare con Bnp Paribas per trasferirle il settore. Ridimensionamento pesante anche per il comparto «reddito fisso», soprattutto per quanto riguarda il mercato dei tassi nel quale il portafoglio di asset non strategici sarà ridotto del 40% circa.

Da una parte, le residue attività dell'investment banking confluiranno in una nuova business unit denominata «Corporate Bank» concentrata sulla consulenza alle imprese non solo con i finanziamenti, ma anche con i prodotti «assicurativi» sui rischi di cambio. Dall'altro lato, gli attivi a rischio del portafoglio finora gestito saranno trasferiti in una bad bank (Capital release unit) nella quale saranno «scaricati» 74 miliardi di asset problematici in aggiunta ai 288 miliardi già contabilizzati a dicembre 2018 dalle precedenti pulizie di bilancio. Deutsche Bank si aspetta di chiudere la partita del *deleveraging* entro il 2022.

La sorpresa, come detto, è che questa «imbiancata» al patrimonio non comporterà aumenti di capitale in quanto il Core equity tier 1 dovrebbe mantenersi sulla soglia di sicurezza del 12,5% durante tutto l'arco del piano, a fronte di una modesta salita del *leverage ratio* (il rapporto tra capitale netto e attività finanziarie) dal 4,5% atteso nel 2020 al 5% nel 2022. Tale operazione è stata concordata con l'autorità di vigilanza domestica, la BaFin, ma anche la Vigilanza Bce guidata da Andrea Enria dovrà esprimersi.

L'altra parte del programma è la riduzione dei costi tramite l'uscita di 18mila dipendenti in tre anni per portare l'organico totale a 74mila persone. Le uscite del personale faranno contrarre le spese di 6 miliardi portando i risparmi complessivi attesi a 17 miliardi. «Abbiamo adottato le azioni necessarie per liberare tutto il nostro potenziale», ha commentato Sewing, mentre il presidente del consiglio di sorveglianza, Paul Achleitner, ha sottolineato che si tratta della «risposta giusta alle trasformazioni del mercato finanziario». Una mossa dettata anche dal dimezzamento della capitalizzazione a 15 miliardi in 4 anni.

I numeri

7,4
In miliardi di euro, i costi di ristrutturazione da qui al 2022, 5,1 miliardi soltanto per quest'anno

74.000
L'organico dopo la cura da 18mila uscite. I risparmi saranno di 6 miliardi di euro, 17 miliardi quelli complessivi

15
La capitalizzazione di Borsa, in miliardi, di Deutsche Bank. Tale valore si è dimezzato nell'arco di quattro anni

Economia
Deutsche bank, rosso da 2,8 miliardi
La liberazione

SUL RING Da sinistra verso destra il presidente di Deutsche Bank Paul Achleitner e l'ad Christian Sewing . In alto il nuovo capo della Vigilanza Ue, Andrea Enria

NAZIONE - Carlino - GIORNO
Dir. Resp.: Michele Brambilla
www.datastampa.it Tiratura: 284694 - Diffusione: 193850 - Lettori: 1940000: da enti certificatori o autocertificati
08-LUG-2019
da pag. 11
foglio 1
Superficie: 34 %

PASSIVO DI 74 MILIARDI

Deutsche Bank lacrime e sangue Via in 18mila

Servizio ■ A pagina 11

MAXI RIASSETTO PASSIVO DI 74 MILIARDI. NON TOCCATE LE ATTIVITÀ ITALIANE

Deutsche Bank, lacrime e sangue «Via 18mila dipendenti in 3 anni»

■ BERLINO

DEUTSCHE Bank vara il piano di ristrutturazione 'lacrime e sangue' più grande della sua storia e muta pelle per cercare di lasciarsi alle spalle i problemi, le maxi sanzioni e le perdite di questi anni.Via 18mila dipendenti entro il 2022. Non saranno toccate le attività italiane, già impegnate su famiglie e aziende, i comparti dove si concentrerà la 'nuova' Deutsche Bank tornando così a un modello più classico di banca.

IL CONSIGLIO di sorveglianza, riunito in sede straordinaria in una domenica di luglio, ha approvato una profonda ristrutturazione che farà dimagrire Deutsche in termini di attivi e dipendenti, rinunciando ad alcune attività bandiera, ma rischiose, della banca di investimento come il trading azionario e il reddito fisso. Si concentrerà su altri settori come la banca corporate, la consulenza, le fusioni e acquisizioni e i servizi a famiglie e pmi, con fortissimi investimenti sul digitale. Saltano anche nomi eccellenti nelle prime linee dei vertici e del consiglio come i responsabili della divisione regolatoria Sylvie Matherat e quello delle attività retail Frank Strauss.

IMPONENTI saranno i sacrifici: il piano prevede l'uscita di 18mila dipendenti nel mondo ma che si concentreranno soprattutto a New York e in Asia e che l'ad Christian Sewing si impegna a gestire «nel modo più responsabile possibile». Non verranno toccate le attività in Italia. Prevista la cessione di 74 miliardi di euro di attività ponderate per il rischio e di 288 miliardi di esposizioni a leva a una società, una 'bad bank', chiamata Capital Release Unit che ne dovrà gestire la dismissione.

L'IMPATTO sul bilancio di gruppo sarà di 5,1 miliardi di euro, la gran parte (3 miliardi) spesato nel secondo trimestre che finirà quindi in rosso di 2,8 miliardi anche se i conti saranno approvati il 24 luglio. Da qui al 2022 i costi di ristrutturazione ammonteranno a 7,4 miliardi. Il board non chiederà ai soci un aumento di capitale che dovranno però rinunciare ai dividendi per due anni. Il capitale di buona qualità Cet1 è infatti al 13,7% e subirà una riduzione ma le attività su cui si concentrerà la banca saranno meno rischiose e ne assorbiranno meno. Ora la parola spetta ai mercati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SOLLIEVO A BERLINO Il governo tedesco aveva escluso un aiuto pubblico per le perdite e le sanzioni. Creata una bad bank da 74 miliardi di euro *(Ansa)*

QN ECONOMIA & LAVORO
Dir. Resp.: Michele Brambilla
08-LUG-2019
da pag. 13
foglio 1 / 2
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 1940000: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 61 %

Bonifici e informazioni sul conto Trecento banche in CBI Globe per offrire servizi innovativi

La piattaforma CBI Globe consente a chi ha un conto online di disporre pagamenti o ottenere informazioni anche attraverso l'impiego di App di altri soggetti bancari e non

Achille Perego
■ MILANO

UN SISTEMA dei pagamenti sempre più innovativo, efficiente e integrato tra le banche e chi offre servizi di pagamento, dispositivi e informativi, dalle startup fintech che producono nuove app ai protagonisti del grande mondo Internet. Dal primo giugno, infatti, è operativa, in anticipo di oltre tre mesi rispetto alla scadenza del 14 settembre 2019 indicata dalla Direttiva europea sui pagamenti PSD2, la piattaforma CBI Globe - Global Open Banking Ecosystem (www.cbiglobe.com) che consente a chi ha un conto corrente online di disporre pagamenti o ottenere informazioni sul proprio conto anche attraverso l'impiego di App di altri soggetti bancari e non, appositamente autorizzati a operare in Italia. Un'anticipazione sulla scadenza europea che, in linea con le indicazioni della Banca d'Italia, supporta al massimo gli aderenti nell'applicazione della Direttiva europea e consente di ampliare notevolmente in Italia – in prima fila su questo fronte in Europa - il livello di integrazione ed efficienza nel mercato dei pagamenti.

LA PIATTAFORMA CBI Globe fa capo al Consorzio CBI, da oltre vent'anni la «think tank» di innovazione precompetitiva per le banche italiane nel mercato dei servizi transazionali. Si tratta di un consorzio aperto a cui possono partecipare le banche, gli intermediari finanziari e gli altri soggetti autorizzati a operare nell'area dei servizi di pagamento in Italia e nel territorio della Ue. Attualmente vi aderiscono circa 430 intermediari che offrono i servizi a oltre un milione di imprese e P.A. Dal lancio il primo giugno alla piattaforma CBI Globe hanno aderito quasi 300 banche – tra cui anche UBI che ha annunciato a inizio mese d'essere pronta per l'open banking mentre la prima a farne parte è stata Banca 5, la banca di prossimità di Intesa Sanpaolo – che rappresentano circa l'80% del mercato bancario italiano.

IN PARTICOLARE CBI Globe consente al consumatore di operare in modo sicuro, facilitando il colloquio tra la propria banca e i prestatori di servizi di pagamento (PSP) che offrono servizi dispositivi (Payment initiation service providers - PISP), informativi (Account information service providers - AISP) e pagamenti con carta (CISP -Card Issuer Service Providers), tramite interfacce tecniche di tipo Open API (Application programming interfaces), in coerenza con quanto definito in ambito europeo proprio dalla direttiva PSD2.

«LA MODELLAZIONE di CBI Globe e dei servizi che saranno disponibili sulla piattaforma – spiega Liliana Fratini Passi, direttore generale del Consorzio CBI – sta coinvolgendo tutti gli attori del mercato dei pagamenti. A tal fine è stato lanciato l'API Stakeholder Forum, un ecosistema innovativo che coinvolgerà istituzioni, banche, aziende, fintech e altri player non bancari nella definizione di ulteriori servizi innovativi da sviluppare a vantaggio del consumatore finale». L'esperienza di CBI Globe dimostra come la strada collaborativa sia la migliore per conseguire il massimo contenimento di costi di compliance e, allo stesso tempo, di poter contare su un cospicuo numero di attori del mercato per promuovere innovazione.

«OCCORRE sottolineare – conclude Fratini Passi – che la cooperazione non esclude assolutamente la competizione, anzi permette ai vari attori di focalizzarsi proprio sugli aspetti tipici del mercato competitivo demandando a piattaforme collaborative gli sviluppi tecnologici trasversali, comuni a tutti, e di adeguamento normativo». CBI Globe quindi è la dimostrazione di come i prestatori di servizi di pagamento europei potranno concorrere a livello internazionale, evitando dispersione e frammentazione.

DEL RESTO, dallo scorso gennaio hanno richiesto informazioni sulle specifiche API di CBI Globe oltre dieci terze parti nel suolo di AISP (Account Information Service Provider) e PISP (Payment Inform tra le quali sono presenti anche due operatori esteri). E nei tavoli di confronto europei è emerso come solo la Spagna e il Portogallo abbiano realizzato iniziative cooperative simili a quelle messe in atto da CBI Globe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

DOSSIER FINANZA
Bonifici e informazioni sul conto Trecento banche in CBI Globe per offrire servizi innovativi

CONSORZIO APERTO IN AREA UE

In alto a destra Liliana Fratini Passi, direttore generale del Consorzio CBI

QN ECONOMIA & LAVORO
Dir. Resp.: Michele Brambilla
08-LUG-2019
da pag. 21
foglio 1 / 2
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 0 - Lettori: 1940000: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 59 %

Soluzioni innovative per gli agricoltori e transizione verso l'economia circolare

Intesa fa crescere le startup del food

Intesa Sanpaolo Innovation Center ha promosso un programma di accelerazione internazionale per selezionare le migliori startup high-tech, prepararle al confronto con il mercato e aiutarle a entrare in contatto con potenziali investitori e partner industriali

Rivoluzione nei campi

La startup Bluetentacles propone soluzioni che consentono agli agricoltori di irrigare solo quando necessario, risparmiando acqua ed energia

Achille Perego
■ MILANO

INVESTIRE nell'innovazione e nelle tecnologie alimentari non è solo una questione di business ma significa investire nel futuro del pianeta e delle giovani generazioni. Così, quelle che sono le principali ispirazioni al centro del lavoro del Future Food Institute non potevano non incrociare l'interesse di una banca, Intesa Sanpaolo, da sempre attenta sia all'innovazione sia all'imprenditorialità giovanile, campi d'azione nei quali opera specificatamente con l'Innovation Center, la società del gruppo dedicata proprio alla frontiera dell'innovazione. E l'impegno nel futuro dell'alimentare ha visto la scorsa settimana Startup Initiative – le occasioni d'incontro e confronto con big player internazionali delle nuove tecnologie, investitori e business partner organizzate in Italia e all'estero da Innovation Center – fare tappa a Bologna per la prima volta.

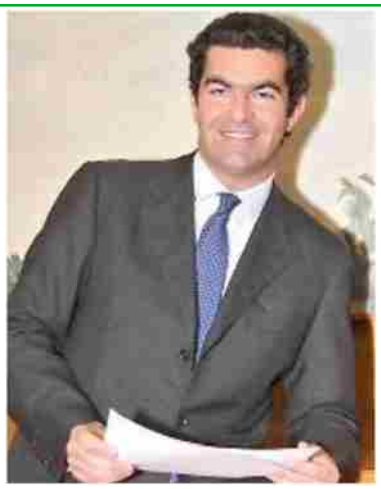
UNA INVESTOR arena dedicata all'Agri-Food Tech durante la quale è stata firmata anche la partnership con la Youth Climate Leaders Network. Una Startup Initiative è una «rampa di lancio per i campioni di domani». Si tratta infatti di un programma di accelerazione internazionale per selezionare le migliori startup high-tech, prepararle al confronto con il mercato e aiutarle a entrare in contatto con potenziali investitori e partner industriali. «Secondo l'Organizzazione delle Nazioni Unite per l'Alimentazione e l'Agricoltura – spiega Guido De Vecchi, Direttore generale Intesa Sanpaolo Innovation Center – ogni anno viene sprecato circa un terzo del cibo prodotto nel mondo per consumo umano, pari a circa 1,3 miliardi di tonnellate.

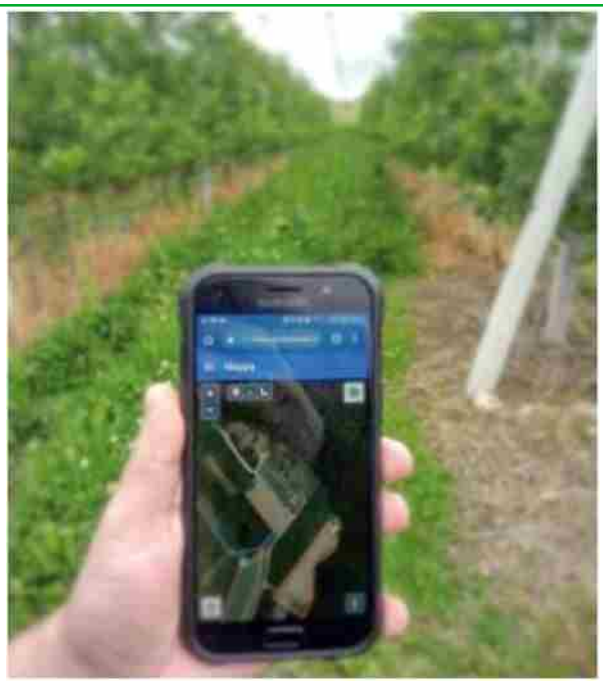
NEI PAESI industrializzati gli sprechi alimentari ammontano a circa 680 miliardi di dollari e avvengono soprattutto nelle catene di vendita al dettaglio e da parte dei consumatori. Nei Paesi in via di sviluppo ammontano a 310 miliardi di dollari e riguardano anche le aree produttive agricole». All'interno delle sfide imposte da questi temi, aggiunge De Vecchi «le startup che abbiamo selezionato e, dopo un percorso di crescita e formazione, abbiamo portato a Bologna per incontrare possibili investitori e partner industriali italiani e internazionali, focalizzano la loro attività su un nuovo modo di progettare e organizzare l'agricoltura e l'allevamento e su un radicale cambiamento della trasformazione e della distribuzione del cibo, con ampio utilizzo di tecnologie innovative e in un'ottica di circular economy». La Startup Initiative Agri-Food Tech 2019 «che non a caso abbiamo portato nel capoluogo felsineo, capitale della Food Valley – conclude De Vecchi - coniuga alla perfezione le tre attività principali di Intesa Sanpaolo Innovation Center: sviluppo e accelerazione delle startup, diffusione dell'innovazione e transizione del sistema produttivo italiano verso l'economia circolare».

IN PARTICOLARE sono state otto le startup finaliste del percorso intrapreso per l'Agri-Food 2019 con Intesa Sanpaolo Innovation Center. Bluetentacles che propone soluzioni innovative che consentono agli agricoltori di irrigare solo quando necessario, risparmiando acqua ed energia attraverso una trasformazione dei loro sistemi di irrigazione. Waycap che produce e vende capsule in acciaio inox compatibili con le macchine da caffè Nespresso e Dolce Gusto, la cui caratteristica fondamentale è che possono essere ricaricate e riutilizzate a tempo indeterminato. Bef-Biosystems che alleva gli insetti riciclando i rifiuti alimentari. Hotbox, un forno a convezione per il trasporto di alimenti che garantisce la consegna di cibi caldi e croccanti fino a 85 gradi senza vapore e fino a 40 minuti di trasporto. Soplaya, il primo mercato in cui gli chef acquistano dagli agricoltori locali.

WSENSE, spin-off dell'Università Sapienza di Roma, con un team di R & S altamente specializzato in sistemi di monitoraggio e comunicazione subacquea e terrestre wireless, con soluzioni brevettate all'avanguardia nell'Internet of Underwater Things (IoUT) e infine Ono-Exponential-Farming che ha sviluppato la prima piattaforma «Seed-to-Pack« basata su un concetto brevettato per la coltivazione idroponica e Last minute sotto casa, un innovativo megafono digitale che combatte lo spreco di cibo e migliora la socializzazione nei quartieri delle città.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





OTTO FINALISTE A BOLOGNA

In basso Guido De Vecchi, direttore generale Intesa Sanpaolo Innovation Center

il Fatto Quotidiano
Dir. Resp.: Marco Travaglio
08-LUG-2019
da pag. 21
foglio 1
www.datastampa.it
Tiratura: 70591 - Diffusione: 41884 - Lettori: 376000: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 18 %

MICRO&MACRO Pronto il portale per chiedere l'indennizzo, 180 giorni per le domande. Ma bisogna produrre tanti documenti

Etruria & C: la via crucis burocratica per i risparmiatori vittime dei crac

» BEPPE SCIENZA

La Consap, società del ministero dell'Economia, ha aperto il portale del Fondo indennizzi risparmiatori (Fir) delle banche "fallite": Banca Etruria, Veneto Banca ecc. Manca solo la data, imminente, da cui partiranno i 180 giorni entro cui presentare le domande.

NESSUNA obiezione sulla cosa in sé. Gravissime sono infatti le responsabilità degli organi di controllo e vigilanza, che hanno lasciato incancrenire le situazioni degli istituti di credito in questione, chiudendo gli occhi su cosa combinavano, allo sportello e nei bilanci.

Qualche critica sulla procedura d'indennizzo però ci sta, in particolare per la burocrazia richiesta. Impietoso è il confronto con la vicenda degli azionisti e obbligazionisti Alitalia, conclusasi giusto dieci anni fa. Allora bastò firmare un modulo e consegnarlo alla banca o sim. Adesso è un lavoraccio: ci vuole una dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà, la prova dell'eventuale provenienza da familiari o per successione e, oltre ad altro, in particolare gli estremi contabili degli acquisiti. Personalmente conservo i documenti bancari dal 1974, ma temo che alcuni risparmiatori siano meno ordinati.

In effetti secondo il portale basterebbe il "Dossier Titoli" a documentare l'acquisto. Però tali documenti riportano i prezzi medi, ma non le date, invece richieste per le obbligazioni subordinate. Il rimborso è infatti ridotto in funzione del rendimento di un Btp di durata equivalente. Norma inoltre di dubbia interpretazione: contano i rendimenti lordi o invece quelli netti d'imposta? Al riguardo merita ribadire che molte emissioni furono collocate a tassi solo di poco superiori a quelli dei titoli di Stato, sbugiardando chi vuol fare passare per incalliti speculatori quanti li hanno sottoscritti.

Altro problema la cosiddetta tipizzazione delle violazioni per chi supera i 35 mila euro di reddito complessivo o i 100 mila di patrimonio mobiliare. Se non saranno rese note preliminarmente le fattispecie che danno diritto all'indennizzo, uno corre il rischio di sobbarcarsi inutilmente una notevole mole di lavoro.

A PROPOSITO, vista la complessità della procedura, molti preferiranno farsi aiutare da qualcuno. Nessun problema se sarà un consulente finanziario vero o finto, un ragioniere, un matematico-finanziario, un'associazione, uno psicologo ecc. Chiunque tranne un avvocato, perché la legge di bilancio 2019 ha stabilito che tale lavoro "non rientra nell'ambito delle prestazioni forensi e non dà luogo a compenso". Sembra quasi un dispetto.

www.ilrisparmiotradito.it
Twitter @beppescienza

© RIPRODUZIONE RISERVATA

224€
Saldi, la mappa per muoversi tra offerte, garanzie e scontrini

L'Economia del Corriere della Sera
Dir. Resp.: Luciano Fontana
08-LUG-2019
da pag. 18
foglio 1 / 2
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 275328 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 51 %

FONDI H2O IL PREZZO DELLA LIQUIDITÀ

Cosa è successo davvero alle gestioni di Bruno Crastes tra investimenti e scelte di opportunità. Il giudizio del mercato

di **Pieremilio Gadda**

Otto miliardi di euro: è, secondo Bloomberg, il conto pagato in termini di masse — su un totale di 34 miliardi, di cui 5 miliardi riconducibili a investitori italiani, secondo stime non ufficiali — da H2O asset management, società di gestione del risparmio co-fondata da Bruno Crastes e controllata con il 50,01% dal gruppo francese Natixis am, dopo l'inchiesta pubblicata dal «Financial Times» il 18 giugno scorso. L'articolo del quotidiano inglese, cui ha fatto seguito la decisione immediata di mettere il fondo H2O Allegro sotto revisione da parte di Morningstar, ha fatto emergere presunte criticità nella politica di gestione dei fondi della boutique d'investimento, sotto due profili: la liquidità di parte del portafoglio obbligazionario e la presenza di potenziali conflitti d'interesse, derivanti, a loro volta da due circostanze; il fatto che una parte rilevante dei titoli illiquidi, cioè rivendibili sul mercato in tempi mediamente più lunghi, fosse emessa da società collegate al controverso finanziere tedesco Lars Windhorst e la recente nomina di Crastes a membro dell'advisory board (comitato consultivo) di Tennor Holding, società facente capo allo stesso Windhorst.

Il 7%, come i Pir

«In termini assoluti, si tratta di una piccola fetta», ha dichiarato Mara Dobrescu, analista di Morningstar, riferendosi alla porzione di titoli illiquidi nel portafoglio del fondo Allegro, stimata nel 7,35%. «Tuttavia il fatto che siano concentrati in aziende che fanno capo a un solo individuo ci preoccupa». È curioso osservare come la percentuale di titoli illiquidi nel portafoglio del fondo in questione al momento dello scandalo, sia analoga a quella prevista dai «nuovi pir», i piani individuali di risparmio che l'ultima Legge di Bilancio ha ridisegnato aggiungendo nuovi requisiti: per avere accesso ai benefici fiscali, devono investire almeno il 3,5% dei propri asset in fondi di venture capital e un ulteriore 3,5% in azioni di pmi quotate in mercati non regolamentati, per un totale, appunto, del 7 per cento.

«H2O non ha violato le regole, ma semmai fatto delle scelte discutibili: anche perché in termini di performance il contributo della componente illiquida agli ottimi rendimenti consegnati dai gestori è marginale. Resto tuttavia convinto che asset illiquidi non debbano entrare in contenitori con caratteristiche di liquidità giornaliera, come i fondi aperti. Questo vale per i fondi che utilizzano strategie alternative, come per i pir», spiega Giovanni Folgori, co-fondatore e capo degli investimenti di Euclidea.

La fee d'ingresso

Già lo scorso dicembre la società di wealth management indipendente aveva escluso tutti i fondi di H2O dai suoi portafogli. Una decisione che in quella fase suonò incomprensibile ad alcuni clienti, dati i risultati sorprendenti: vale la pena ricordare che il fondo Allegro ha terminato il 2017 con una performance del 19% e ha chiuso il 2018 con un +28%, «senza particolari periodi di sofferenza», osserva Folgori, sottolineando che «i gestori di H2O sono molto bravi e lo stesso Crastes ha un'ottima reputazione»". Quando però a dicembre la società ha annunciato l'intenzione di inserire una commissione d'ingresso fino al 5%, divenuta poi effettiva il 1 febbraio, «abbiamo liquidato le posizioni: in base ai nostri parametri di valutazione, l'introduzione di una commissione di ingresso è già di per sé un elemento negativo. Ma quello che ci aveva lasciati più perplessi era il fatto che l'entry fee andasse, in alcuni casi, ad H2O e non ai fondi.

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Chiaramente si trattava di un primo indizio di conflitto di interessi e gli eventi degli ultimi giorni hanno confermato come la società gestisca il conflitto di interessi in maniera sub-ottimale», chiosa l'esperto.

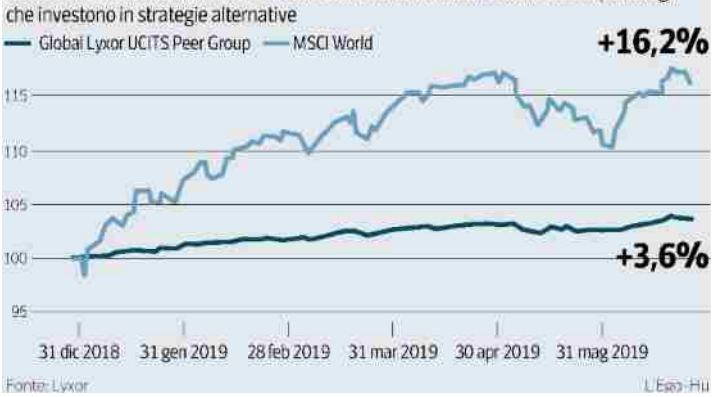
La via della normalità

Intanto, dopo aver in parte liquidato e in parte svalutato i titoli illiquidi in portafoglio — scesi dal 5% al 2%, come ha dichiarato il ceo di H2O — la società ha temporaneamente rimosso le commissioni di ingresso. In seguito alle contro-misure adottate, Morningstar ha ripristinato il rating su H2O Allegro, con giudizio neutrale. L'emorragia di capitali si è arrestata. Secondo Bloomberg, il primo luglio sono entrati nuovi capitali per 223 milioni di euro, invertendo la direzione dei flussi netti registrata nelle ultime settimane. «All'interno dei portafogli, i fondi alternativi possono svolgere una funzione importante, se selezionati da un gestore esperto», previsa Folgori. «Sono pochi infatti gli strumenti che hanno dimostrato di essere efficaci nella capacità di consegnare valore: meno di una decina su oltre un migliaio di fondi, in base alla nostra analisi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il confronto

Come sono andati da inizio anno l'indice delle Borse mondiali e la media dei portafogli che investono in strategie alternative



Sotto i riflettori
Bruno Crastes, fondatore di H2O asset management, società di gestione del risparmio controllata da Natixis am

L'Economia del Corriere della Sera
Dir. Resp.: Luciano Fontana
08-LUG-2019
da pag. 19
foglio 1 / 3
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 275328 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 82 %

LUIGI LOVAGLIO

SVOLTA AL CREVAL: FARÒ 100 MILIONI DI UTILE SENZA LICENZIARE

di **Stefano Righi** 19

RILANCIO IL CREVAL E NON LICENZIO NESSUNO

Luigi Lovaglio, l'ex Unicredit che guida il Credito Valtellinese: «Vogliamo crescere puntando sulle risorse per noi più importanti: la clientela e i nostri dipendenti»

Su un totale di 1,9 miliardi di «Non performing loans» contiamo di venderne entro fine 2020 circa 800 milioni

Carige non ci interessa. Preferiamo rimanere concentrati sui territori in cui siamo già presenti: Lombardia, Lazio, Sicilia e Marche

di **Stefano Righi**

Gli ex colleghi rimasti in Unicredit ricordano ancora quando la controllata polacca Pekao, all'epoca guidata da Luigi Lovaglio, decise un investimento legato agli europei di calcio del 2012.

Lovaglio non era d'accordo, ma sulla spinta dei colleghi assecondò la distribuzione di un kit consegnato a tutti i tifosi presenti alla partita decisiva della fase a gironi della nazionale polacca. La Polonia, testa di serie, finì eliminata al primo turno. Decine di migliaia di kit, con gadget e depliant, al termine dell'incontro decisivo finirono abbandonati a terra, tra l'ira del momento. Lovaglio, presente allo stadio, inorridì e convocò una riunione con i suoi primi riporti per l'indomani, alle sei del mattino. All'ordine del giorno, la resa di quell'investimento pubblicitario, diventato carta straccia nel giro di novanta minuti. Pretese un report aggiornato ogni settimana sugli esiti di quella (mal centrata) campagna e per tre mesi mise tutto il management ai ferri corti sulla *redemption* di quell'iniziativa.

Luigi Lovaglio è un tipo così. Che non la lascia passare. Che va avanti fino in fondo. A lui, Denis Bruno Dumont, primo azionista del Creval, ha affidato l'operazione di rilancio della più francese delle banche italiane, visto nel capitale dell'istituto è presente anche il Crédit Agricole con il 5 per cento e un robusto accordo sulla *bancassurance*, che scadrà nel 2025.

Dottor Lovaglio, il 18 giugno lei ha presentato un piano industriale che prevede di portare il Creval rapidamente fuori dalle secche, tanto da distribuire un consistente dividendo nella primavera del 2021. Diciotto mesi per rilanciare una banca: non avrà esagerato?

«Questo è un piano che si basa sulla concretezza e su una visione imprenditoriale del mio incarico. E il piano è ricco di valori importanti: l'*accountability*, ossia l'assunzione di responsabilità, la necessità di evitare gli sprechi e di non avere alibi e la coerenza di obiettivi e comportamenti. E poi c'è l'idea di crescere, perché se la banca non cresce non ha futuro. Non esiste organizzazione che solo tagliando i costi sopravviva. Per sopravvivere è necessario crescere. Non esiste alternativa».

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

Il suo piano è stato definito coraggioso...

«Sì, perché è un piano di crescita che non prevede riduzione del personale. Non ci sarà alcuna azione per diminuire i nostri 3.600 dipendenti. Ci saranno invece diverse azioni perché questi dipendenti si sentano apprezzati e lavorino ancora meglio per la loro banca».

Cosa prevede il piano?

«Due direzioni: dobbiamo crescere nella nostra attività caratteristica, ovvero raccogliere soldi e prestarli in maniera responsabile, perché non sono i nostri. E dobbiamo utilizzarli per finanziare i progetti delle famiglie e delle piccole-medie imprese. Questo è tipico di una banca regionale. Più del 50 per cento del nostro business è in nord Italia, con una quota significativa in Lombardia, che è la regione più ricca d'Italia, e qui giochiamo in casa. Quello che vogliamo fare è semplice, il Creval deve essere una banca con un profilo di rischio molto basso, orientata a fare attività tradizionale per servire al meglio famiglie e aziende».

Non è poco, oggi?

«Non credo, perché questo è ciò che crea valore nel tempo per la banca. E mette al centro clienti e dipendenti. Sono queste le risorse su cui investire».

Il Creval continua ad avere un problema con i *Non performing loans*.

«Gli Npl non devono più distogliere dall'attività commerciale. Mi sembra che in alcuni casi sia una forma di alibi. Così anche in termini di risultati al nostro interno abbiamo deciso di dividere la gestione degli Npl dall'attività *core* di banca commerciale. È come se li avessimo chiusi in una stanza, ma li gestiremo con una struttura dedicata di 50 persone. Dobbiamo isolare l'impatto di questi Npl, anche per meglio comprendere l'andamento giornaliero della nostra attività commerciale».

Però i quasi 2 miliardi di Npl non si scioglieranno con il caldo.

«Purtroppo... Noi, infatti, contiamo di vendere circa 800 milioni di Npl entro il 2020. Buona parte saranno sofferenze, mentre gestiremo gli Utp anche internamente, visto che il 60 per cento sono racchiusi in 120 pratiche. E penso che saremo capaci di ottimizzare quelle posizioni».

Dice di voler aumentare i ricavi. Come pensa di fare?

«Vogliamo aumentare la base dei clienti e riprenderci quelli che se ne sono andati. Saremo concentrati su quello che è il finanziamento alle famiglie, con credito al consumo e mutui. E anche sull'attività di gestione del risparmio, visto che operiamo in un territorio ricco, dove il rapporto personale di consulenza ha una valenza molto importante. Creval sarà un protagonista anche nello *small business*, dall'*instant lending* alla cessione delle fatture al finanziamento all'export. Ecco, se la banca fa queste cose, crescerà».

Lei ha detto che il piano è stato ben accolto dagli investitori che avete incontrato a Londra e a New York, però in queste settimane il titolo è sempre lì.

«Il mercato ha apprezzato le linee guida strategiche, ma è normale che voglia verificare l'*execution*. Il titolo risente anche della poca liquidità. Però gli investitori fanno un ragionamento molto semplice: è una banca che ha annunciato un ritorno al dividendo e lo farà presto. Il piano prevede circa 100 milioni di utili nel 2021, con distribuzione dei dividendi di almeno il 50 per cento. Oggi il titolo ha una capitalizzazione di mercato di circa 400 milioni, se realizziamo il piano, il Creval sarà una banca con un *yield* molto alto».

Lei prima ha parlato del baricentro lombardo della banca. Ha mai pensato di liberarsi delle agenzie nel Lazio, nelle Marche e in Sicilia?

«No, mai. Credo che dia valore avere una presenza anche in quelle aree. La Sicilia, in particolare, è una quota importante del nostro business e ha sempre performato bene».

Qual è il rapporto con la variegata compagine degli azionisti? C'è Dumont, il Crédit Agricole, ma anche alcuni fondi tra cui l'Algebris di Davide Serra.

«Dumont dimostra ampia fiducia, ed ha anche aumentato la sua quota negli ultimi mesi. Oggi ha oltre l'8 per cento delle azioni».

Avrà voluto mediare il prezzo di carico.

«Io lo vedo come un segnale di fiducia nella banca».

Il rapporto con l'Agricole?

«Abbiamo una partnership che funziona molto bene nella banca-assicurazione, loro sono dei campioni nel settore e noi abbiamo bisogno di bravi partner per le fabbriche prodotto, per avere ottimi prodotti per la nostra clientela».

A Carige avete pensato?

«No, mai. Non esiste alcun dossier. Noi vogliamo crescere nei territori in cui siamo già presenti. Siamo focalizzati nel *deliverare* il piano».

Lei ha guidato Pekao, la banca polacca di Unicredit: 18 mila dipendenti, 12 miliardi di capitalizzazione, mille sportelli, 5 milioni di clienti. Perché ha accettato di guidare il Creval?

«Mi sono fatto attrarre da un azionista imprenditore, Dumont, che al primo incontro mi ha dato subito fiducia, chiedendomi di portare questa banca in un'area di crescita e di redditività. Poi c'è anche una sfida: molti dicono che in Italia sia difficile fare *business* bancario. Sono convinto che al Creval ci siano i presupposti per farlo bene».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

100
milioni di euro
L'utile netto previsto dal piano industriale del Credito Valtellinese nell'esercizio 2020

50
per cento
La quota degli utili che verrà distribuita sotto forma di dividendo ai soci dal 2021

14
per cento
L'indicatore di solidità patrimoniale Cet 1 ratio, al di sopra degli standard richiesti dalla Bce

L'Economia del CORRIERE DELLA SERA
Dir. Resp.: Luciano Fontana
08-LUG-2019
da pag. 26
foglio 1 / 3
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 275328 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 70 %

DENTRO E FUORI IL LISTINO DI PIAZZA AFFARI

ALLFUNDS CON CREDIT SUISSE INTESA GUARDA AI CANTIERI

Renzini porta l'offerta a 78 mila fondi di oltre 1.485 case di gestione a 642 clienti istituzionali. Barrese presenta in giro per l'Italia l'industrializzazione della cantieristica residenziale. Pernod Ricard fa suo il gin italiano di Moncalieri

a cura di **Stefano Righi**
srighi@corriere.it

Allfunds, tra i maggiori *player* globali nella gestione di servizi in ambito *wealthtech* con oltre 380 miliardi di euro di *asset* intermediati, si espande con due accordi internazionali. Il primo riguarda l'integrazione della piattaforma ad architettura aperta di fondi investimento di Credit Suisse. Grazie a questa operazione, che si chiuderà entro l'inizio del 2020, nascerà una realtà *leader* nella distribuzione di fondi con oltre 500 miliardi di euro di asset amministrati e operativa in 45 Paesi. Con il secondo accordo, Allfunds acquisisce il team di analisi di Fundinfo basato a Zurigo. Le due operazioni sostanziano il ruolo propulsivo nel fintech di Allfunds che offre più di 78 mila fondi di oltre 1.485 case di gestione a 642 clienti istituzionali (banche, assicurazioni, gestori di fondi, broker internazionali) di 45 Paesi diversi. Allfunds, guidata in Italia da Licia Megliani, ha aperto la sua *branch* italiana nel 2003 con l'ingresso di Intesa Sanpaolo nel capitale sociale con una quota del 50 per cento, operazione guidata da Gianluca Renzini che oggi ricopre il ruolo internazionale di *deputy general manager* e *chief commercial officer*. Nel 2017 Allfunds ha cambiato l'assetto proprietario con la cessione al fondo Usa Hellman & Friedman e al fondo sovrano di Singapore Gic.

Il mattone in roadshow

Intesa Sanpaolo Casa, la società di mediazione e intermediazione immobiliare del gruppo bancario guidato da Carlo Messina, è entrata nel settore della cantieristica residenziale di nuova costruzione con l'obiettivo di estendere la propria offerta immobiliare includendo in portafoglio gli immobili residenziali di importanti cantieri. L'ampliamento del sistema di Intesa Sanpaolo Casa è presentato da Anna Carbonelli, amministratore delegato e direttore generale di Intesa Sanpaolo Casa e da Stefano Barrese, responsabile della divisione Banca dei Territori del gruppo creditizio, in un roadshow che, iniziato a Milano, toccherà Bergamo, Firenze, Padova e Torino. Alcune proposte nelle province di Milano e Monza, come le Residenze Carlo Erba, le Residenze del Chiostro e l'edificio Art Building sono visibili sul sito *www.intesasanpaolocasa.com* nella sezione dedicata «Nuove

ALLFUNDS CON CREDIT SUISSE
INTESA GUARDA AI CANTIERI

Costruzioni».

Malfy va a Parigi

Passa di mano il gin Malfy, distribuito in oltre 30 paesi del mondo e prodotto a Moncalieri, nel Torinese, con i limoni della costiera amalfitana e il ginepro selvatico. Lo ha acquisito la multinazionale Pernod Ricard, quartier generale a Parigi, con un'operazione resa nota la scorsa settimana dallo studio legale Curtis, che ha assistito Pernod Ricard con un team trasversale che ha operato tra New York, Londra, Francoforte e l'Italia, dove sono intervenuti gli avvocati Carmine Gravina, per gli aspetti di diritto italiano, e Ian Tully, per quelli di diritto inglese. L'operazione, si colloca nell'ambito della crescita dei *brand* di Pernod Ricard nel settore dei gin di alta gamma. Mentre per Curtis si tratta di una conferma nel settore delle bevande alcoliche, dopo aver precedentemente affiancato Birra del Borgo nella partnership con Ab InBev.

Fraq a «quota 100»

Dopo aver sostenuto l'esame di maturità partì, il giorno stesso, per Londra e quel pomeriggio, racconta, iniziò a lavorare. Quarantatré anni dopo (ma solo 39 «riconosciuti») Marco Fraquelli, classe 1957, uno dei più noti uomini di comunicazione sulla piazza di Milano, giustifica in questo modo il raggiungimento della sua personalissima «quota 100». Dal primo luglio è in pensione. Da quel lontano pomeriggio londinese, sostiene, ha sempre lavorato, anche se le testimonianze di segno contrario sono numerose e qualificate. Tornato in Italia, nel 1977 trovò impiego in Ipsoa, poi a *Italia Oggi*, Milano Assicurazioni e la capogruppo Fondiaria, per arrivare alla Cariplo di Guzzetti e successivamente alle agenzie di comunicazione, prima Ad hoc, di Pellegatta e Zambeletti, poi alla Sec, che lo ha sopportato negli ultimi tredici anni. Il *Corriere* lo ha raggiunto la scorsa settimana per verificare la notizia. Tutto vero: stava controllando un cantiere.

Pedone a canestro con Polis

L'imprenditore udinese Alessandro Pedone, mette un piede a Trieste. Il presidente della Apu Gsa, compagine udinese di pallacanestro che milita in A2, ha infatti acquistato il centralissimo palazzo della Telecom in via Pascoli 9, a una cinquantina di metri da piazza Garibaldi. Si tratta di un immobile da 14 mila metri quadrati, con sette piani fuori terra e un semiinterrato. L'acquirente è la holding Alpe, il venditore è il fondo Polis in liquidazione, che nel febbraio 2007 acquisì l'immobile dalla Inserco di Martignacco per 14,6 milioni. La cessione, realizzata la settimana scorsa, è avvenuta in cambio di 6,1 milioni di euro. Polis è partecipato da Ubi, Bper, Popolare di Sondrio, Popolare di Vicenza il liquidazione coatta amministrativa, Popolare Sanfelice 1893 e Valsabbina. Pedone detiene anche il 30 per cento di Gsa, gruppo servizi associati (sicurezza infrastrutturale, manutenzione e accoglienza sono i campi di attività), di cui nei mesi scorsi ha ceduto il 68,5 per cento al fondo Armònia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nordest Alessandro Pedone, a capo del gruppo udinese Alpe e del basket cittadino, ha investito 6,1 milioni a Trieste

Al vertice Anna Carbonelli, amministratore delegato di Intesa Casa

Allfunds
Gianluca Renzini
Deputy general manager e commercial officer

L'Economia del Corriere della Sera
Dir. Resp.: Luciano Fontana
08-LUG-2019
da pag. 34
foglio 1 / 3
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 275328 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 174 %

Prestiti facili, ma costano di più

E la carta che le banche stanno giocando mentre cala la richiesta dei mutui. Negli ultimi quattro mesi negli istituti tradizionali il Taeg per avere 5 mila euro è aumentato in media dal 9,06% al 9,4%, ma può superare l'11%. Le più convenienti?Intesa e Findomestic. Ora è caccia a pensionati e giovani

di **Alessandra Puato**

Andare a debito è più facile. Le banche stanno aumentando l'offerta dei prestiti, anche per compensare il calo della domanda dei mutui. Il risultato è che i tassi crescono praticamente ovunque, ma sale anche la disponibilità a erogare. I prestiti sono oggi la carta delle banche per aumentare la redditività.

«Non stupisce che ci sia un aumento dell'offerta — dice Gianfranco Torriero, vicedirettore dell'Abi, l'Associazione bancaria italiana —. Sono operazioni d'importo molto più limitato rispetto ai mutui, in genere sotto i 30 mila euro, con un ammontare di rischio più contenuto». Il fatto curioso è che la concorrenza sta aumentando, ma anziché scendere i costi salgono.

L'indagine

Negli ultimi quattro mesi, dal 22 febbraio al 3 luglio scorso, il tasso annuo effettivo globale (Taeg) medio per un prestito di 5 mila euro da restituire in due anni è salito dal 9,06% al 9,4% . E quello per un finanziamento di 15 mila euro da rimborsare in sei anni è cresciuto dall'8,19% all'8,42%. Piccoli incrementi, certo. Ma sono un segnale, perché nel 2018 i tassi calavano.

I dati emergono dall'analisi dell'*Economia del Corriere della Sera* fra sette operatori tradizionali: i cinque principali istituti di credito (Intesa Sanpaolo, Unicredit, Banco Bpm, Ubi e Bnl), le Poste e Findomestic. Secondo la simulazione, il prestito di 5 mila euro costa alla fine, in media, 523 euro senza assicurazione e 734 euro con la polizza collegata; mentre quello di 15 mila euro avrà un impatto sul cliente di quasi 4 mila euro (3.936) senza polizza e più di 5 mila (5.159) con l'assicurazione (che, ricordiamo, non è obbligatoria).

Hanno alzato i tassi tutti, chi sugli importi più bassi, chi sui più alti, chi su entrambi (Intesa, Unicredit, Bnl, Findomestic). C'è chi ha quasi raddoppiato i costi d'istruttoria (Unicredit), mentre continua a pesare molto proprio l'assicurazione, alla quale va prestata attenzione. Sottoscrivere la polizza collegata al prestito può costare da 121 euro (con Intesa) a 350 euro (con Findomestic) per il finanziamento da 5 mila euro e da 563 euro (sempre con Intesa) fino addirittura a 1.300-1.400 euro (Banco Bpm e Unicredit) per il prestito da 15 mila euro. Quanto al taeg, scende con l'aumentare dell'importo. Il consiglio è contrattare, perché diverse banche (come Banco Bpm e Unicredit) dicono che i tassi effettivamente applicati sono più bassi di quelli riportati sulla carta.

Nella nostra analisi i più convenienti sono Intesa sugli importi più alti (taeg 6,62%) e Findomestic su quelli più bassi (taeg 6,68%). Le Poste sono ormai allineate alle banche con un tasso annuo effettivo globale stabile da febbraio, ma sopra la media (10,19% per i 5 mila euro, 9,36% per i 15 mila).

Non è un caso che proprio l'Intesa Sanpaolo guidata dall'amministratore delegato Carlo Messina (4,05 miliardi di utili 2018 contro i 7,3 del 2017, l'anno dell'acquisizione delle banche venete), in cerca di nuova redditività, sia quella che sui prestiti sta spingendo di più. «Puntiamo molto sui prestiti personali perché è quello che ci chiede il mercato — dice Cinzia Bruzzone, capo del Retail —. Nei primi cinque mesi di quest'anno, rispetto allo stesso periodo del 2018, abbiamo erogato oltre 2,2 miliardi di euro di credito al consumo, un incremento del 10% . Siamo il primo operatore bancario in questo settore con il 15-16% del mercato. Ci distingue il taglio medio più alto della media, 15 mila euro dai 14 mila dell'anno scorso». Il 10% è un incremento superiore a quello del mercato. Secondo l'osservatorio mensile di Assofin, allo scorso maggio (primi cinque mesi 2019 sullo stesso periodo 2018) i soli prestiti personali sono aumentati del 6% (erogati 11,9 miliardi, importo medio 12.782 euro) contro un +5,7% del totale credito al consumo (erogati 27,9 miliardi di euro). Anche i prestiti finalizzati crescono, e parecchio: +10%. Invece le carte a rate e a opzione si fermano al +3,4% e la cessione del quinto al +1,5%.

Attenzione alla trasparenza sui prestiti finalizzati, quelli che spesso si firmano in negozio. Altroconsumo ha condotto un «mistery shopping» il mese scorso in 200 punti vendita in dieci città. In otto casi su dieci non è stato consegnato il modulo europeo Secci sul costo dei prestiti. E in un caso su cinque non è stato detto il Taeg.

Le nuove strade

In questo quadro si allarga il bacino dei clienti. Aumentano, per esempio, le richieste di un prestito per le vacanze: +30% nel gennaio-maggio scorso a questo scopo le domande sul portale Facile.it (importo medio 5.291 euro).

Mentre Banco Bpm (con Agos) e Bnl, che dichiarano un +2% dei prestiti nei primi cinque mesi, corrono ai ripari cercando pensionati e giovani. «L'11% dei nostri clienti ha un prestito personale— dice Paolo Renza, responsabile Sviluppo offerta omnicanale in Banco Bpm —. Stiamo puntando con decisione sull'offerta della cessione del quinto, in particolare della pensione, per ampliare la plateea dei clienti».

Bnl-Bnp Paribas ha invece lanciato il 3 luglio Futuriamo, per gli studenti universitari. Taeg ridotto al 3,5 per cento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Prestiti facili, ma costano di più

Quanto costa indebitarsi in filiale

Dati in euro al 3/7/2019, profilo: lavoratore dipendente di 40 anni

Prestito di 5.000 euro

Rimborso in 24 mesi

Banca	Intesa	Unicredit[3]	Banco Bpm	Ubi	Bnl	Poste	Findomestic
Nome prestito	Prestito Facile	CrediExpress Dynamic	Versatilo Agos	Creditopplà Fisso	In Novo	Bp Classico	Prestito
Polizza facoltativa	121	234	228	147	136[7]	171	353
Spese istruttoria*	100	88	100	82	51	0	0
Rata mensile*	220,93	159,93	229,5	224,66	226,67	229,57	222,7
Taeg	8,13%	11,18%	11,23%	9,65%	8,53%	10,19%	6,68%
Totale dovuto*	5.327[1]	5.847	5.574	5.394	5.440	5.522	5.345
Costo totale senza polizza	**443**	**847**	**574**	**487[5]**	**440**	**522**	**345**
Costo totale con polizza	574	1.116	802	647[5]	588	711	698

Prestito di 15.000 euro

Rimborso in 72 mesi

Banca	Intesa	Unicredit	Banco Bpm	Ubi	Bnl	Poste	Findomestic
Nome prestito	Prestito Facile	CrediExpress Dynamic	Versatilo Agos	Creditopplà Fisso	In Novo	Bp Classico	Prestito
Polizza facoltativa	563	1.404	1.332	1.278	721[7]	778,5	1.210
Spese istruttoria*	300	262,7	225	260,45	465	0	0
Rata mensile*	246,47	273,37	284,5	277,77	264,25	269,64[4]	253,8
Taeg	6,62%	10,54%	9,10%	8%	8,47%	9,36%	6,94%
Totale dovuto*	17.821[2]	19.949	19.322	19.994	19.026	19.449	18.274
Costo totale senza polizza	**2.821**	**4.949**	**4.322**	**3.714[6]**	**4.026**	**4.449**	**3.274**
Costo totale con polizza	3.490	6.791	5.654	5.296[6]	4.942	5.457	4.484

*senza polizza: **1)** importo finanziato: 4.884 euro; **2)** importo finanziato: 14.684 euro; **3)** durata minima 36 mesi; **4)** prima rata 292,96 euro; **5)** nell'importo finanziato di 5 mila euro sono comprese polizza e spese di erogazione; **6)** nell'importo di 15.000 euro finanziato sono comprese polizza e spese di erogazione; **7)** il costo della polizza è compreso nel finanziamento

Fonte elaborazione L'Economia del Corriere della Sera su dati delle società

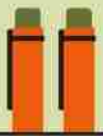
Il conto finale

Prestito 5 mila euro

Tasso medio	9,37%
Costo medio senza polizza	523 euro
Costo medio con polizza	734 euro

Prestito 15 mila euro

Tasso medio	8,42%
Costo medio senza polizza	3.936 euro
Costo medio con polizza	5.159 euro



Gli 8 consigli

1

Non fatevi sopraffare dalla frenesia
Per scegliere il migliore prestito, finalizzato o personale, è bene prendersi un po' di tempo, per confrontare le offerte di diversi operatori

2

Non fate il passo più lungo della gamba
Una buona regola è non indebitarsi complessivamente, considerate tutte le rate da pagare, oltre il 33% del proprio reddito mensile familiare. Se non si paga una rata o si paga in ritardo, si rischia di essere segnalati come cattivi pagatori nelle Centrali Rischi e di non ottenere più finanziamenti in futuro

3

Diffidate delle pubblicità
in cui il Taeg (tasso annuo effettivo globale) è relegato in una noticina a piè di pagina in caratteri minuscoli. Questo infatti è il vero costo del prestito, perché comprende il tasso di interesse e tutte le spese

4

Chiedete il modulo europeo
per capire quanto vi costa il finanziamento Si chiama Iebcc (Informazioni europee di base per il credito ai consumatori) o Secci e contiene il Taeg. Su depliant pubblicitari e fogli scritti a mano spesso non compare, malgrado la trasparenza richiesta dalla legge

5

Leggete attentamente il contratto
Avete il diritto di chiederne una copia prima della firma, senza spese. Nessuna condizione economica o giuridica può essere applicata se non è riportata qui per iscritto

6

Potete cambiare idea
Dopo la firma avete 14 giorni per recedere, anche per i prestiti sottoscritti in negozio

7

Attenti all'estinzione anticipata
Dopo i 14 giorni dalla firma potete estinguere il finanziamento prima della scadenza senza spese, se il residuo non supera i 10 mila euro. Altrimenti c'è una commissione dell'1% sul capitale residuo che scende allo 0,5% nell'ultimo anno del prestito

8

Fate ricorso all'Arbitro
Se avete un problema con la banca o la finanziaria e, dopo 30 giorni dall'avere inviato un reclamo scritto, non ottenete risposta o vi rispondono in modo non soddisfacente, potete rivolgervi all'Arbitro bancario e finanziario (www.arbitrobancariofinanziario.it)

a cura di **Anna Vizzari**, Altroconsumo

L'Economia del Corriere della Sera
Dir. Resp.: Luciano Fontana
08-LUG-2019
da pag. 35
foglio 1 / 2
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 275328 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 63 %

LE ALTERNATIVE

Con Internet i soldi arrivano sul cellulare E per chi è affidabile il tasso si dimezza

Le banche iniziano a puntare sulle app. Per chi è già cliente l'erogazione è istantanea, ma c'è un tetto: fino a 3 mila euro

Con la formula «tra privati» si possono ottenere da 250 a 50 mila euro. Il costo di erogazione può toccare il 5 per cento

di **Gabriele Petrucciani**

Il Taeg? Può scendere anche fino al 4% sottoscrivendo un prestito online, se si ha una buona storia creditizia. Eppure, rispetto al resto d'Europa, l'Italia del credito al consumo in digitale è ancora qualche passo indietro. «Soltanto il 10% della produzione di prestiti in Italia nasce da Internet — dice Guido Rindi, direttore clienti di Agos —. Ci sono delle barriere all'ingresso. Spesso il consumatore utilizza Internet come semplice passaggio per la raccolta di informazioni. Fa delle simulazioni online, ma poi preferisce chiudere il contratto in filiale». Qualcosa, comunque, sta cambiando.

Prestiamoci è una delle quattro piattaforme di prestiti tra privati autorizzate da Banca d'Italia all'operatività in Italia. «Sebbene lentamente — dice l'amministratore delegato Daniele Loro — il consumatore si sta avvicinando all'offerta digitale, che offre diversi vantaggi». A partire dalla comodità d'uso. Sul web si fa tutto in completa mobilità e la risposta è molto veloce. Insomma, il digitale è l'evoluzione. E gli operatori si stanno attrezzando per traghettare il consumatore verso questa nuova era del credito al consumo. «Il cliente sente ancora il bisogno di avere un confronto con un consulente e perciò stiamo lavorando su un modello omnicanale, che integri il fisico con il digitale — dice Rindi —. Così, sulla nostra piattaforma portiamo il richiedente a parlare con un operatore, che lo assista e lo consigli. Sarà poi il cliente a scegliere se rimanere a casa e dialogare con lui via web o andare in filiale per avere un confronto vis à vis».

L'offerta

Un po' tutto il mercato ha sposato la logica dell'integrazione fisico-digitale, con la possibilità quindi sia di chiudere tutta la procedura via web sia di iniziare la richiesta online per poi finalizzarla in banca o in agenzia. Da Intesa a Unicredit, da Banca Sella ad Agos e Findomestic. L'offerta è variegata, con tassi diversi che, a seconda della durata e dell'importo, vanno dal 4,37% di Fineco Bank all'8,23% di Unicredit.

Per i prestiti finalizzati, poi, Intesa Sanpaolo propone ai propri correntisti «Prestito Diretto», sottoscrivibile soltanto da home banking: consente di comperare a tasso zero una serie di prodotti presenti sul catalogo scaricabile dal sito della banca.

L'evoluzione

Alcuni operatori hanno invece deciso di puntare soprattutto sui dispositivi mobili (smartphone e tablet) e la rapidità di esecuzione. Lo hanno fatto Intesa Sanpaolo con «Prestito in Tasca», disponibile solo nell'app mobile banking; UniCredit, per i correntisti pre-valutati e titolari di conto corrente da almeno sei mesi. E anche Agos, che è sul mercato con Agos4Now, un'applicazione scaricabile sul cellulare che permette di ottenere un prestito in pochi clic. «È un prodotto sviluppato con una logica open market, per semplificare il processo di richiesta e ridurre al minimo i tempi di erogazione — dice Rindi —. Al momento, l'importo massimo ottenibile con l'applicazione è di 3 mila euro. Stiamo lavorando per alzare l'asticella fino a 5 mila, ma servono dei meccanismi di protezione».

Con Credito istantaneo FinecoBank, invece, ha puntato sull'istantaneità. «Il nostro prestito è 100% online, anche da app — dice il responsabile dei prodotti Banking & Credit, Massimo Anastasio —. Grazie al simulatore e a un sistema di rating, siamo in grado di predeterminare l'affidabilità e la capacità reddituale del cliente. Offriamo fino a 15 mila euro al tasso del 3,95% con una valutazione istantanea, senza che il cliente debba fornire la documentazione reddituale, visto che sono clienti già conosciuti». È una strada battuta anche da Widiba, che proprio qualche settimana fa ha lanciato il nuovo servizio Istant Credit. «L'erogazione del credito e la rateizzazione avvengono immediatamente, per qualsiasi operazione di spesa, con una linea massima di credito di 1.500 euro», puntualizza il direttore generale Marco Marazia.

La via «social»

C'è poi una soluzione alternativa al tradizionale canale bancario. È il social lending, cioè il prestito tra privati. In Italia sono operative quattro piattaforme (Smartika, Soisy, Younited Credit e Prestiamoci) su cui è possibile ottenere un prestito direttamente da altre persone. Ci si registra, si inserisce l'importo, la durata e il sistema fornisce subito il tasso di interesse applicabile. «E se il richiedente ha una buona valutazione come merito di credito è possibile anche ottenere uno sconto in termini di tasso debitorio applicato», conclude Loro. Per esempio, su Prestiamoci si può ottenere un finanziamento con un Taeg minimo del 4,19%. Smartika, invece, parte dal 5,30%, mentre su Younited Credit il gradino più basso è addirittura allo 0,01%.

Insomma, se si ha una buona storia creditizia allora può valere la pena affidarsi ai prestiti tra privati. L'obiettivo? Risparmiare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ma costano di più

L'offerta digitale

Alcune delle principali soluzioni per richiedere un finanziamento online

App e canale online

	Società	Importo in euro	Taeg	Durata	Commissioni
Credit Express Easy[1]	Unicredit	Da 1.000 a 5.000	8,23%	Da 12 a 36 mesi	1%
Credit Express Dynamic[2]	Unicredit	da 3.000 a 30.000	8,23%	Da 36 a 84 mesi	1,75%
Prestito in Tasca[3]	Intesa Sanpaolo	Da 500 a 5.000	dal 5% al 7,50%	Da 12 a 48 mesi	Nessuna
Prestito Facile e Giovani[4]	Intesa Sanpaolo	Da 2.000 a 75.000 per il «Facile»; da 2.000 a 30.000 per il «Giovani» (under 35)	5,70%	Da 24 a 120 mesi	2% (max 500 euro)
Prestito Diretto[5]	Intesa Sanpaolo	Da 200 a 20.000	0%	da 10 a 48 mesi	Nessuna
Prestito Sella.it	Sella Personal Credit	Da 2.000 a 20.000	dal 6,09% al 9,92%	Da 12 a 120 mesi	Nessuna (0,98 euro per la rendicontazione cartacea)
Instant Credit	Widiba	Da 100 a 1.500	11,29%	Da 3 a 12 mesi	Nessuna
Agos4Now (App)[6]	Agos	Da 500 a 3.000	6,07%	da 6 a 24 mesi	Nessuna
Prestito Agos[7]	Agos	Fino a 30.000	6,91%	Da 6 a 36 mesi fino a 3.000 euro, da 12 a 120 mesi fino a 30.000 euro	Dall'1% al 2% per importi superiori a 3.000 euro
Prestito Findomestic	Findomestic	Da 1.000 a 60.000	dal 6,18% al 9,03%	Da 18 a 108 mesi	Nessuna
Prestito Fineco	Fineco	Fino a 50.000	Dal 4,37% al 7,53%	Da 12 a 84 mesi	Nessuna

Prestiti tra privati (social lending)

	Società	Importo in euro	Taeg	Durata	Commissioni
Smartika	Gruppo Banca Sella	Da 1.000 a 15.000	Dal 5,30% al 13,39%	Da 12 a 48 mesi	Da 40 euro al 3,20%
Prestiamoci	Prestiamoci	Da 1.500 a 25.000	Dal 4,19% al 7,41%	Da 12 a 72 mesi	Dallo 0,80% all'1,80%
Younited Credit	Younited	Da 1.000 a 50.000	Dallo 0,01% al 15,99%	Da 6 a 84 mesi	Dallo 0% al 5,2%
Soisy	Soisy	Da 250 a 15.000	Dal 6,88% al 16,02%	Da 3 a 60 mesi	Dall'1% al 3%

1) disponibile solo nell'app mobile banking UniCredit, per i correntisti pre-valutati e titolari di conto corrente da almeno 6 mesi; il tasso è stato calcolato su un importo di 3 mila euro e durata 24 mesi; **2)** per i correntisti pre-valutati da almeno 6 mesi e con Internet banking attivo; il tasso è stato calcolato su un importo di 3 mila euro e durata 24 mesi; **3)** linea di credito che può essere utilizzata più volte anche tramite Atm e app; **4)** sottoscrivibile anche in modalità «self service» tramite home banking; il tasso è in promozione nel mese di luglio; **5)** solo tramite home banking per prestiti finalizzati su prodotti del catalogo Intesa; l'importo e la durata variano a seconda del bene da acquistare; **6)** il tasso è stato calcolato su un importo di 2 mila euro, durata 24 mesi; **7)** il Taeg è riferito a un prestito di 10 mila euro con durata 84 mesi. Altre spese previste: 2 euro al mese di gestione pratica, 2 euro per il rendiconto annuale, per saldi superiori a 77,47 euro, e di fine rapporto, 16 euro imposta di bollo

Fonte: elaborazione L'Economia del Corriere della Sera su dati forniti dalle società

L'Economia del CORRIERE DELLA SERA
Dir. Resp.: Luciano Fontana
08-LUG-2019
da pag. 41
foglio 1
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 275328 - Lettori: 0: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 17 %

Strumenti

Micro imprese, col digitale crediti di nuova generazione

Non solo factoring. Ora, Credimi, piattaforma digitale che «serve» le Pmi, allarga la sua offerta con uno strumento di finanziamento a medio-lungo termine: Credimi Futuro. «È un prodotto destinato alle piccole e medie imprese, quindi ad aziende che hanno meno di 50 milioni di euro di fatturato e meno di 250 dipendenti, con un importo massimo erogabile di 2 milioni — spiega Ignazio Rocco, ceo e founder della società —. Il finanziamento ha una durata di 5 anni, con un anno di pre-ammortamento, e non ha garanzie o vincoli di destinazione».

La procedura per ottenere il prestito è molto semplice ed è completamente digitale: accedendo al portale si inserisce la propria partita Iva e si indica l'importo desiderato. Il team di Credimi analizzerà la richiesta per poi dare un riscontro entro tre giorni. «In un momento in cui il credito alle Pmi continua a ridursi (-15% negli ultimi 5 anni, *ndr*), con la nostra piattaforma di factoring digitale abbiamo erogato più di 500 milioni dalle imprese italiane – sottolinea Rocco – Siamo passati dagli 80 milioni del 2017 ai 200 milioni del 2018, mentre in questa prima parte del 2019 abbiamo già raggiunto un volume di 220 milioni».

A oggi, Credimi è operativa solo in Italia, ma in futuro non si esclude una possibile espansione in Europa. «Per ora, però, vogliamo diventare grandi qui, in Italia, dove il mercato è gigantesco. Parliamo di circa 600 miliardi di crediti commerciali e scorte e di 450 miliardi di finanziamenti a medio e lungo termine, con oltre 150mila Pmi e 4 milioni di micro imprese. Certo, l'Europa ci interessa, ma all'interno di un piano di medio periodo. Intanto, lavoriamo per consolidare questo nuovo prodotto, Credimi Futuro, e per ampliare le funzionalità della piattaforma di factoring attraverso una serie di interventi che miglioreranno l'esperienza di utilizzo. E cresceremo nella *supply chain finance*, un'opportunità di crescita della filiera ancora poco sviluppata in Italia». E per allargare ulteriormente il raggio di azione, Ignazio Rocco punta anche sui canali commerciali, mettendo a disposizione la piattaforma digitale a chi non ha una soluzione di factoring proprietaria. Lo scorso 10 giugno è stata siglata la partnership con Banca del Piemonte. «Un nuovo modello di business che andrà ad affiancarsi al canale digitale», conclude Rocco.

Gabriele Petrucciani

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Credimi Ignazio Rocco, ceo e fondatore della società che ha creato nuovi canali di finanziamento

Salgono i tassi dei mutui

L'ultima rilevazione Bankitalia dei tassi medi effettivi ai fini della determinazione dei tassi di usura per il terzo trimestre 2019 segnala un lieve incremento del tasso dei mutui: i fissi sono infatti passati al 2,94% (+33 centesimi rispetto al trimestre precedente) e i variabili al 2,38 (+5 centesimi). In crescita anche il tasso del leasing immobiliare a tasso fisso, salito al 4,21% rispetto al 3,96% precedente

Immobili & Business
45
8,4%
Ora i fondi puntano su studenti e anziani

DIETRO LE QUINTE

Santander, ci vuole l'arbitro

Ha un primo posto del quale non può vantarsi, la Santander Consumer Bank, società torinese appartenente interamente all'omonimo gruppo spagnolo, tra i maggiori al mondo. La banca presieduta da Ettore Gotti Tedeschi e guidata da Alberto Merchiori, infatti, si trova in testa alla classifica 2018 degli operatori finanziari più contestati da loro clienti, che, per far valere le loro ragioni, si sono rivolti all'Arbitro Bancario Finanziario (Abf), sistema gratuito di risoluzione alternativa delle controversie (extragiudiziale), gestito dalla Banca d'Italia.

L'anno scorso, l'Arbitro Bancario ha ricevuto dai consumatori 3.154 ricorsi riguardanti operazioni fatte da Santander Consumer Bank, oltre mille in meno rispetto al 2017, ma comunque il 12% del totale nazionale e un punto in più sia di Prestitalia che di Ibl. La banca torinese (crediti verso i clienti per 8,667 miliardi, utile consolidato di 117,2 milioni, 642 dipendenti) è stata giudicata, l'anno scorso, per 4.431 ricorsi, dei quali l'Abf ne ha accolti 2.913 dando ragione ai clienti e ne ha respinti 475.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Economia
«UN "FUCILE" PER BATTERE IL CANCRO»

la Repubblica AFFARI&FINANZA
08-LUG-2019
da pag. 7
foglio 1
Dir. Resp.: Carlo Verdelli
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 400000 - Lettori: 261000: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 9 %

Affari in piazza

L'improvvisa voglia di Carige nata nel sistema bancario

LUCA PIANA

Alessandro Vandelli ha avuto il merito di dire quello che molti banchieri sussurravano. Un altro gruppo bancario, ha affermato il numero uno di Bper, può essere interessato a entrare in Carige solo se l'operazione sarà fatta in modo da aver un impatto neutro sul patrimonio dell'acquirente, con un intervento di Stato che determini uno scenario tipo l'acquisto delle popolari venete da parte di Intesa Sanpaolo. Rotto l'argine, subito i nomi delle banche interessate a Carige hanno cominciato a circolare, facendo emergere il limite dell'operazione strutturata intorno al Fondo interbancario di garanzia: perché far salvare al sistema un istituto che, alla fine, sarà dato in dono a un concorrente? Da quale ipotesi prevarrà, ora, sarà forse possibile fare qualche scommessa: chi lascerà ad altri la preda Carige, potrebbe incassare la promessa di un via libera a operazioni di aggregazione rimaste finora sotto traccia.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Alessandro Vandelli
ammistratore delegato Bper

la Repubblica AFFARI&FINANZA
08-LUG-2019
da pag. 12
foglio 1
Dir. Resp.: Carlo Verdelli
www.datastampa.it
Tiratura: 0 - Diffusione: 400000 - Lettori: 261000: da enti certificatori o autocertificati
Superficie: 35 %

Il commento

MARCELLO ESPOSITO

LIBRA E LE BANCHE: LA MARCIA IRREVERSIBILE DEL CAMBIAMENTO

Libra, la nuova criptovaluta che Facebook si accinge a lanciare nel 2020, è il primo serio assalto dei giganti del web al mondo delle banche e della finanza. Visto che il bitcoin risale all'ormai lontano 2008 e i social e gli smartphone si sono diffusi poco prima e poco dopo tale data, sorprende solo che non sia accaduto prima. Il lancio di Libra è stato salutato con una certa noncuranza dal settore finanziario tradizionale e dalle autorità di regolamentazione. Per non parlare dei politici impegnati in battaglie di retroguardia sulla salvaguardia dei sacri confini nazionali, del tutto irrilevanti per il corso degli eventi che stanno influenzando e influenzeranno sempre di più la vita dei cittadini governati.

È un errore pensare che Libra rappresenti semplicemente un'evoluzione lineare del nascente settore del Fintech. Le minuscole startup del Fintech non hanno mai rappresentato una seria minaccia per un'industria protetta da una regolamentazione pesantissima. Ma quando si muove un'azienda con due miliardi e mezzo di clienti e con utili annuali pari alla capitalizzazione di Borsa delle maggiori realtà finanziarie, allora le cose sono diverse, molto diverse. Anche perché le banche devono soddisfare i bisogni del *regulator*, le aziende del web quelli del consumatore. La selezione schumpeteriana nel mondo bancario è stata soffocata decenni fa e i risultati in termini di soddisfazione del cliente sono sotto gli occhi di tutti. Le aziende del web sono invece esposte al più feroce e globale gioco competitivo a cui il pianeta abbia mai assistito. Anche in questo caso i risultati in termini di visione imprenditoriale e capacità di innovazione sono sotto gli occhi di tutti. Paul Volcker, il governatore della Fed che all'inizio degli anni '80 sconfisse il mostro dell'inflazione e che fu richiamato in servizio nei momenti più bui della crisi finanziaria post-Lehman, una volta ebbe a dire che le maggiori innovazioni tecnologiche che l'industria finanziaria ha regalato ai consumatori negli ultimi 50 anni risalgono all'era pre-Internet e sono le carte di credito e il bancomat. E non è un caso che tra i soci del progetto Libra ci siano aziende come Visa e Mastercard. Il giudizio di Volcker è forse un pò ingeneroso ma non così lontano dalla realtà se si considera che, mentre Internet sta ormai entrando nella sua terza fase, quella del valore, il sistema finanziario, con l'online banking, è ancora fermo al web 1.0 e in altre importanti aree, come quella della gestione del risparmio, dove pure si sarebbero dovute abbracciare le innovazioni portate dai social e dall'intelligenza artificale, si è assistito adddirittura ad una regressione nei modelli di servizio.

Ci sono ovviamente, come in tutte le innovazioni potenzialmente dirompenti, delle zone d'ombra, su cui bisognerà vigilare attentamente. Ma non bisogna esagerarne la portata. Il problema del riciclaggio del denaro sporco, ad esempio. Innanzitutto, su una blockchain le transazioni sono pseudonomizzate, non anonimizzate. Basta controllare il punto di ingresso e quello di uscita e si ottiene tutta la storia delle transazioni di un certo soggetto, senza dover ricorrere ad alcun accordo internazionale di scambio delle informazioni.

Più serio il tema della perdita di sovranità monetaria per gli Stati dei Paesi a minore disciplina fiscale e monetaria. Libra appartiene infatti alla categoria delle "stable coin", quelle criptovalute dove si cerca di limitare la volatilità del prezzo collateralizzandone la quantità in circolazione. Nel caso di Libra il collaterale verrà investito in depositi bancari e in obbligazioni di aree valutarie che perseguono rigide politiche anti-inflazionistiche. È in buona sostanza il funzionamento di un fondo comune aperto. Visto il meccanismo di collateralizzazione, il risultato immediato di una rapida adozione di Libra da parte degli utenti di Facebook è un aumento di quello che il generale Charles de Gaulle avrebbe chiamato l'incredibile privilegio di cui godono le valute (e i cittadini) dei Paesi che adottano il dollaro, l'euro, lo yen... Sarà un momento triste per i populisti sudamericani o per i dittatori asiatici, ma forse per i cittadini di quei Paesi si apre una possibilità di autodifesa finanziaria che prima non esisteva.

Senza spingersi oltre e ragionare su rischi e opportunità dello sviluppo futuribile di un sistema finanziario basato su Libra, rimane il fatto che, come abbiamo imparato in Europa, la comodità di viaggiare senza dover cambiare valuta ad ogni passaggio di frontiera è impagabile. Forse, sarebbe il caso che si capisse che il pianeta sta viaggiando verso un modello globalizzato e che la direzione di marcia è irreversibile. Come ci si interroga sul cambiamento climatico e si è capito che la soluzione, se c'è, può essere solo globale, così in ambito monetario Libra dovrebbe rappresentare un'occasione per riflettere se il mondo del 2030 o del 2050 non abbia bisogno di un sistema monetario totalmente diverso. Anche perchè non saranno certo i *regulator* nazionali ad impedire il corso degli eventi. Il Bitcoin ha aperto la strada alla decentralizzazione anche in ambito valutario. Basta solo aspettare che l'evoluzione tecnologica e i bisogni dei consumatori facciano il loro corso.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

Commenti

DATA STAMPA
MONITORAGGIO MEDIA, ANALISI E REPUTAZIONE

la Repubblica AFFARI&FINANZA
Dir. Resp.: Carlo Verdelli
www.datastampa.it Tiratura: 0 - Diffusione: 400000 - Lettori: 261000: da enti certificatori o autocertificati
08-LUG-2019
da pag. 20
foglio 1 / 4
Superficie: 108 %

Finanza

Banche d'affari, la sconfitta dell'Europa contro i grandi gruppi Usa
FRANCESCA VERCESI → pagina 20

Banche d'affari, la sconfitta dell'Europa contro i big Usa

FRANCESCA VERCESI, MILANO

Mentre i colossi americani dell'investment banking macinano ricavi e profitti record, i rivali del Vecchio continente arrancano. Lo squilibrio rischia di colpire i clienti più piccoli, come gli italiani, rendendo difficile accedere al mercato dei capitali

Nella gara per dominare il mondo delle banche d'affari, l'America stacca l'Europa, che appare sempre più fiacca e appesantita. Se infatti i colossi bancari di Wall Street, smaltiti gli eccessi e l'orgia finanziaria del credito allegro, si presentano all'appuntamento con gli investitori forti ed energici, gli istituti europei ci arrivano schiacciati da un eccesso di pressioni normative, assenza di coordinamento a livello d'Unione europea e con un debole contesto economico.

La battaglia tra Stati Uniti ed Europa non è mai stata dichiarata ufficialmente ma è va avanti da quasi dieci anni, quando è iniziata la crisi post-Lehman e dei mutui *subprime*. E può forse dirsi già conclusa con la vittoria delle grandi banche Usa. Lo dicono i dati. Nel 2018 i profitti delle prime cinque grandi banche d'investimento americane (Jp Morgan, Citi, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Bank of America-Merrill Lynch) hanno raggiunto i 98 miliardi di dollari contro i 19 miliardi delle top five d'Europa (Deutsche Bank, Barclays, Bnp Paribas, Credit Suisse e Ubs). In questo 2019 non va meglio, come mostrano i dati del primo trimestre, messi a confronto con quelli dei primi tre mesi del 2016, per estendere l'analisi a un arco di tempo più consistente (vedi grafici a destra).

I ricavi delle big americane sono cresciuti del 23% e gli utili dell'85% mentre le top europee mostrano, rispettivamente, un più 8% e addirittura un meno 19%. La tedesca Deutsche Bank e l'inglese Barclays, che con l'avvio della globalizzazione finanziaria tentarono la scalata al ricco mondo dell'investment banking globale e sono le uniche europee ad avere tuttora un ruolo di rilievo a livello mondiale, hanno appena evidenziato risultati da poco brillanti a molto negativi. Tanto che la prima starebbe addirittura valutando di tagliare fino a ventimila posti (il 16-20% della forza lavoro), una decisione che andrebbe a pesare in modo significativo sulle operazioni Usa e su quelle (appunto) dell'investment banking. I numeri, insomma, non perdonano.

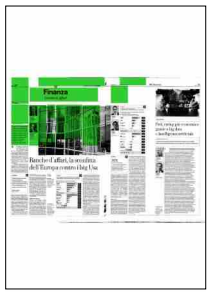
L'EFFETTO DELLE REGOLE UE

Secondo i dati Refinitiv i ricavi dell'investment banking europeo da inizio anno viaggiano sui 10,5 miliardi di dollari, il 23,1% in meno rispetto alla prima metà del 2018. Le banche europee, a cui oggi si impongono requisiti patrimoniali strettissimi, stanno ancora compensando con la progressiva riduzione dei costi il crollo immediato dei ricavi scaturito dalla crisi del 2008. E mentre le top americane hanno ripreso il dominio globale, grazie all'immediata ricapitalizzazione degli istituti decisa dalle autorità americane e al diverso approccio alla *regulation* bancaria, le europee sono rimaste al palo. Secondo Dealogic se nel 2007 le banche statunitensi catturavano il 46% delle entrate del totale delle banche di investimento e quelle europee il 39%, undici anni dopo le prime sono salite al 52%, le seconde sono scese al 26%. «Le banche americane sono giganti rispetto alle europee. Queste ultime scontano meno investitori specializzati e soggetti che fanno intermediazione sempre più deboli. Per questo l'accesso al mercato dei capitali per molte aziende clienti si fa molto complicato», dice Andrea Vismara, amministratore delegato di Equita Group, piccola banca di investimento quotata sul segmento Star di Borsa Italiana, che ha chiuso il 2018 con ricavi pari a 59,8 milioni di euro e un miliardo di masse in gestione.

Vismara fa luce su un problema oggettivo: «Le grosse banche internazionali sono concentrate su clienti come i colossi imprenditoriali e hanno perso interesse per le società medio piccole. Il legislatore dovrebbe intervenire con regolamentazioni e incentivi ad hoc». Le investment bank americane beneficiano di mercati di capitali più sviluppati rispetto alle europee e hanno un vantaggio competitivo. E mentre negli ultimi anni l'Europa si è presentata divisa negli appuntamenti globali deputati a recepire le indicazioni regolamentari, «le big americane hanno espanso le attività anche in Europa, alcune volte sovvenzionando business meno profittevoli grazie ai proventi generati in America, dove potevano ottenere a margini migliori. Anche questo ha contribuito all'indebolimento della posizione delle investment bank europee», spiega Vismara. Che lancia un appello: «Regolatori e istituzioni stanno sottovalutando il fatto che l'industria dell'intermediazione finanziaria sta sparendo», dice.

MERCATO A SECCO

I dati 2018 e dei primi mesi del 2019



parlano chiaro: il mercato dei capitali in Italia ha subito una contrazione sia in termini di operazioni sia di volumi di capitale raccolti. Se si guarda al 2018 sono state chiuse 62 operazioni sul capitale azionario - il cosiddetto *equity* - delle società (78 nel 2017) e 38 di debito (67 nel 2017), che hanno raccolto rispettivamente 5 e 21 miliardi (25 e 45 miliardi nel 2017). I primi mesi del 2019 mostrano numeri impressionanti: una contrazione dell'80% in termini di capitale raccolto nel mondo *equity* (da 2,5 miliardi nel 2018 a 0,5 miliardi nel 2019) e del 53% in termini di operazioni chiuse con successo (da 15 a 7), frutto delle nuove normative e del contesto macro-economico incerto. In termini di volumi intermediati sul mercato azionario italiano si parla di una contrazione del 23% nel 2018 rispetto al 2017, e del 24% nei primi mesi del 2019 rispetto al 2018.

Un problema in più, per l'Italia, è la struttura delle imprese, visto che quelle medio-piccole fanno operazioni di taglia troppo piccola per interessare ai colossi Usa, sempre più padroni. Certo, non mancano le forme di finanziamento alternative, dalle cartolarizzazioni ai mini-bond. Ma queste «richiedono un'architettura spesso complessa e gravosa (sia per i finanziatori sia per i finanziati) se confrontata con il vero fabbisogno finanziario. A ciò si accompagna la carenza di adeguate forme di garanzia, che consentano ai finanziatori di tutelare la propria posizione verso le Pmi con patrimoni che solitamente si limitano al prodotto stesso o addirittura a beni intangibili come know-how, licenze, software», afferma Francesco Lombardo, partner dello studio legale Freshfields. E ora? L'Ue ha fatto molto con la costituzione della *Capital market union* ma bisognerebbe andare oltre. Ad esempio attraverso «la creazione di investitori e fondi specializzati che abbiano competenze adeguate su azioni e obbligazioni emesse da società di più modeste dimensioni», conclude ancora Andrea Vismara. Anche nel settore finanziario, dunque, un'Europa divisa è destinata a soccombere nel confronto col colosso statunitense.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

98

MILIARDI
I profitti in dollari delle 5 grandi banche d'affari Usa nel 2018, contro i 19 miliardi delle top five europee

L'opinione

Gli istituti internazionali sono concentrati sui grandi clienti e hanno perso interesse per le Pmi Si deve intervenire con regole e incentivi ad hoc

ANDREA VISMARA
EQUITA GROUP

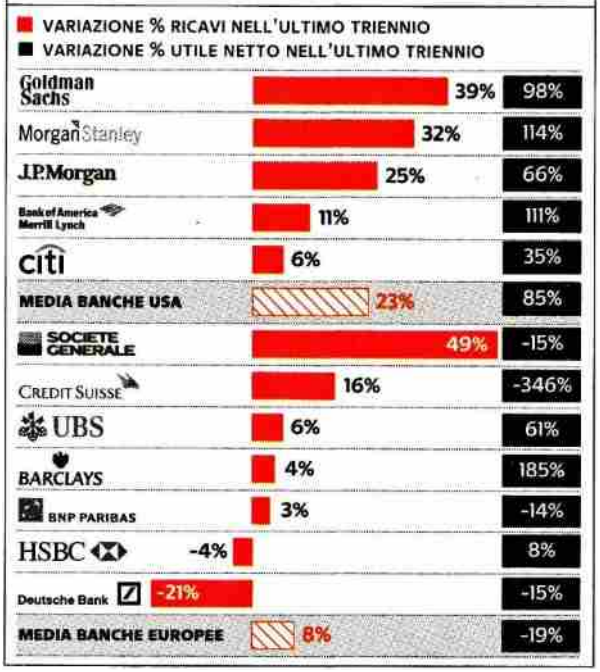
I numeri

26%

LA QUOTA DELLE EUROPEE
È l'apporto delle banche europee alle entrate dell'investment banking globale nel 2018, contro il 52% delle banche Usa (dati Dealogic). Nel 2007 le prime erano al 39%, le seconde al 46%

I numeri

L'EVOLUZIONE DI RICAVI E PROFITTI NELL'ULTIMO TRIENNIO
VARIAZIONE % NEL 1° TRIMESTRE 2019 RISPETTO A 3 ANNI PRIMA



David M. Solomon chairman di Goldman Sachs

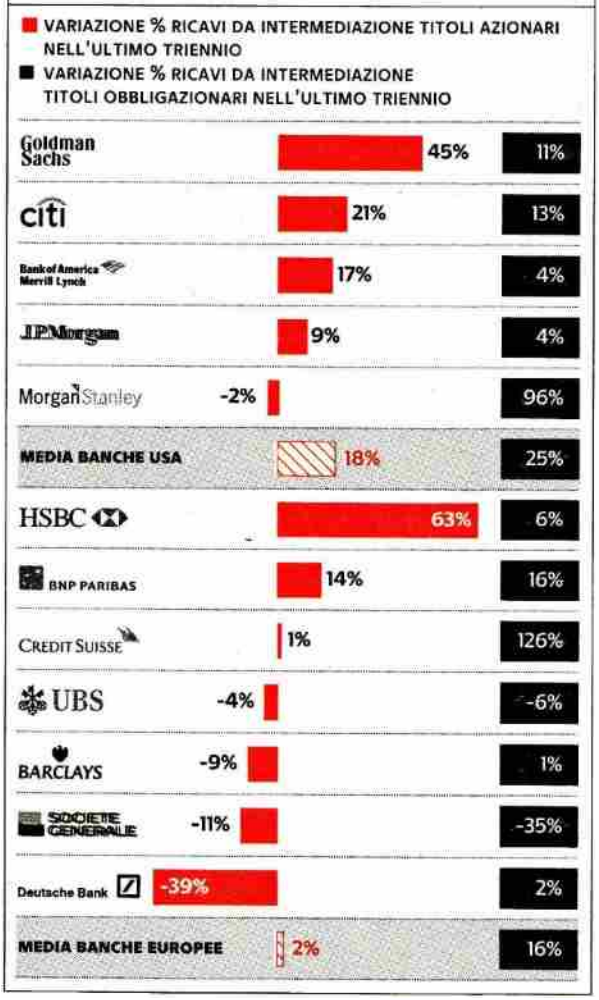
James P. Gorman chairman di Morgan Stanley

Christian Sewing ceo di Deutsche Bank

Andrea Vismara ad di Equita Group

I numeri

IL BUSINESS DELL'INTERMEDIAZIONE
VARIAZIONE % NEL 1° TRIMESTRE 2019 RISPETTO A 3 ANNI PRIMA



ALEX KRAUS/BLOOMBERG/GETTY

1 Le vetrate di un grattacielo della city di Francoforte dove si riflettono le facciate del quartier generale di Deutsche Bank e degli uffici del gruppo Ubs

RISPARMIO

Il Fintech può tagliare le maxi commissioni per cambiare le valute

Tasso ufficiale e spese costano fino al 15% in più All'estero usare operatori virtuali o il prelievo diretto

Gli sportelli senza operatore sonio diffusi nei paesi scandinavi e in Gran Bretagna

FABRIZIO GORIA

Una delle comodità di vivere nell'eurozona è la possibilità di spostarsi liberamente tra 28 Paesi e utilizzare sempre la stessa valuta. Ma, con le vacanze estive che entrano nel vivo, ci sono situazioni che possono trasformare un periodo di relax in qualcosa di molto fastidioso. Si tratta delle commissioni per il cambio valuta. Una volta effettuato solo negli aeroporti o nelle grandi stazioni ferroviarie, grazie ai legami tra banche e tecnologia ora si possono risparmiare tempo e denaro.

È tempo di ferie, e con esse arrivano i viaggi fuori dall'Italia, agevolati dai vettori aerei a basso costo. Uno dei maggiori problemi, una volta prenotato il volo e l'hotel, è quello di gestire le spese quotidiane, dai biglietti del trasporto pubblico alle soste per rifocillarsi. Farlo senza euro, ma con una valuta diversa, può essere sia stressante, per via del calcolo mentale del tasso di cambio, sia dispendioso, poiché le commissioni per ottenere sterline britanniche o kuna croate possono essere una voce sensibile.

Il metodo più tradizionale e lungimirante è quello di premurarsi per tempo. Una certa somma di contanti prima di partire per un Paese che non adotta l'euro è utile per qualsiasi evenienza. In questo caso, tuttavia, bisogna tener conto che bisogna giocare d'anticipo. E basta andare presso un qualsiasi filiale della propria banca, con un anticipo di un paio di settimane, per richiedere il cambio valuta. In questo modo non si corrono i rischi di ricevere soldi falsi al momento della transazione, ma viene applicato il tasso di cambio ufficiale. Vale a dire che, se da un lato non vi sono brutte sorprese nell'operazione, dall'altro bisogna pagare una somma una tantum, e non una percentuale. Ecco perché, se si opta per il canale bancario classico, conviene richiedere somme superiori ai 200/300 euro, in modo da ammortizzare i costi.

C'è poi l'alternativa data dai cambia valute in aeroporti e stazioni ferroviarie. Possono sembrare comodi, in quanto non v'è attesa come invece avviene nelle banche tradizionali, ma bisogna stare attenti. Perché tra cambio ufficiale e commissioni per la transazione, è possibile che per cambiare 100 euro in equivalente valuta britannica, per esempio, si debba sborsare circa il 15% in più, quindi circa 15 euro. Questa è l'opzione dedicata a chi decide all'ultimo di partire per una meta che non adotta l'euro. E visto che in genere i grandi aeroporti hanno più di un cambia valute, è consigliabile confrontarli, al fine di trovare quello che le commissioni più basse o con le offerte migliori. Sì, perché molto spesso questi operatori, per essere concorrenziali tra di loro, offrono biglietti per i trasferimenti dall'aeroporto alla centro città e viceversa. Sempre in questo ambito, si stanno diffondendo sempre più i cambia valute automatizzati, senza operatore. Grazie a tal stratagemma, possono permettersi di offrire sconti significativi al consumatore. Meno frequenti in est Europa, sono comuni in Regno Unito e nei Paesi scandinavi.

La soluzione con meno costi e più facilità d'utilizzo è quello del prelievo diretto con carta di debito o carta di credito. Da privilegiare ci sono i nuovi operatori virtuali, come l'italiana CheBanca!, la britannica Revolut e la tedesca N26, che hanno quasi ridotto a zero le commissioni per il prelievo di denaro all'estero. Quasi tutte le carte di pagamento di nuova generazione sono contactless, ovvero possono essere replicate sul proprio telefonino anche per i micropagamenti. Se così fosse, il risparmio è ancora maggiore, perché per queste nuove realtà i pagamenti in valuta estera sono quasi del tutto esenti da commissioni.

E se si torna dalle vacanze e si scopre di avere ancora quale banconota diversa dall'euro? Si torna alla prima casella, quella più sicura, ovvero la banca tradizionale. —

BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI

Il metodo più tradizionale per evitare maxi-commissioni è di procurarsi in anticipo le valute

7 LUG 2019 15:23

VAFFANBANKA! - ANCHE ALLO SPORTELLO COMANDA MATTARELLA - DOPO LA PRESENZA ALL'ASSEMBLEA DI CONFINDUSTRIA E LA REGIA PER LA NOMINA DI SASSOLI ALLA GUIDA DEL PARLAMENTO EUROPEO, IL PRESIDENTE DELLA REPUBBLICA DETTA LA LINEA A 360 GRADI - IL CAPO DELLO STATO STA DIFENDENDO TUTTA L'ITALIA CHE PRODUCE: IN PRIMA FILA A ROMA CON GLI INDUSTRIALI, VENERDÌ PROSSIMO SARÀ A MILANO ALL'ASSEMBLEA DELL'ABI

-

Condividi questo articolo

. SERGIO MATTARELLA
ANTONIO PATUELLI

(ANSA) - Ci sara' anche il Presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, venerdi' 12 luglio a Palazzo Mezzanotte, sede della Borsa di Milano, per l'assemblea dell'Abi che celebra i 100 anni dell'associazione. L'evento, vedra' come di consueto gli interventi del Governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, e del Ministro dell'economia e delle finanze, Giovanni Tria oltre che del presidente Abi Antonio Patuelli che terra' la relazione. Saranno presenti autorita', rappresentanti istituzionali e politici, banchieri e imprenditori

. SILEONI FABI

L'assemblea di quest'anno e' anche l'occasione per celebrare i cento anni dell'Associazione, nata a Milano nel 1919. Di qui la scelta di Milano come luogo dell'incontro. L'anniversario e' stato celebrato con l'emissione di un francobollo che riproduce l'Arco degli Argentari,il monumento romano del 204 d.C., luogo simbolo dei commerci dove i cambiavalute romani svolgevano la loro attivita'. I lavori potranno essere seguiti in diretta sul sito Abi www.abi.it e su quello dell'Ansa www.ansa.it.

. IGNAZIO VISCO
SERGIO MATTARELLA

(ANSA) - "La prestigiosa presenza del presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, all'assemblea dell'Abi il prossimo 12 luglio a Milano costituisce un messaggio importantissimo per l'intero settore bancario italiano".

. DAVID SASSOLI
SERGIO MATTARELLA

Lo dichiara il segretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni secondo cui "il risparmio e l'esercizio del credito sono tutelati dalla Costituzione e il segnale che arriva da Mattarella e' volto, secondo noi, a restituire la necessaria tutela al settore bancario troppo spesso

CERCA...
CRUCI-DAGO by Big Bonvi

massacrato dagli scandali e poi finito nel tritacarne delle campagne elettorali".

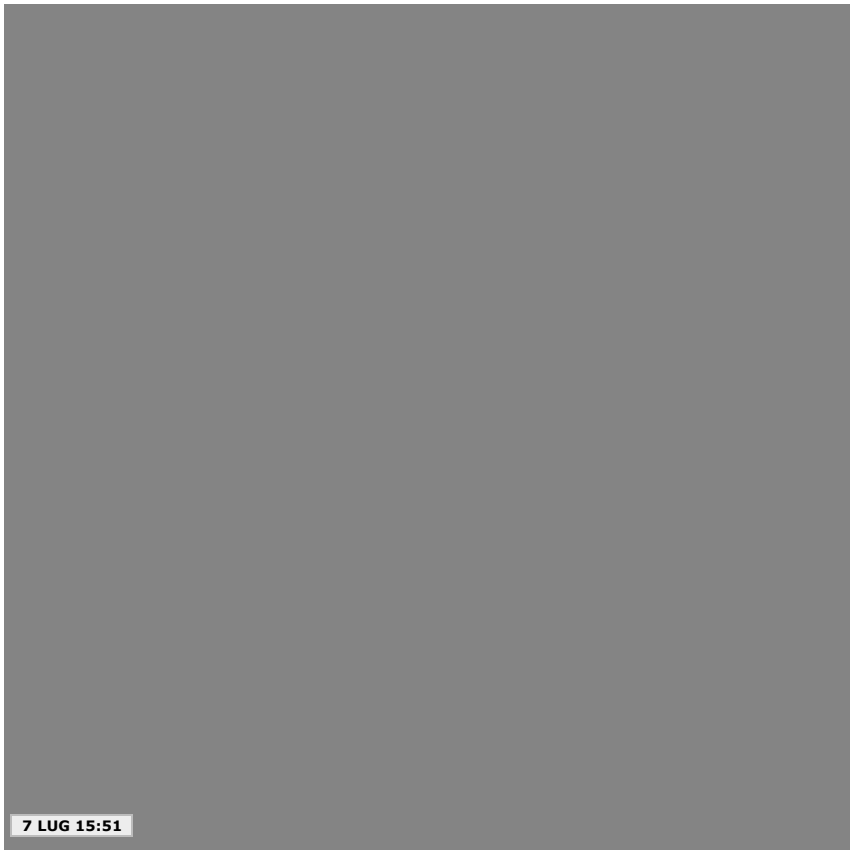
DA SINISTRA LEGNINI
ZINGARETTI BONISOLI
TRIA SALVINI
CARFAGNA CASELLATI
RAVASI MATTARELLA

"La prestigiosa presenza di Mattarella verra' colta, in maniera estremamente positiva, non solo dalle banche, ma soprattutto dai 282.000 lavoratori del settore Abi e dai 37.000 dipendenti delle Bcc. In quest'ottica, il prossimo contratto nazionale di lavoro, per il quale e' in corso il negoziato per il rinnovo, dovra' tutelare non solo i dipendenti delle banche, ma anche i clienti" conclude il segretario della Fabi.

Condividi questo articolo

POLITICA

SAPORE DI SALA – TRAVAGLIO ALL'ATTACCO PER IL TRATTAMENTO CHE I GIORNALI HANNO RISERVATO ALLA CONDANNA DEL SINDACO DI MILANO: "CHI HA AVUTO LA SVENTURA DI LEGGERE UN QUALUNQUE QUOTIDIANO CHE NON FOSSE IL NOSTRO S'È FATTO L'IDEA CHE ABBIA SUBITO UN VILE ATTENTATO" – E DIFENDE LA RAGGI: "NESSUNO AVEVA MAI IPOTIZZATO CHE LEI POTESSE RESTARE AL SUO POSTO IN CASO DI CONDANNA. ORA INVECE IL QUADRO SI RIBALTA"



"QUELLA DI TOTI È UN'INIZIATIVA PLETORICA, SUPERATA DAI FATTI" – BERLUSCONI INTERVISTATO DA SALLUSTI UCCELLA IL GOVERNATORE DELLA LIGURIA: "CHIEDE UN RINNOVAMENTO CHE ABBIAMO GIÀ ORDINATO. NON C'È MAI STATO SPAZIO PER IL CORRENTISMO" – IL RIENTRO AL PARLAMENTO EUROPEO, I RAPPORTI CON LA LEGA E L'ABBRACCIO CON PUTIN A FIUMICINO (VIDEO): "LA NOSTRA CONVERSAZIONE HA AVUTO CARATTERE STRETTAMENTE PRIVATO, MA..."

Condividi:

Commenti:
1

Deutsche Bank taglierà 20mila posti

II big tedesco si ridisegna e rinuncia alle mire mondiali. Come cambierà il business

Gian Maria De Francesco - Dom, 07/07/2019 - 08:44

Rivoluzione in vista per Deutsche Bank. Il consiglio di vigilanza dell'istituto tedesco, che si riunisce oggi, dovrebbe infatti approvare un piano di ristrutturazione imperniato sul taglio di 15-20mila posti di lavoro in 5 anni su una forza lavoro di 100mila persone, un fortissimo ridimensionamento del corporate & investment banking (con un sostanziale depotenziamento della presenza negli Stati Uniti e in Gran Bretagna) e la creazione di una bad bank in cui concentrare 50 miliardi di attivi a rischio.

Se il progetto dell'ad Christian Sewing si concretizzasse, si tratterebbe della più grande riduzione di personale nel settore bancario dai tempi del crac di Lehman Brothers, quando a perdere il posto, in una sola notte, furono 26mila persone. Ma, soprattutto, si tratterebbe di una ritirata strategica dalla prospettiva globale (Deutsche ambiva a diventare concorrente dei colossi Usa come Goldman Sachs e di JpMorgan) per ripiegare su una dimensione più europea se non tedesca. Una scelta obbligata dalle perdite cumulate da 6 miliardi di euro registrate tra il 2012 e il 2018, dagli scandali finanziari (ultimi in ordine di tempo Panama Papers e Den Danske Bank) e dalla scelta di Sewing di tornare alle radici.

I problemi di Deutsche non dovrebbero avere riflessi anche in Italia. Nel nostro Paese l'istituto di Francoforte ha una rete di 4mila dipendenti, 1.300 consulenti finanziari e 620 filiali. E comunque in passato Deutsche Bank Italia ha sempre gestito i tagli con esuberi volontari assieme ai sindacati.

Il maxi-riassetto di Db, però, pone ora una questione di strategica che in prospettiva promette di investire tutto il settore. Le banche italiane sono tradizionalmente più concentrate su un modello retail del quale la grande crisi ha imposto un ripensamento. I due big italiani, Intesa Sanpaolo e Unicredit, hanno però seguito strade diverse. Il gruppo guidato dall'ad Carlo Messina ha tenuto tutte le attività al proprio interno e oggi è una sorta di «boutique» che propone alla clientela un'ampia gamma di servizi tutti «fatti in casa»: dalle assicurazioni fino all'asset management, dalle gestioni patrimoniali fino ai servizi immobiliari. Piazza Gae Aulenti, invece, ha puntato sulle partnership cedendo i servizi in house e concentrandosi su una dimensione retail e corporate più internazionale, puntando su indicazione dell'ad Jean Pierre Mustier su nuove aggregazioni finora rimaste in stand by dopo le «tentazioni» Société Générale e Commerzbank.

I modelli di business saranno al centro della trattativa sindacale per il rinnovo contrattuale Abi recentemente avviata e che entrerà nella fase clou dopo le ferie estive. Sul tavolo, oltre a un aumento di 200 euro, anche la richiesta di rafforzare l'area contrattuale, ossia ancorare la figura del bancario alle sue prerogative e non a quelle più smart di venditore. Tra gli altri punti che saranno esaminati lo stop alle esternalizzazioni, cioè la cessione di rami d'azienda fuori del perimetro delle holding, e alle «pressioni commerciali», ossia le stringenti politiche di vendita per raggiungere gli obiettivi dei piani industriali. Su quest'ultimo punto Fabi, principale sindacato bancario, è pronta a scendere in piazza con le associazioni dei consumatori. Non è un caso che il segretario Fabi, Lando Maria Sileoni, abbia salutato la partecipazione del capo dello Stato, Sergio Mattarella, all'assemblea del centenario Abi di venerdì a Milano come un segnale per «restituire la necessaria tutela al settore bancario».

Inserisci le chiavi di ricerca
Cerca

Info e Login

login registrazione edicola

Editoriali

Berlusconi: Toti perde tempo

di Alessandro Sallusti

Calendario eventi

06 Lug - 28 Lug	Tour de France
21 Lug - 28 Lug	Mondiali di nuoto Gwangju 2019

Tutti gli eventi

L'opinione

Ansa | Ansa - Economia | Economia

Abi, venerdì l'assemblea a Milano con Mattarella

6 Luglio 2019 0

Condividi su Facebook | Tweet su Twitter

All'evento presidente Mattarella, Tria e Visco. Relazione presidente Patuelli in diretta su ANSA

Ci sarà anche il Presidente della Repubblica, **Sergio Mattarella**, venerdì 12 luglio a Palazzo Mezzanotte, sede della Borsa di Milano, per **l'assemblea dell'Abi** che celebra i 100 anni dell'associazione. L'evento, vedrà come di consueto gli interventi del **Governatore della Banca d'Italia, Ignazio Visco, e del Ministro dell'economia e delle finanze, Giovanni Tria** oltre che del presidente Abi **Antonio Patuelli** che terrà la relazione annuale.

Saranno presenti autorità, rappresentanti istituzionali e politici, banchieri e imprenditori L'assemblea di quest'anno è anche l'occasione per celebrare i cento anni dell'Associazione, nata a Milano nel 1919. Di qui la scelta di Milano come luogo dell'incontro. L'anniversario è stato celebrato con l'emissione di un francobollo che riproduce l'Arco degli Argentari,il monumento romano del 204 d.C. nei pressi del Foro Boario, luogo simbolo dei commerci dove i cambiavalute romani svolgevano la loro attività. I lavori potranno essere seguiti in diretta sul sito Abi www.abi.it e su quello dell'ANSA www.ansa.it.

"La prestigiosa presenza del presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, all'assemblea dell'Abi il prossimo 12 luglio a Milano costituisce un messaggio importantissimo per l'intero settore bancario italiano". Lo dichiara il segretario generale della **Fabi, Lando Maria Sileoni** secondo cui "il risparmio e l'esercizio del credito sono tutelati dalla Costituzione e il segnale che arriva da Mattarella è volto, secondo noi, a restituire la necessaria tutela al settore bancario troppo spesso massacrato dagli scandali e poi finito nel tritacarne delle campagne elettorali".

[**Fonte articolo:** ANSA]

Post Views: 19

SEGUICI

9,655 Fans MI PIACE
1,559 Follower SEGUI
8,263 Follower SEGUI
1,397 Follower SEGUI

POPOLARE

Show in qualifica a Vallelunga con le Moto Guzzi V7
30 Maggio 2019

Associa Siri a un pedofilo Di Battista, altra schifezza: fino a dove si...
22 Giugno 2019

Cancro al pancreas, primo farmaco riduce del 47% la progressione
13 Giugno 2019

Lewis Hamilton ha vinto il Gran Premio del Canada di Formula...
9 Giugno 2019

Carica altro

RACCOMANDATA

Adnkronos
Morello Ritter (Giovani Confapi):

Ansa
Bolton: Teheran dietro gli attacchi alle navi nel Golfo L'Iran: affermazioni ridicole

Il Post
Le Isole Marshall hanno un serio problema di rifiuti radioattivi

Libero Quotidiano
"Come Ok il prezzo è giusto" La Ronzulli sfotte il governo: manovra alla...