



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

Seguici su:



**REGISTRATI NELL'AREA RISERVATA AGLI ISCRITTI E AVRAI A DISPOSIZIONE
UNA SORTA DI SINDACALISTA ELETTRONICO PERSONALE** [Registrati](#)

Rassegna del 14/10/2019

FABI

12/10/2019	Adige	12	Fusione fra Trento e Lavis Accordo su 50 prepensionati	...	1
12/10/2019	Avvenire	7	«Tassi negativi è misura scellerata» I sindacati attaccano Unicredit	...	2
12/10/2019	Giornale di Sicilia	8	Ipotesi di far pagare tassi negativi sui risparmi depositati in banca Ma si leva subito un coro di «no» - L'ombra dei tassi negativi sui risparmi	D'Orazio Andrea	3
12/10/2019	Italia Oggi	23	Unicredit, sindacati contro i tassi negativi	...	5
12/10/2019	Libero Quotidiano	21	Banche stuzzicate dall'idea dei tassi negativi sui conti	Sunseri Nino	6
12/10/2019	Manifesto	6	Unicredit, «tassi negativi scelta scellerata»	...	7
13/10/2019	Provincia - Pavese	32	Chiude l'unica banca di Montù, resta lo sportello automatico	O.M.	8
12/10/2019	Stampa Torino	51	Bim, dopo i tagli arriva il trasloco	Paolucci Gianluca	9
12/10/2019	Trentino	7	Fusione tra Lavis e Trento, accordo su 50 esuberanti	Petermajer Luca	10

SCENARIO BANCHE

14/10/2019	Corriere Imprese Nordest	7	Intervista a Giuseppe Castagna - «Il Veneto per noi»	Zuin Alessandro	12
14/10/2019	Giornale Miaeconomia	15	E adesso si paga con lo smartphone	SF	14
14/10/2019	Giornale Miaeconomia	15	Intervista ad Alberto Dalmaso - Il focus - Sarà la moneta elettronica a rendere meno cara la spesa	Conti Camilla	15
14/10/2019	Giorno - Carlino - Nazione Economia&Lavoro	12	Credem. Nasce Avvera, una società ad hoc per i mutui	Firenzani Cosimo	17
14/10/2019	L'Economia del Corriere del Mezzogiorno	7	Il credito d'imposta vale 674 milioni	Imperiali Emanuele	18
14/10/2019	L'Economia del Corriere della Sera	15	Banco Bpm-Ubi per fondersi servono 3 miliardi	Righi Stefano	20
14/10/2019	Repubblica Affari&Finanza	6	Mps "respira" con il nuovo Tesoro ma ha ostacoli per 20 miliardi - Mps "respira" con il nuovo Tesoro ma ha 20 miliardi di ostacoli	Greco Andrea	22
14/10/2019	Repubblica Affari&Finanza	22	La scommessa di Intesa sul Fintech	Cassano Antonello	24
14/10/2019	Repubblica Affari&Finanza	33	Poltrone in gioco - Carlo Salvatori al vertice di Aviva Italia Holding	Di Palma Sibilla	26
14/10/2019	Repubblica Affari&Finanza	44	Focus Tecnologia - Banche, la direttiva suona la sveglia Al via alleanze e servizi ai cittadini	Delloio Luigi	27
14/10/2019	Repubblica Affari&Finanza	45	Focus Tecnologia - "Noi, un ecosistema virtuoso nato lavorando in comunità"	I.d.o.	30
14/10/2019	Repubblica Affari&Finanza	59	Dossier Investimenti - Tassi negativi sui conti correnti, rischio di contagio	Dell'Olio Luigi	32
14/10/2019	Stampa	16	Intervista a Gian Maria Mossa - "Tassi negativi sui depositi bancari decida il governo"	Spini Francesco	34

WEB

11/10/2019	ASKANEWS.IT	1	Unicredit, sindacati a Mustier: tassi negativi mossa scellerata	...	36
11/10/2019	BLUERATING.COM	1	Tassi negativi sui depositi, i sindacati bancari non ci stanno - Bluerating.com	...	38
11/10/2019	ILSOLE24ORE.COM	1	UniCredit e tassi negativi, sindacati compatti: «Iniziativa scellerata» - Il Sole 24 ORE	...	39
12/10/2019	LASTAMPA.IT	1	Bim, dopo i tagli arriva il trasloco - La Stampa	...	41
11/10/2019	REPUBBLICA.IT	1	Unicredit, i sindacati contro i tassi negativi sui conti sopra i 100 mila euro: "Scelta scellerata" - Repubblica.it	...	43
12/10/2019	STARTMAG.IT	1	La politica di Unicredit sui tassi negativi? Un regalo a Poste Italiane. Parola dei sindacati - Startmag	...	44

Nella Rurale unificata anche 10 nuove assunzioni

Fusione fra Trento e Lavis Accordo su 50 prepensionati

TRENTO - È stato raggiunto ieri tra le Casse Rurali di Trento e Lavis e i sindacati [Fabi](#), Fisac Cgil, First Cisl e Uilca l'accordo sulla riorganizzazione aziendale in vista della fusione tra le due Casse. Come previsto, la fusione porta a 50 esuberanti su un personale totale delle due Rurali di 378 dipendenti. Ma l'intesa comprende anche 10 nuove assunzioni di giovani, per cui alla fine del processo i dipendenti della Cassa unificata dovrebbero essere fra i 330 e i 340. Come in altre procedure concluse o in corso, nessun bancario sarà licenziato. I 50 lavoratori e lavoratrici verranno accompagnati alla pensione tra il dicembre di quest'anno e il dicembre 2021 col sostegno del Focc, il Fondo occupazione gestito dall'ente bilaterale trentino Ebicre. Per quanto riguarda gli sportelli, attualmente 44, dovrebbero essere unificati quelli di Gardolo e quello dei Solteri con piazza Nazario Sauro. «Nell'accordo c'è anche la valorizzazione del profilo cooperativo della banca - spiega [Domenico Mazzucchi della Fabi](#) - con i carichi di lavoro finalizzati al rapporto col territorio, la conciliazione lavoro-famiglia e la mobilità sostenibile».



DOPO ANNUNCIO DI MUSTIER

«Tassi negativi è misura scellerata» I sindacati attaccano Unicredit

«Un'iniziativa scellerata che rischia di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori bancari». Così i sindacati del credito commentano la misura di Unicredit di trasferire sui clienti con depositi sopra i 100mila euro i tassi d'interesse negativi. «Aumenterà le difficoltà che oggi affronta il settore del credito con effetti difficilmente ipotizzabili». I sindacati parlano di «una pericolosa operazione volta ad indebolire il sistema Paese determinando una fisiologica fuga di capitali». Nel comunicato unitario i sindacati **Fabi**, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca Uil e Unisin chiamano in causa l'Ad del gruppo «Mustier, il quale tira fuori il coniglio dal cilindro, teorizzando nelle vesti di nuovo presidente della Ebf, e non in casa nostra bensì alla Bfm francese, l'applicazione di tassi negativi per la clientela del Gruppo con depositi oltre i 100 mila euro», offrendo in alternativa rendimenti sopra lo zero con altri strumenti. «Se per te, Jean Pierre – aggiunge la nota – questa "è un'alternativa perfettamente accettabile" per noi non lo è e te lo faremo capire».



Per i conti sopra centomila euro
Ipotesi di far pagare tassi negativi
sui risparmi depositati in banca
Ma si leva subito un coro di «no»

D'Orazio Pag. 8

Unicredit apre poi frena, favorevoli gli imprenditori

L'ombra dei tassi negativi sui risparmi

Prende corpo l'ipotesi di far pagare i depositi superiori ai 100 mila euro. I sindacati: scellerata

Scenario

Finora esistono solo in tre stati europei e sono utilizzati da una decina di istituti piccoli e grandi

Andrea D'Orazio

PALERMO

Finora esistono solo in tre stati europei, utilizzati da una decina di istituti di credito piccoli e grandi, ma presto potrebbero varcare i rispettivi confini nazionali e diffondersi anche nel nostro Paese, creando un effetto a catena. Sono i tassi di interesse negativi su depositi e conti correnti, che alcune banche applicano già ai propri clienti per recuperare l'impatto di un altro tasso negativo: quello sostenuto dagli stessi istituti per depositare la propria liquidità all'Eurotower, spostato recentemente dalla Bce da -0,40% a -0,50%.

L'annuncio di Mustier

Il tema, in queste ore, sta diventando caldo anche per il settore finanziario italiano, scatenando dibattiti tra gli esperti e qualche timore fra i risparmiatori. Ad accendere la miccia è stato un annuncio di Jean Pierre Mustier, nuovo presidente della Ebf, la Federazione europea delle banche, nonché amministratore delegato di Unicredit, in un'intervista rilasciata alla tv francese Bfm Business: «I tassi negativi verranno trasferiti ai clienti con depositi ben al di sopra di 100 mila euro a partire dal 2020. In ogni caso offriremo loro soluzioni alternative ai depositi, come ad

esempio investimenti in fondi di mercato monetario senza commissioni e obiettivi di performance in territorio positivo». Unicredit, dunque, potrebbe diventare la prima banca in Italia a trasferire la «tassa» pagata alla Bce direttamente sui propri correntisti, quantomeno su quelli che hanno giacenze elevate. Il condizionale, però, resta d'obbligo e appeso a diverse questioni: a quanto ammonterà il tasso negativo? Sarà pari o inferiore a quello stabilito dall'Eurotower per i depositi bancari? E quale sarà, esattamente, il livello di liquidità oltre la quale verrà applicata la misura? Nel dubbio ieri l'istituto ha frenato un po'.

Sindacati e imprenditori

Di certo, le parole di Mustier hanno scatenato la dura reazione dei sindacati di categoria. Ieri, infatti, una nota congiunta firmata dai segretari generali di Fagi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca Uil e Unisin, ha definito «scellerata» l'iniziativa, perché «rischia di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori bancari. L'ipotesi potrebbe solo aumentare le difficoltà che oggi affronta il settore del credito con effetti difficilmente ipotizzabili. Anziché applicare tassi negativi, si studi come utilizzare profittevolmente i depositi a vantaggio non solo degli azionisti e degli amministratori delegati ma a beneficio delle aziende e delle famiglie». Ma c'è anche chi, proprio sul fronte delle associazioni datoriali, intravede già un effetto positivo, benché paradossale: quello di liberare risorse per l'economia reale.

Tra questi, Andrea Montanino, capo economista di Confindustria, secondo il quale «un'operazione come questa sopra i 100 mila euro può essere una spinta a movimentare i soldi. L'imprenditore può metterli nell'azienda, e il risparmiatore in bond o nei Piani individuali di risparmio».

Come funziona in Europa.

La tassa sui depositi, limitata alle giacenze particolarmente elevate, è già realtà in Svizzera e Danimarca, ed è anche diffusa in diverse regioni tedesche. Ad esempio, la berlinese Volksbank, il secondo istituto di credito più grande della Germania, ha iniziato ad applicare un tasso del -0,5% su conti correnti superiori a 100 mila euro, mentre la svizzera Ubs ha deciso di caricare i clienti più abbienti - quelli che mantengono sul conto giacenze oltre i 2 milioni di franchi svizzeri - con un tasso negativo dello 0,75%, lo stesso applicato dalla Banca nazionale svizzera sui depositi, mentre l'altro colosso elvetico, la Credit Suisse, starebbe pensando a una soluzione simile. In Italia, finora, le banche hanno risposto alla politica della Bce incrementando spese e commissioni, resistendo alla tentazione di trasferire i costi per i depositi sulle spalle della clientela perché preoccupate, ricorda Mediobanca, «dal rischio di scatenare una più forte concorrenza sui tassi e di perdere i propri correntisti», dunque, i capitali. L'annuncio di Mustier può rappresentare la rottura di un argine anche se il fronte bancario italiano è ancora freddo. (*ADO*)



Amministratore. Il ceo di Unicredit, Jean Pierre Mustier

Unicredit, sindacati contro i tassi negativi

I sindacati bancari si uniscono contro l'amministratore delegato di Unicredit, Jean Pierre Mustier, che nei giorni scorsi avevano annunciato l'intenzione di applicare tassi negativi ai depositi superiori a 100 mila euro. **Fabi**, confederali e Unisin hanno scritto che il numero uno dell'istituto di piazza Gae Aulenti «tira fuori il coniglio dal cilindro, teorizzando nelle vesti di nuovo presidente della Ebf (l'organismo delle banche europee, ndr), e non in casa nostra bensì alla Bfm francese, l'applicazione di tassi negativi».

I rappresentanti degli addetti bancari parlano di «un'iniziativa scellerata che rischia di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori. Siamo certi che questa ipotesi potrebbe solo aumentare le difficoltà che oggi affronta il settore del credito, con effetti difficilmente ipotizzabili. Anziché applicare tassi negativi», concludono i sindacati, «si studi, come da tempo suggeriamo, come utilizzare profittevolmente i depositi bancari a vantaggio non solo degli azionisti e degli amministratori delegati ma a beneficio delle imprese, dei territori e delle famiglie del paese».

—© Riproduzione riservata—



Jean Pierre Mustier



La scelta di Unicredit fa scuola

Banche stuzzicate dall'idea dei tassi negativi sui conti

Pop Sondrio: «Per ora no, ma stiamo valutando». Intanto esplode la rabbia dei sindacati: «Far salire i costi dei depositi è scellerato»

NINO SUNSERI

■ Le banche sembrano stuzzicate dall'idea dei tassi negativi da applicare alla clientela. A rompere il ghiaccio è stato Jean Pierre Mustier, capo di Unicredit annunciando una penalizzazione dello 0,5% sui depositi superiori a 100 mila euro. Gli altri banchieri, per il momento, hanno scelto di stare alla finestra. «Per ora non abbiamo assolutamente considerato questa ipotesi» risponde Mario Alberto Pedranzi, amministratore delegato di Banca Popolare a chi gli chiede informazioni. «Unicredit ha fatto il suo annuncio, noi valuteremo».

I rischi non sono trascurabili. I clienti potrebbero decidere di chiudere i conti e trasferirsi al sesto. Una criticità non trascurabile visto che depositi superiori a 100 mila euro sono, in genere, stanno nella titolarità delle imprese. A fronte di un costo aggiuntivo la migrazione sarebbe inevitabile.

SCELTA SCELLERATA

Nettamente contrari a questa strategia sono i sindacati che parlano addirittura di scelta scellerata. «Ancora una volta - dicono rappresentanti dei bancari - Monsieur Kepi Blanc, Jean Pierre Mustier, tira fuori il coniglio dal cilindro». La proposta, fatta come presidente di Ebf (l'Abi Europea) e comunicata attraverso Bfm (l'Abi francese) sembra costruita contro l'industria italiana. Una sorta di tradimento di fronte al nemico. «Non possiamo non tirare le

fila rispetto alle gravissime affermazioni di inizio estate che etichettavano il nostro Paese come "non profittevole" e all'idea delle ultime ore di creare una sub holding tedesca, e non vedere una chiara e pericolosa operazione volta ad indebolire il sistema Paese determinando una fisiologica fuga di capitali dalla seconda Banca del Paese». A firmare sono Lando Maria Sileoni (Fabi), Riccardo Colombani (First Cisl), Giuliano Calcagni (Fisac Cgil), Massimo Masi (Uilca) e Emilio Contrasto (Unisin).

La preoccupazione dei sindacati non è campata per aria. La dichiarazione di Mustier appare come un gesto di "moral suasion" da parte del presidente dell'Abi europea. Non è dunque da escludere che altre banche italiane ed europee decideranno di adeguarsi ad una prassi per ora diffusa solo in paesi come Germania, Svizzera e Danimarca.

PIANO INDUSTRIALE

La stessa Unicredit si appresta a presentare un nuovo piano industriale il 4 dicembre dal quale gli analisti finanziari si attendono passi in avanti sulla strada della semplificazione della struttura societaria. Magari dando vita alla holding in cui concentrare le attività estere.

Una ricerca di Equita ha messo in evidenza che nonostante gli sforzi la complessità di Unicredit rimane ancora significativamente al di sopra della media europea. «L'esposizione del gruppo - presente in più di 10 paesi euro-

pei - si traduce in significativi costi di gestione, ovvero 830 milioni di euro di oneri sistemici, corrispondenti al 18 per cento circa del reddito netto», spiegano gli analisti di Equita aggiungendo: «Siamo sempre stati scettici sui benefici della diversificazione della gestione di attività macroeconomiche nei paesi vicini e molto integrati dell'Unione europea, di conseguenza vediamo con favore una concentrazione della presenza di Unicredit in selezionate aree geografiche».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La scheda

INTERESSI SOTTOZERO

■ Jean Pierre Mustier ceo di Unicredit e presidente di Ebf (l'Abi europea) ha annunciato che da gennaio applicherà un tasso negativo dello 0,5% sui depositi superiori a centomila euro. Altre banche ci stanno pensando.

OCCUPAZIONE

■ Il progetto, però, trova l'opposizione dei sindacati che temono i riflessi dell'iniziativa sull'occupazione.



Unicredit, «tassi negativi scelta scellerata»

■ I sindacati dei bancari vanno all'attacco del numero uno di Unicredit, Jean Pierre Mustier, sulla proposta di tassi negativi sui depositi. Per i segretari generali **Lando Maria Sileoni (Fabi)**, Riccardo Colombani (First Cisl), Giuliano Calcagni (Fisac Cgil), Massimo Masi (Uilca Uil) ed Emilio Contrasto (Unisin) si tratta di «un'iniziativa scellerata che rischia di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori bancari. Anziché applicare tassi negativi si studi, come da tempo suggeriamo, come utilizzare profittevolmente i depositi bancari a vantaggio non solo degli azionisti e degli amministratori delegati ma a beneficio di imprese, territori e famiglie del paese».



GRUPPO "INTESA"

Chiude l'unica banca di Montù resta lo sportello automatico

**A metà dicembre lo stop
all'agenzia Intesa di via Roma
Gli istituti più vicini a Stradella
e Santa Maria della Versa
Gli abitanti protestano**

MONTÙ BECCARIA. Continuano le chiusure delle filiali del gruppo Banca Intesa nei piccoli centri dell'Oltrepò Pavese. Dopo Rovescala e Santa Giuletta, a metà dicembre sarà la volta della filiale di Montù Beccaria di via Roma. La decisione è stata comunicata qualche giorno fa direttamente al direttore e ai dipendenti della banca dai vertici del gruppo e difficilmente ci saranno spazi per un ripensamento.

Secondo il piano di ridimensionamento, a Montù dovrebbe sparire la filiale e rimanere solamente lo sportello bancomat, che sarà ricaricato periodicamente con i contanti. I dipendenti, invece, il direttore e due cassieri (alcuni lavorano a Montù da oltre trent'anni), saranno dislocati tra le filiali di Stradella e Santa Maria della Versa, le più vicine al paese collinare.

La notizia della chiusura dello sportello si è diffusa subito in paese, creando mol-

to malcontento. Come accade per tutte le filiali dei piccoli paesi, infatti, anche quella di Montù era un vero e proprio punto di riferimento, in particolare per le persone anziane, che si recano ancora in banca per effettuare tutte le operazioni.

LA PROTESTA

«È una scelta totalmente sbagliata, che penalizza molto soprattutto la popolazione anziana – sono i primi commenti che si sentono in paese –. Con gli operatori della filiale ormai si era venuto a creare un vero e proprio rapporto di fiducia e di amicizia. Andando avanti di questo passo i nostri paesi sono destinati a morire».

I vertici della filiale hanno informato della decisione il sindaco Amedeo Quaroni, che nei prossimi giorni valuterà se mettere in atto delle iniziative per convincere il gruppo bancario ad evitare la chiusura.

Difficilmente, però, le azioni di protesta riusciranno a portare a qualche risultato. Lo dimostrano i tentativi fatti dai sindaci di Rovescala e Santa Giuletta, che hanno dovuto già affrontare questa situazione: nono-

stante gli incontri e le raccolte di firme, alla fine, le filiali sono state chiuse e i clienti costretti a traslocare i conti in altri paesi. Ma c'è anche chi, a fronte di questo disservizio, ha deciso di abbandonare definitivamente la banca e aprire un conto corrente in posta. Tra l'altro a Montù è presente l'ufficio postale, che è anche dotato di postamat; inoltre Poste italiane sta proseguendo, anche nei piccoli paesi oltrepadani, l'installazione degli sportelli automatici per il prelievo del denaro, proprio per agevolare i residenti. —

O.M.

LE REAZIONI

Il sindacato in allarme per il taglio delle sedi

Il sindacato **Fabi (Federazione autonoma bancari italiani)** del gruppo Banca Intesa preoccupato per il processo di ristrutturazione e contenimento dei costi avviato dall'azienda. «Ribadiamo la nostra contrarietà in particolare a uscite di attività dal perimetro del gruppo e al processo di desertificazione dei territori con massicce chiusure di filiali» afferma il sindacato in una nota.



Addio al quartier generale di via Gramsci. Incertezza sugli esuberi

Bim, dopo i tagli arriva il trasloco

IL CASO/1

GIANLUCA PAOLUCCI

Il prossimo incontro è previsto per mercoledì 16 aprile ma per ora le parti sembrano essere lontane. La trattativa per la gestione dei 140 esuberi, pari a circa un terzo dei dipendenti, annunciata da Bim è partita ufficialmente giovedì scorso, ma sul tavolo la banca non ha ancora presentato il suo piano dettagliato. Mancano i numeri, spiegano fonti sindacali, senza i quali non si può ragionare. L'unica certezza è che il fondo esuberi copre solo 25 dipendenti su 140 e senza un accordo con i sindacati l'azienda procederà con i licenziamenti. Nessuna certezza neppure su quanti saranno gli esuberi nella sede torinese. I sindacati stimano che saranno almeno 70 - la metà del totale - ma l'azienda, si spiega, non ha ancora fornito dettagli precisi neppure su questo punto.

Un piano reso necessario, ha spiegato l'istituto, da conti ormai insostenibili, con costi per 80 milioni contro ricavi ri-



REPORTERS

La sede all'angolo con via Roma

dotti ormai a circa 50 milioni.

Altra certezza - fuori dalla trattativa con i sindacati - è che il gruppo dovrà lasciare a breve la sua storica sede, un intero isolato affacciato sulla centralissima via Roma. Decisione obbligata, dopo la vendita degli immobili alla controllante Trinity nell'ambito del piano di ricapitalizzazione dell'istituto varato lo scorso anno. Il management avrebbe già individuato dove traslocare quello che resterà dopo la «dieta». Sa-

rà una soluzione all'altezza del blasone del piccolo istituto specializzato nella gestione di grandi patrimoni, si spiega, di certo in posizione centrale e più funzionale alle nuove esigenze dell'istituto.

Manca anche l'elenco completo delle nove filiali dell'istituto destinate ad essere chiuse o accorpate ad altre, altra misura annunciata nel nuovo piano. Nel corso dell'incontro di giovedì, le uniche due filiali per le quali l'azienda ha indicato la chiusura sono state Bologna e Pavia, cinque dipendenti in totale che potrebbero essere ricollocati su altre filiali.

«Le trattative sul piano industriale in Bim hanno per noi la stessa valenza e la stessa importanza di un grande gruppo bancario - dice Lando Sileoni, segretario generale della FABI -. Ormai è puntata sui vertici e sul loro una grande lente d'ingrandimento mediatica, interessando Abi, governo nazionale e regionale. Valuteremo ogni comportamento e, se servirà, saremo durissimi». Il prossimo incontro tra le parti è previsto per il 16 ottobre. —

BY NCDALCUN DIRITTI RISERVATI

Bim, dopo i tagli arriva il trasloco. "Il ciclone è utile ma bisogna crederci"



Studio Auto
ZERO ANTICIPO
ZERO MAXI RATA
FINO a 2.000€ di Ecobonus
SU Km 0 e VETTURE AZIENDALI

COMPAGNIA FINANZIARIA ITALIANA
100% del capitale è detenuto da FABI
100% del capitale è detenuto da FABI

Fusione tra Lavis e Trento, accordo su 50 esuberi

Casse Rurali. Firmata ieri l'intesa tra i sindacati e vertici dei due istituti di credito che si uniranno dal primo gennaio 2020. Previste 10 nuove assunzioni in quattro anni. Due sedi saranno accorpate

LUCA PETERMAIER

TRENTO. Sindacati e vertici delle Casse di Rurali di Trento e Lavis hanno sottoscritto ieri l'accordo sugli esuberi di personale conseguenti alla fusione tra i due istituti di credito prevista per l'inizio del 2020. L'intesa prevede 50 esuberi che verranno scaglionati dal primo di dicembre di quest'anno fino al 2021. Allo stesso tempo le due Rurali hanno messo nero su bianco l'impegno a procedere a un minimo di dieci assunzioni per consentire - accanto all'"asciugatura" dell'organico - anche un ricambio generazionale. Anche le nuove assunzioni saranno scaglionate e andranno comunque raccordate ai fabbisogni aziendali. Al momento si parte con le prime nel 2020, due assunzioni sono previste nel 2021 e le altre nel 2022.

La fusione non dovrebbe invece comportare una "rivoluzione" in termini di chiusure di sedi. A quanto è stato spiegato ai sindacati, al momento è previsto l'accorpamento soltanto di due filiali, una a Trento e una Gardolo. Ulteriori fusioni per ora non sono all'ordine del giorno, anche se in futuro - con l'efficientamento dei servizi centrali - non si possono escludere altri accorpamenti.

I 50 esuberi sono tutti di personale che da qui al 2024 maturerà i requisiti della pensione e tutti saranno incentivati dal Focc, il Fondo occupazione trentino e dal Fondo di solidarietà nazionale delle Bcc.

Domenico Mazzucchi, segretario provinciale della Fabi, commenta con soddisfazione l'accordo: «È una buona intesa collegata ad un processo di fusione che sarà complesso. Ab-

biamo sancito principi importanti come la valorizzazione del personale, l'attenzione al territorio e la coerenza ai principi

cooperativi. Rimane un canale aperto di trattativa man mano che la fusione andrà a regime su materie come l'organizzazione, la qualità del servizio alla clientela, i carichi di lavoro, ecc».

La fusione tra Trento e Lavis darà vita alla maggiore Cassa Rurale del Trentino, una delle più rilevanti del Gruppo Bancario Cooperativo "Cassa Centrale Banca - Credito Cooperativo Italiano", con circa 400 collaboratori, una rete di 44 sportelli, circa 25 mila soci ed oltre 5 miliardi di euro di masse amministrative. La nuova Cassa avrà sede legale a Trento e svilupperà la sua forte presenza nelle aree territoriali comprese fra Aldeno, la città di Trento, la Valle di Cembra e la comunità di Mezzocorona.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





• La sede centrale della Cassa Rurale di Trento in via Belenzani



• La sede della Cassa Rurale di Lavis

Il banchiere

«Il Veneto per noi»

Castagna, numero uno di Banco Bpm: «Ci piacerebbe espanderci a est di Verona, è arrivato il momento di sparare le nostre cartucce. E le imprese si possono servire meglio anche senza aprire nuove filiali fisiche»

Giuseppe Castagna è l'amministratore delegato di Banco Bpm, il terzo gruppo bancario italiano, nato dalla fusione tra Banco Popolare e Popolare di Milano. Come si rapporta l'istituto di credito lombardo-veneto con un territorio dove l'impresa è tipicamente familiare?

«Senza dubbio abbiamo il privilegio - risponde il top manager - di avere tra i nostri clienti molte imprese familiari che ben si sposano con le nostre radici di banche popolari e territoriali. Il vantaggio, ora, dopo la fusione, è di trovarsi con rapporti buoni e consolidati da lunga data, che coinvolgono direttamente la proprietà aziendale. Con un ulteriore vantaggio: se prima degli attuali consolidamenti, le banche locali non offrivano tutti i servizi necessari all'impresa familiare per crescere, oggi, invece, possiamo proporre ai nostri clienti di accompagnarli in Borsa, di affiancarli nelle acquisizioni sul mercato o di studiare insieme un'operazione di M&A. Questo è il terreno sul quale vogliamo puntare, affiancando alla grande tradizione che ci accompagna questo tipo di nuovi servizi e prodotti».

Spesso si sente lamentare il fatto che il sistema delle nostre imprese è troppo bancocentrico e di fatto dipendente dal credito bancario: qual è l'evoluzione di questo rapporto?

«Il processo è necessariamente

ancora lento, perché dev'essere preceduto da un consolidamento delle banche. Finché avremo in Italia centinaia di banche, il cliente troverà sempre più facile appoggiarsi ad esse; facile e conveniente, perché c'è grande concorrenza. Finché l'offerta sarà così vantaggiosa, il sistema rimarrà per forza bancocentrico».

Ma per le banche è ancora un business importante fare impieghi? Attualmente sono altri i settori di attività che risultano decisamente più redditizi.

«Ci troviamo in una fase storica che fino a pochi anni fa io per primo non avrei mai immaginato: i tassi d'interesse oramai da tempo sono negativi. Nonostante quindi margini molto bassi, gli impieghi non possono essere trascurati, perché rimangono il motore dell'economia. Certo, i ricavi in questo momento vengono in particolar modo dalla vendita dei servizi: la raccolta ci costa, gli impieghi danno pochi margini».

Lei è arrivato in questo territorio all'inizio del 2017, cioè subito dopo i disastri provocati dall'implosione delle ex Popolari venete: che clima ha trovato?

«Di fatto, noi di Banco Bpm siamo rimasti l'unico istituto radicato in Veneto, sebbene una delle prime cose che ho imparato arrivando qui (sorride, ndr) è che Verona non è tutto il Veneto, infatti ci piacerebbe espanderci di più verso est, abbiamo ancora ampi spazi di crescita».

C'è un piano in questa direzione?

«Il piano c'è ed è indirizzato soprattutto verso le imprese, che si possono servire meglio anche senza aprire nuove filiali fisiche. Insomma, un approccio di banca del territorio ma con le competenze e i centri di eccellenza del terzo gruppo bancario del Paese».

Nel gruppo avete anche una sigla specializzata nel private e nella gestione dei capitali, Banca Aletti: quale ruolo strategico le assegnate?

«Aletti può vantare competenze specifiche anche nella consulenza specialistica in materia di tutela e trasmissione del patrimonio, compresa la gestione del passaggio generazionale nelle aziende di famiglia, private insurance, real estate advisory, servizi di family office. Con Aletti supportiamo i nostri clienti imprenditori nella realizzazione di strategie di crescita dimensionale e di accesso al mercato dei capitali».

Sportelli fisici e servizi on-line: chi prevarrà alla fine?



«Noi abbiamo ancora una rete fisica molto ramificata, che fa soprattutto raccolta. Ma la multicanalità avanza con i suoi servizi: solo per fare un esempio, in Banco Bpm c'è un portale specifico per le Pmi, dedicato alle esigenze quotidiane di ciascuna azienda. Le filiali, inevitabilmente, vanno verso una concentrazione, diventando sempre più luoghi di consulenza. A maggior ragione se il contante è destinato a essere meno utilizzato...».

Come avviene, oggi, la competizione per conquistare i clienti?

«Il nostro lungo passato ci segnala in eredità un numero molto alto di clienti, sono 4 milioni. Trovo difficile pensare che possano crescere in maniera significativa.

Piuttosto, quello che dobbiamo fare è offrire a quei 4 milioni i servizi migliori, sfruttando al massimo tutto il patrimonio di dati di cui siamo in possesso. La competizione si fa sui prodotti che danno sicurezza al cliente e che gli permettono di stare tranquillo. Dal canto nostro, Banco Bpm ha parecchie munizioni da spendere per affrontare la nuova sfida, negli ultimi tre anni abbiamo fatto un lavoro di riorganizzazione notevolissimo, ora è arrivato il momento di sparare le nostre cartucce, andando a presidiare le zone per noi strategiche».

Anche attraverso nuove aggregazioni?

«Sono convinto che servano banche forti e, quindi, tendenzial-

mente grandi. La mia visione, perciò, è che nel settore in futuro ci sarà un'ulteriore fase di consolidamento. Noi attualmente siamo impegnati a creare valore dopo un biennio di grande ristrutturazione post-fusione: oggi non c'è niente in ballo di cui discutere».

Avete uno specifico focus territoriale?

«Noi siamo indubbiamente una banca radicata fortemente al Nord, perciò questo è il nostro ambito di riferimento: allargarci in questo territorio è l'obiettivo primario. In Veneto, oltretutto, si è creato un vuoto tra le grandi banche nazionali e quelle iper-locali: questo ci dà un vantaggio in più».

Alessandro Zuin

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Protagonisti

Qui sopra, l'industriale Mario Carraro, 90 anni fra pochi giorni, tra i figli Enrico (a sinistra) e Tomaso. Più a destra, l'Ad di Banco-Bpm Giuseppe Castagna

SHOPPING 4.0

E adesso si paga con lo smartphone

Come funzionano Apple Pay, Samsung Pay e Google Pay. L'idea Tinaba

■ Non c'è solo Satispay per pagare con smartphone o smartwatch. Grazie a Google Pay possiamo infatti caricare nella app le carte Maestro, Mastercard o Visa se emesse da Banca Mediolanum, Intesa Sanpaolo, Unicredit, Bnl Bnp Paribas, Boon, Hype, N26, Revolut, Widiba e Nexi. Samsung Pay è invece dedicata ai modelli Samsung e supporta le carte Maestro, Visa, Mastercard, VPay di Banca Mediolanum, Bnl Bnp Paribas (solo le carte Maestro e Mastercard), Che Banca!, Hello Bank (solo le carte Maestro e Mastercard), Intesa Sanpaolo (solo le carte Mastercard), Nexi, Unicredit.

Apple Pay, il sistema di pagamento Apple non necessita invece di app: è sufficiente abbinare al wallet una carta di pagamento o un conto prepagato, inserire le proprie credenziali e utilizzare il Touch Id per autorizzare il pagamento. Le carte e i conti che si possono abbinare a Apple Pay, sono le carte Mastercard emesse da Unicredit o da Carrefour Banca (Carta Pass), il conto prepagato Boon con la sua carta virtuale Mastercard emessa da Wirecard, le carte di Banca Mediolanum, Widiba, American Express, Hype, le carte Bcc, e quelle di Fineco Bank. Tra i sistemi di pagamento virtuali c'è poi e Tinaba che permette di scambiare soldi con i contatti della rubrica; e funzione da cassa comune. Per usarlo basta scaricare sul cellulare la app Tinaba e con la registrazione definitiva si riceve a casa una carta prepagata ricaricabile Tinaba, gratuita, da ricaricare via app senza costi (Cartasì utilizzabile sul circuito Visa o Mastercard). Infine Hype è una carta prepagata virtuale Mastercard emessa da Banca Sella utilizzabile via app. Disponibile per iOS, Android e Windows Phone, esiste in due versioni: la versione base a canone zero che prevede una ricarica annua totale di massimo 2.500 euro e la versione Plus che invece prevede una ricarica max fino a 50mila euro.

SF



Sarà la moneta elettronica a rendere meno cara la spesa

Dalmasso (Satispay): «Il segreto del cashback? Restituire i benefici delle operazioni senza contanti»

Camilla Conti

■ Nel lanciare la lotta al contante per combattere l'evasione, il governo dice che vanno superate le resistenze di chi si ostina a non voler usare il Pos (in inglese «point of sale») per evitare le commissioni salate che i circuiti delle carte di credito fanno pagare per ogni transazione. E c'è chi suggerisce multe a chi non ha il terminale o commissioni azzerate per legge. In realtà lo stesso Pos è superato, per pagare oggi basta uno smartphone. E non ci sono solo le carte di credito, ci sono diversi servizi alternativi.

Come quello lanciato nel 2015 da Satispay: un sistema per trasferire denaro da un telefonino all'altro con zero commissioni per i clienti (1 euro se paghi i bollettini dalla app) e in più l'opzione del cashback. Ovvero quando compri qualcosa una piccola percentuale ti viene immediatamente riaccreditata. Per gli esercenti costa appena 20 centesimi fissi per transazioni sopra i 10 euro ma è gratis sotto.

Da poco l'azienda ha raggiunto il nuovo traguardo di 800mila utenti e 90mila esercizi commerciali convenzionati. Il governo potrebbe prendere spunto. O ascoltarne i consigli. «La nostra proposta, sulla base di un meccanismo più che rodato, è di lavorare in un'ottica di cashback: paghi con uno strumento elettronico e sullo stesso strumento otterrai un cashback che equivale al beneficio che si riterrà di stabilire», spiega a *il Giornale* Alberto Dalmasso, ceo di Satispay e cofondatore della società insieme a Dario Brignone e Samuele Pinta. Qualcuno da Roma vi ha

mai cercato? «Ci chiamano un po' tutte le forze politiche, noi andiamo. C'è molta gente capace e in gamba, il problema fino ad ora è stato un continuo ricambio di interlocutori. Questa è la cosa più difficile. La priorità è ridurre l'evasione fiscale, siamo d'accordo. Il pagamento elettronico è la soluzione. Satispay sta crescendo su migliaia di taxi ogni mese e il taxi è famoso per non avere mai voluto accettare la carta. Ecco la soluzione. Invece pensiamo che vietare costi sotto i 10 euro anche alle carte non sia sostenibile. Gestire le carte ha un costo. Se chiediamo alle banche di toglierlo saranno costrette ad aumentare canoni mensili o altri costi di gestione dei Pos. Tra l'altro, la direttiva europea dice che nessun Paese membro può fare leggi che favoriscano uno strumento di pagamento piuttosto che un altro». Secondo Dalmasso «è solo con strumenti semplici e comodi che cambi la cultura delle persone, a prescindere dall'età. Bisogna diventare un'abitudine. Il grande punto di svolta per noi è stato l'accordo con Esselunga, siamo passati in un giorno da essere l'app per pagare il caffè nei bar a essere il sistema di mobile payment per eccellenza. Poi abbiamo cominciato a gestire le ricariche telefoniche, i bollettini, il pagamento della pubblica amministrazione, il pagamento del bollo auto, i pagamenti ricorrenti. E abbiamo iniziato a sondare altri servizi finanziari, con i salvadanai, che oggi non danno interessi e non sono investiti, ma che vedono già 120.000 persone che risparmiano con Satispay. Forse ci muoveremo verso le assicurazioni,

abbiamo registrate 190.000 targhe, che possono essere 190.000 potenziali assicurazioni auto/moto», aggiunge Dalmasso.

Nel frattempo, Satispay prepara lo sbarco in Germania. «Presto partirà la app, poi esploreremo la Francia. Stiamo già testando una terra di mezzo che è il Lussemburgo dove abbiamo attivato in un mesetto una quindicina di negozi». Anche se la sede centrale è e resta a Milano, qualche mese fa Satispay si è infatti cautelata in vista di una possibile Brexit senza accordo e ha trasferito la sua licenza in Lussemburgo con l'autorizzazione dalle Autorità del Granducato a operare come Istituto di Moneta Elettronica.



Lotta all'evasione

La soluzione non è obbligare i negozi a usare i Pos o le banche ad abbassare le commissioni, ma rendere le transazioni digitali una piacevole abitudine per tutti i cittadini

Nuovo sistema

Usando il cellulare si può pagare il caffè al bar o anche la corsa in taxi. Questo dimostra che si possono coinvolgere anche le categorie più refrattarie al cambiamento





**NEW
ECONOMY**

Alberto
Dalmaso,
ceo di
Satisfay e
cofondatore
della società

Credem

Nasce Avvera, una società ad hoc per i mutui

■ REGGIO EMILIA

ARRIVARE a generare nel 2022 un miliardo e mezzo di euro tra nuovi mutui e finanziamenti di credito al consumo. È l'obiettivo di Avvera, la nuova società del gruppo Credem, specializzata nei mutui e nel credito al consumo per i privati, che ha presentato il nuovo piano 2019-2022. In particolare, entro fine 2022 la società punta a ottenere 100.000 nuovi clienti e una rete di oltre 500 agenti e collaboratori (attualmente sono circa 400), con una forte spinta sul reclutamento di nuovi professionisti specializzati per prodotto. Entro il 2022 si dovranno generare 450 milioni di euro di nuovi mutui e oltre un miliardo di euro di finanziamenti di credito al consumo, di cui circa 700 milioni di prestiti personali e finalizzati e 350 milioni di cessione del quinto. «Se al 2022 avremo questi numeri, vorrà dire che la società potrà generare molto di più – afferma Lorenzo Montanari (**nella foto**), amministratore delegato e direttore generale di Avvera –. I nostri requisiti patrimoniali sono di eccellenza e abbiamo alle spalle una capogruppo che ci sostiene in questo percorso. Non servono solo idee, servono anche i mezzi per realizzarli e noi li abbiamo grazie alla capogruppo».

AVVERA è nata dalla trasformazione di Creacasa (100% di Credem) e la sua struttura distributiva inizierà ad erogare già dal 2020 anche prestiti finalizzati. Credem finora ha investito nella società circa 40-50 milioni di euro. «Abbiamo l'obiettivo di diventare il nuovo punto di riferimento per tutto il Gruppo Credem nell'ambito del consumer finance, puntando su agilità ed innovazione – aggiunge Montanari – In un mercato del credito al consumo che si presenta altamente competitivo il Gruppo Credem considera la specializzazione un fattore critico di successo ed ha intrapreso di conseguenza il percorso strategico di costituzione di una società prodotto dedicata. L'obiettivo è rispondere efficacemente a tutte le esigenze che si manifestano nella vita delle famiglie, dall'acquisto dell'abitazione alle spese necessarie per l'istruzione, al matrimonio o all'acquisto di un'auto».

Cosimo Firenzani

© RIPRODUZIONE RISERVATA



IL CREDITO D'IMPOSTA VALE 674 MILIONI

La Puglia è stata premiata
come «Regione dell'anno»
Confagricoltura presenta un dossier
sugli incendi al Prefetto di Salerno



a cura
di **Emanuele
Imperiali**

Il governo confermerà il credito d'imposta per gli investimenti al Sud pari a 674 milioni, perché è una misura che ha funzionato. E ciò avverrà nell'ambito del piano per il Sud. «Lo manterremo e lo collegheremo a una più generale strategia per il Mezzogiorno al quale sta lavorando Provenzano», promette il ministro dell'Economia, Roberto Gualtieri.

Puglia Regione dell'anno

La Puglia è ufficialmente stata premiata con il riconoscimento di «Regione dell'anno», così come stabilito dagli Awards 2019 organizzati da Food and Travel Italia, il magazine di enogastronomia e viaggi più conosciuto al mondo. A decretare la Puglia come vincente sono stati i lettori, che hanno espresso la loro preferenza nel settore enogastronomico e turistico.

Piana del Sele

Confagricoltura presenta un dossier sugli incendi al Prefetto di Salerno durante

il Comitato per l'ordine e la sicurezza pubblica. Il presidente provinciale Costantino ricorda che «il Pil agricolo della Piana del Sele sfiora, tra indotto diretto ed indiretto, i 2 miliardi e distribuisce reddito a circa 50 mila famiglie: un settore da proteggere e non mortificare, ma bisogna correre velocemente ai ripari e fare in modo che la fertile Piana non venga marchiata con l'ignominia di una nuova Terra dei fuochi».

Magaldi assume

La Magaldi, l'azienda di Buccino nel salernitano specializzata nella produzione di macchine e impianti innovativi, basati su tecnologie proprie brevettate, in un settore che guarda al futuro come quello della movimentazione di materiali ad alte temperature, assumerà

nelle prossime settimane 10 ingegneri in Campania. Lo annuncia Letizia Magaldi, consigliere di amministrazione del gruppo.

Cna Cinema Puglia

Nasce il coordinamento di Cna Cinema e Audiovisivo Puglia, dopo Piemonte, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Toscana, Umbria, Lazio, Campania e Basilicata. Sarà la decima regione ita-

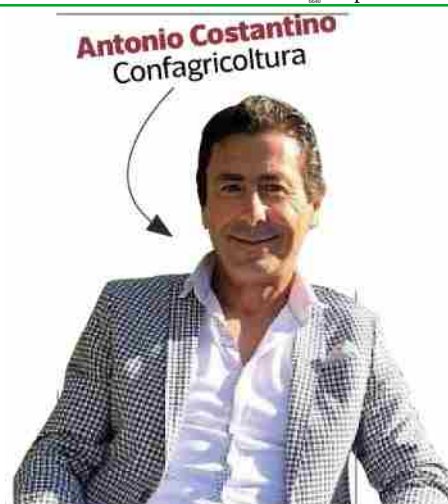


liana a ospitare un presidio stabile di Cna Cinema e Audiovisivo che supporta le imprese della filiera, dalla produzione alla distribuzione, passando per la post produzione, le industrie tecniche, i fornitori di beni e servizi fino agli esercizi cinematografici, ai festival, alle rassegne e alle piattaforme. La Puglia sta vivendo un momento straordinario per le tante produzioni cinematografiche avviate o che si stanno per avviare su tutto il territorio regionale. Sarà Francesca Manno, produttrice cinematografica, la portavoce di Cna Cinema e Audiovisivo Puglia.

Vertis con spin off a Benevento

Il Fondo «Vertis Venture 3 Technology Transfer», che fa capo al gruppo guidato da Amedeo Giurazza, ha concluso il suo quinto investimento, siglando un accordo con lo spin-off dell'Università del Sannio, Often Medical. Si tratta di una startup beneventana del settore biomedicale. Con una dotazione di 40 milioni, il Fondo ha l'obiettivo di avvicinare la ricerca scientifica applicata al mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



BANCO BPM-UBI PER FONDERSI SERVONO 3 MILIARDI

I conti in tasca alla (complessa) operazione. Difficile continuare ora
Le sinergie sui costi non bastano a garantire il futuro

di **Stefano Righi**

L'ipotesi di fusione tra Banco Bpm e Ubi, emersa alle cronache nelle scorse settimane, prima di ogni considerazione sulla fattibilità del piano e le sue conseguenze, pone in evidenza come il sistema bancario italiano, che pure ha vissuto tempi molto peggiori, non è ancora autonomo e capace di crescere in modo indipendente.

Certo, il mondo del credito nazionale non può essere considerato al di fuori di una macro cornice che per l'intera industria creditizia disegna un presente fatto di difficoltà, *in primis* sulle marginalità da interesse dovute a un costo del denaro mai così basso. Ma alle difficoltà comuni con altre banche europee e mondiali, le italiane aggiungono molto di loro. Il percorso compiuto negli ultimi cinque anni è importante, ma l'eredità dei decenni precedenti è ingombrante. Sotto molti punti di vista. Dalla *governance* al modello industriale, dalla povertà di capitale alla modesta capacità di innovazione. Consigli di amministrazioni lunghi come un elenco telefonico e ridondanti organizzazioni interne sono stati smantellati a fatica per lasciare spazio, in qualche caso, a competenza ed efficienza. Ma le resistenze sono state molte e non del tutto vinte.

La tragedia delle banche popolari ha lasciato il segno: Popolare di Vicenza, Veneto Banca, Popolare dell'Etruria, e poi Carife, CariChieti, Banca Marche, le casse di Rimini, Cesena e San Miniato e diversi altri istituti minori hanno evidenziato una quantità di problemi non ancora completamente risolti e smaltiti dal sistema. Che infatti si trova a dover ancora individuare una soluzione di stabile *governance* per il Monte dei Paschi di Siena, dal cui capitale il

governo italiano dovrà uscire. Così come è tutt'altro che risolta la messa in sicurezza di Carige, anche se l'assemblea dello scorso 20 settembre rappresenta un punto importante verso il salvataggio. Ma quella che era la Cassa di risparmio di Genova è finita in mano, indirettamente, a tutti gli altri istituti bancari italiani che entro la fine del 2021 dovrebbero consegnarla a una holding controllata da una ottantina di banche di credito cooperativo. Una costruzione, l'unica possibile, che stride sia sotto l'analisi ideologica (un gruppo di cooperative che controlla una spa quotata), che dal punto di vista patrimoniale.

In questo contesto, con un'economia incapace di crescere a livello significativo e un governo formato da meno di tre settimane, il 27 settembre scorso la banca americana Morgan Stanley ha pubblicato un documento dedicato al sistema bancario italiano dal titolo: *Can M&A finally happen?* Ovvero, possiamo finalmente arrivare alle fusioni? Il documento, curato dall'*equity analyst* Antonio Reale, in 39 pagine ha scattato una serie di fotografie della realtà bancaria italiana, evidenziando come sia troppo presto per trovare un partner al Monte dei Paschi e sottolineando come la fusione tra Ubi e Banco Bpm rappresenti invece una opportunità per ottenere sinergie di costi. Sull'onda della *moral suasion* esercitata dalla Banca centrale europea, a favore di un consolidamento del sistema italiano, avvallata anche da alcune timide dichiarazioni del neo esecutivo, l'ipotesi di studio elaborata da Morgan Stanley ha preso quota. Ma Banco Bpm e Ubi, oggi terza e quarta banca italiana sono davvero pronte per una fusione? Il percorso compiuto negli ultimi anni sembra dire il contrario. Banco Bpm,

che nello specifico ha dovuto digerire dal lato veronese la «fusione col buco» della Popolare di Lodi e ha vissuto la disavventura di Italease, conclusasi solo nel 2015, mentre dal lato milanese ha dovuto porre rimedio a una *governance* paralizzante, in mano a organizzazioni che di sindacale avevano solo le sigle, dall'annuncio della fusione che ha dato vita al gruppo attuale ha pressoché dimezzato il proprio valore di mercato. E i risultati di bilancio sono inferiori agli annunci.

In Ubi si è appena assistito a un rimescolamento importante sul piano della *governance* e c'è chi fa arrivare la voce che una simile fusione potrebbe realizzarsi solo con impatto zero sul capitale. È possibile? Al proposito abbiamo provato a evidenziare le possibili conseguenze di questa fusione, con le due tabelle in pagina. Nella più piccola si vede come, sulla base dei dati al 30 giugno scorso, l'eventuale unione di Banco Bpm con Ubi determinerebbe un ritardo negli accantonamenti di copertura tale che richiederebbe un aumento di capitale, a seconda del grado di copertura che si voglia dare alla nuova entità, che varia tra i 2,471 miliardi di euro, per allinearsi al campione delle banche osservate, e arriva ai 3,61 miliardi di euro, se si volesse allinearsi ai migliori tre del campione. Chi è pronto a mettere mano al portafoglio? La maggioranza degli attuali



azionisti verrebbe penalizzata. Come penalizzati sarebbero i dipendenti. Il tutto senza considerare l'obiezione più importante: le sinergie di costi non sono sufficienti per garantire il futuro al sistema, serve spostare l'attenzione sul fronte dei ricavi. Con tutte le difficoltà del caso. La indiscriminata cessione a società esterne degli Npl, se in un primo momento ha contribuito a sanare delle situazioni, ha sempre richiesto dei paralleli aumenti di capitale a copertura dell'attivo economico. È opportuno continuare su questa strada a questi ritmi? Se poi le cessioni degli Npl si allargano agli Utp, in sostanza cedendo non solo le partite che coinvolgono aziende decotte e fallite, ma anche quelle in iniziale difficoltà, la banca finisce con il perdere professionalità molto importanti, soprattutto finendo con l'amplificare il distacco già esistente tra istituti di credito, imprese e tessuto sociale. Il progetto Banco Bpm-Ubi ha dunque un grande valore: aver evidenziato tutte le difficoltà ancora presenti nell'intero sistema.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il capitale necessario all'unione

Dati in euro	Ubi	Banco Bpm	Ubi più Banco Bpm	Peers	Migliori tre	Campione
Coverage NPL*	40,99%	41,95%	41,51%	56,44%	59,87%	54,08%
GAP accantonamenti				2.936	3.610	2.471

* Npl: Non performing loans, ovvero prestiti inesigibili.

Qui è rappresentato il tasso di copertura su questo tipo di operazioni

La fusione ai Raggi X Il confronto sull'ultima semestrale, dati in euro

	Fondi propri	RWA	CET1	TCR	Peers: Unicredit, Intesa Sanpaolo, Mps, Carige, Credem, Sondrio, Bper
Phased in					Migliori 3: Unicredit, Croval, Bper
Ubi	8.673.909	57.442.461	12,1%	15,1%	Campione: Unicredit, Intesa Sanpaolo, Mps, Banco Bpm, Ubi Banca, Carige, Credem, Sondrio, Bper
Banco Bpm	10.764.502	65.235.979	13,8%	16,5%	
Ubi + Banco Bpm	19.438.411	122.678.440	13,0%	15,8%	
Fully phased					Cet1: Common Equity Tier 1
Ubi	8.639.909	57.406.461	12,0%	15,1%	Rwa: Attivi ponderati per il rischio
Banco Bpm	9.404.349	64.967.623	14,5%	14,5%	Tcr: Total capital ratio
Ubi + Banco Bpm	18.044.258	122.374.084	12,0%	14,7%	
	Fondi propri	RWA	CET1	TCR	ΔCET1
Phased in (simulazione allineamento Npl)					
Peers	16.502.848	122.678.440	10,6%	13,5%	-2,4%
Migliori 3	15.828.231	122.678.440	10,0%	12,9%	-2,9%
Campione	16.967.220	122.678.440	10,9%	13,8%	-2,0%
Fully phased (simulazione allineamento Npl)					
Peers	15.108.695	122.374.084	9,6%	12,3%	-2,4%
Migliori 3	14.434.078	122.374.084	9,0%	11,8%	-3,0%
Campione	15.573.067	122.374.084	9,9%	12,7%	-2,0%

Simulazione al netto dei possibili effetti fiscali

Fonte: elaborazioni su dati di bilancio al 30/6/19



Banco Bpm

Il presidente Carlo Fratta Pasini. In precedenza ha guidato il Banco Popolare e la PopVerona

Ubi

Letizia Brichetto Arnaboldi Moratti, già ministro e sindaco di Milano, guida Ubi dal 2016



Primo piano

Mps "respira" con il nuovo Tesoro
ma ha ostacoli per 20 miliardi

ANDREA GRECO + pagina 6

Il caso

Mps "respira" con il nuovo Tesoro ma ha 20 miliardi di ostacoli

ANDREA GRECO, MILANO

Prima delle future nozze che consentirebbero allo Stato di uscire dal capitale, l'istituto senese deve sciogliere i nodi relativi a 13,9 miliardi di crediti deteriorati e a 6,2 miliardi di contenziosi legali

La banca più antica, e forse più stanca, del mondo avvicina l'ennesimo bivio. Due mesi restano per dire se lo schema (pubblico) adottato tre anni fa per non farla fallire potrà chiudere la sua parentesi come da impegni con la Commissione europea, e far uscire il Tesoro dal capitale per il 2021. Fino a Ferragosto la scadenza, concordata allora per indicare un generico piano di riprivatizzazione, pareva un dettaglio che il governo gialloverde avrebbe trascurato, per inedia o cercando di allargare il tavolo già colmo dei negoziati Roma-Bruxelles; tra sporadiche idee di tenersi la banca e renderla "di sistema". L'avvento del Conte bis, e la nomina di Roberto Gualtieri quale ministro del Tesoro, introduce però un nuovo zelo che ha rimesso il dossier in carreggiata. Gualtieri non è solo un membro storico del Pd, il partito più coinvolto con le vicende del credito senese e che da anni tratta con le istituzioni questo e altri salvataggi bancari; l'ex capo della Commissione per i problemi economici e monetari è stato tra i più autorevoli negoziatori sui temi bancari per conto dell'Eu-

roparlamento. Logico che ora Gualtieri sappia bene di che si parla, e provi a rispettare tempi e modi dell'uscita da Mps.

IL PROBLEMA DEI PRESTITI

Dal dire al fare, però, ci sono di mezzo due pozze scure da qualche miliardo di euro. Quasi 20 per l'esattezza. A tanto ammontano i due nodi che l'azionista al 68% deve sbrogliare prima di Natale per poter dire agli investitori che la banca è effettivamente "in vendita", nel senso di appetibile per qualcuno dopo tre anni di faticosa ristrutturazione. Tre anni in cui il cda guidato dal presidente Stefania Bariatti e dall'ad Marco Morelli, in scadenza tra sei mesi, hanno cercato di risanare giocando con i pesanti vincoli commerciali e operativi imposti dall'Ue per incassare 8,8 miliardi di aiuti pubblici. Hanno ridotto il bilancio da 107 a 85 miliardi, tagliato 600 filiali su 2.100, arginato le fughe di depositi e ripristinato nove miliardi di raccolta dagli 82 di tre anni fa, ripristinato un piccolo utile netto (anche se i 279 milioni del 2018 per Morgan Stanley si ridurranno a pochi euro quest'anno, per l'ulteriore limatura di margine d'interesse e commissioni). Fin qui il fatto, mentre nel "da fare", restano i due dossier su cui a Roma si lavora per rispettare l'agenda.

Il principale sono i residui crediti deteriorati della banca. La gestione malaccorta di Antonio Vigni e Giuseppe Mussari prima, e l'insufficiente focus riservato al tema da Fabrizio Viola e Alessandro Profumo tra il 2012 e il 2015, hanno fatto lievitare i prestiti inevasi, cui due anni fa fu dato un taglio netto, vendendo 24 miliardi di sofferenze nella cartolarizzazione più grande d'Europa. In primavera, su pressione della vigilanza, Mps ha accelerato nella strate-

gia, rompendo il contratto decennale con Quaestio e Cerved per il recupero dei crediti dubbi futuri, e al contempo aprendo un tavolo per cederne altri ad Amco, l'ex Sga pubblica che si è specializzata nella nicchia.

L'ULTIMO FARDELLO

In queste ore Mps tratta per vendere ad Amco una dozzina di miliardi di altri crediti, sia decotti (sofferenze) che di incerto incasso (Utp), e liberarsi dell'ultimo fardello. Nel bilancio sono iscritti a un valore medio di 46 centesimi, e la banca vorrebbe cederli a un prezzo simile, per non avere buchi nel capitale; però l'Antitrust Ue, assistito da Oliver Wyman, ha eccepito, trovando il primo schema di transazione distortivo della concorrenza. Così ora sono allo studio forme di compensazione a favore del Tesoro, socio unico di Amco, da parte degli azionisti di Mps (per un terzo privati). Una mezza partita di giro che secondo fonti finanziarie riguarda 1,5 miliardi di euro di "sbilancio".

Quando si troverà la quadra, Mps avrà un'incidenza di cattivi crediti sul totale poco sopra il 5%, dal 16% attuale. Un'operazione del genere, ha scritto Equita, «faciliterebbe in modo determinante ogni scenario di aggregazione, perché garantirebbe la diluizione del rapporto Npe a qualsiasi altra banca si candidasse a una fusione, e migliorando la redditività di Mps aumenterebbe la generazione di cassa», quindi di utili, così da consentire il recupero di 2,3 miliardi di imposte fiscali differite.



I numeri

8,8

MILIARDI DI EURO

Sono gli aiuti pubblici che l'istituto di credito senese ha avuto dallo Stato italiano per salvarsi dal fallimento

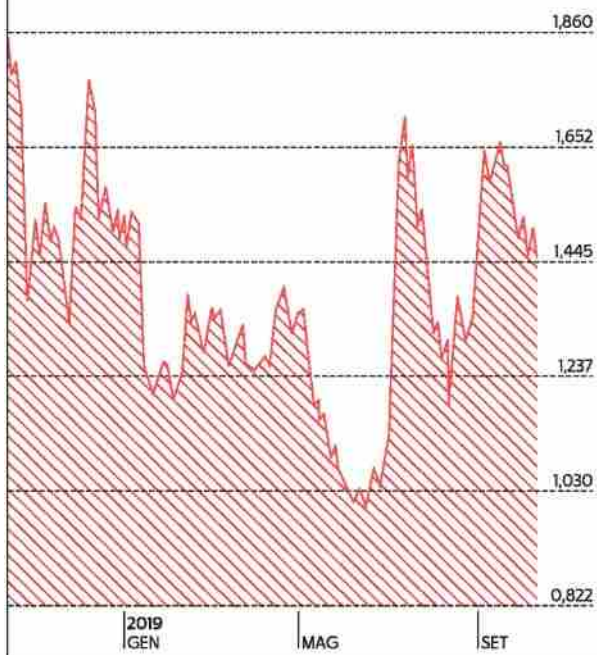
24

MILIARDI DI EURO

Sono le sofferenze cedute due anni fa nella cartolarizzazione più grande d'Europa

I numeri

L'ANDAMENTO DI BMPS IN BORSA



Stefania Bariatti
pres. Mps



Antonino Turicchi, vice
pres. cda Mps



Marco Morelli,
ad del Monte
dei Paschi



1 Rocca Salimbeni a Siena, sede storica del Monte dei Paschi

L'operazione

La scommessa di Intesa sul Fintech

ANTONELLO CASSANO, BARI

L'ingresso in MatiPay, che trasforma i distributori di snack in portali per acquisti online, è solo l'ultimo passo di un progetto a largo spettro

Prendete un qualsiasi distributore di bevande e snack e trasformatelo nel portale per acquistare online di tutto o quasi - dal biglietto per il treno all'abbonamento per Netflix - ma con banconote vere, spiccioli compresi. Eccola qui la rivoluzione di MatiPay, la startup nata dall'intuizione del 35enne Matteo Pertosa, terza generazione del gruppo Angel guidato dal padre Vito Pertosa che da Monopoli e Mola di Bari in Puglia è partito alla conquista mondiale dei mercati ferroviari e aerospaziali.

LA TECNOLOGIA

L'obiettivo di MatiPay è trasformare la funzione di quei distributori onnipresenti in scuole, stazioni, uffici e ospedali (un milione di macchine in Italia, 16 milioni in tutto il mondo). Tutto con una tecnologia che si può installare facilmente in pochi minuti su qualsiasi macchina tramite un modulo che consente sia di comprare dal distributore con carta di credito sia di trasformare quello stesso distributore di snack in una cassa utile per fare acquisti online: «Dal biglietto del treno a quello per il concerto, dalla ricarica telefonica al bonus su Amazon - spiega Matteo Pertosa - si possono fare acquisti cash, installando l'app sul cellulare e caricando il proprio credito dal distributore». Il modulo MatiPay sarà installato su 40mila macchine fra Italia, Francia, Russia e Spagna.

Ci sono buoni motivi per spiegare la presenza nel progetto di Intesa Sanpaolo. La prima banca italiana

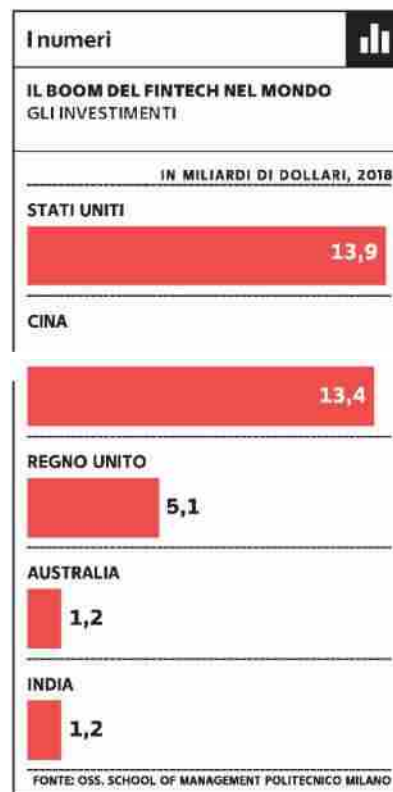
ha deciso di entrare in MatiPay investendo 7 milioni. Si tratta di uno degli investimenti maggiori del gruppo bancario in una startup fintech, ovvero tutto ciò che porta innovazione nei servizi finanziari: dal crowd-funding ai servizi di instant payment, dalle valute virtuali alle blockchain. Un settore che nel 2018 ha registrato investimenti per 40 miliardi di dollari in tutto il mondo.

Del resto il rapporto tra la banca guidata dall'ad Carlo Messina - presente alla presentazione di MatiPay a Mola di Bari - e il fintech è ormai radicato nel tempo e si è sviluppato grazie a una base operativa importante come il primo Innovation Center con sede a Torino nato nel 2015 (il secondo hub dell'innovazione nascerà fra qualche mese all'interno del Politecnico di Bari). È lì che ha sede Neva Finventures, il braccio operativo della banca che con un capitale di 100 milioni investe, con quote di minoranza, soprattutto in società fintech. E una sua divisione, ha detto Messina, punterà proprio sulle startup del Sud, per il quale la banca ha lanciato un piano da 30 miliardi in due anni.

MatiPay è l'ultima arrivata in casa Intesa. C'è anche, in Italia, Yolo, specializzata in polizze istantanee, da sottoscrivere tramite telefonino e di breve durata. O BacktoWork24, una delle principali piattaforme di equity crowdfunding che favorisce l'investimento in startup e Pmi. Poi ci sono le startup internazionali. È il caso dell'inglese Iwoca specializzata nella concessione di prestiti in modalità istantanea e digitale. Una società che ormai vale qualche centi-

naio di milioni di euro. È cresciuta tanto anche R3, tra le principali piattaforme al mondo di blockchain. Intesa ci è entrata con un investimento iniziale di 2,5 milioni e ora vale centinaia di milioni. «Molte di queste realtà - dice Mario Costantini, ad di Neva Finventures - hanno già mostrato una crescita significativa di valore. Da qui a fine anno, anche grazie ai prossimi investimenti internazionali in startup hi-tech, contiamo di investire 50 milioni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Carlo Messina,
ad di Intesa
Sanpaolo



**Matteo
Pertosa,**
MatiPay



1 Uno dei distributori automatici di bibite e alimenti che MatiPay ha abilitato ai pagamenti elettronici

1

Poltrone in gioco

SIBILLA DI PALMA



Carlo Salvatori al vertice di Aviva Italia Holding

A viva Italia Holding ha nominato Carlo Salvatori nuovo presidente. In precedenza Salvatori è stato amministratore delegato di Banca Intesa e presidente del gruppo UniCredito Italiano. Gonzalo Alcalde-Rodríguez è il nuovo direttore generale di A4 Holding, società del gruppo Abertis che gestisce le autostrade A4 Brescia-Padova e A31 Valdadastico. Laureato in ingegneria civile al Politecnico di Madrid, il manager proviene da Autopistas Metropolitanas de Puerto Rico, il maggior operatore delle strade a pedaggio dello Stato caraibico che ha guidato con il ruolo di ceo. Federica Diverio ha assunto l'incarico di head of finance & controlling di Grünenthal Italia. Dopo una prima esperienza in Kpmg, la manager ha proseguito la sua carriera in AstraZeneca, per poi passare a Microsoft dove ha lavorato negli ultimi otto anni supportando la crescita dei segmenti commercial. Francesca Astorri è entrata in Cerealitalia, azienda attiva nella produzione di cereali e cioccolato, con il ruolo di direttore vendite.

Laureata in economia politica all'università Bocconi, Astorri proviene da un lungo percorso in Lindt dove è stata responsabile area vendite.

Nuovo ingresso in Landor: si tratta di Federica Pinetti che ha assunto l'incarico di client director del team di Milano. Pinetti è stata in precedenza manager nella divisione di branding&communication di Ey, nonché client director presso Tribe Communication.

In ambito bancario, Bpm ha nominato Anna Maria Ricco nuova responsabile della struttura information technology del gruppo. Ricco ha lavorato precedentemente in Unicredit guidando come amministratore delegato la società del gruppo i-Faber. Infine spostandosi nel mondo dell'asset management, Legal & General Investment Management ha nominato Tommaso Cucchetti e Valentina Valdameri nuovi senior business development manager. Cucchetti proviene da Hsbc Global Asset Management dove è entrato nel 2017 come relationship manager, mentre Valdameri è stata business development manager per l'Italia presso Legg Mason Global Asset Management.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Carlo Salvatori
presidente
Aviva Italia
Holding

**Gonzalo
Alcalde-
Rodríguez**
dg A4 Holding



Focus

Tecnologia

Pagamenti digitali

Banche, la direttiva suona la sveglia Al via alleanze e servizi ai cittadini

LUIGI DELLOLIO, MILANO

Vinte le resistenze degli utenti ad aprire i propri conti e degli istituti a collaborare tra di loro, stanno lentamente emergendo i vantaggi della Psd2: dal taglio dei costi alla semplificazione

Se si guardano solo i segnali già evidenti in superficie, si deve concludere che la rivoluzione non è ancora partita. Ma ad analizzare ciò che si muove dietro le quinte, tra alleanze in definizione o già concretizzate, nuovi servizi in fase di lancio e sperimentazioni varie si può avere il polso di come la Psd2 sta cambiando volto al mercato dei pagamenti e al sistema bancario più in generale.

VERSO L'OPEN BANKING

Il riferimento è alla direttiva europea voluta per aumentare la concorrenza nel settore a beneficio degli utenti. Entrata in vigore all'inizio del 2018, ha conosciuto uno step decisivo lo scorso 14 settembre, data entro la quale tutte le banche dell'Unione europea hanno dovuto pubblicare le proprie Api (acronimo di Application Program Interface), vale a dire intermediari software che consentono a due applicazioni di comunicare tra loro. Per i clienti questo rende più semplice gestire più rapporti in essere con banche differenti, con vantaggi soprattutto per le Pmi, tradizionalmente multibancarizzate. Inoltre consente di concludere un acquisto online attraverso bonifico immediatamente

riscontrabile anziché appoggiando la transazione su un circuito di pagamento terzo (tramite carta di credito). In questo modo il consumatore non deve più uscire dal portale sul quale sta facendo l'acquisto e si riducono i costi di transazione che ricadono sui merchant nel caso di acquisti che poggiano su circuiti.

«Visto dal lato dell'offerta, l'accesso di terze parti autorizzate ai dati del conto corrente degli utenti consentirà ad esempio un'analisi più rapida ed efficace sull'affidabilità di chi richiede credito», analizza Paolo Zaccardi, ceo di Fabrick, piattaforma che aggrega, integra e coordina gli attori dell'ecosistema ossia fintech, banche, assicurazioni e aziende con l'obiettivo di definire nuovi modelli di business per tutti. La barriera principale risiede nella disponibilità dei clienti a concedere l'accesso ai propri conti. «Per superare questo ostacolo gli operatori saranno in grado di proporre benefici tangibili per i clienti finali» aggiunge Zaccardi. Qualche esempio? «Una vista unica, semplice e immediata delle transazioni sui propri conti e una maggiore probabilità di erogazione del credito».

PIÙ OPPORTUNITÀ CHE MINACCE

Aprire le porte alla concorrenza significa rimettere in discussione gli equilibri precostituiti, il che comporta minacce e opportunità ai singoli operatori, a seconda che si mostrino capaci o meno di fare i conti con questa innovazione. «Molto dipenderà dalla capacità delle banche di trovare forme di collaborazioni con altri istituti e con le società fintech, che spesso sono portatrici di innovazioni in termini di velocità e produttività dei processi», aggiunge Zaccardi. L'approccio collaborativo ha consentito ad esempio di dar vita a Illimity (la banca digitale

di Corrado Passera) in soli dodici mesi, partendo da zero, grazie all'utilizzo di tecnologie avanzate, la collaborazione tra team dedicati e il contributo di player del mercato, come Fabrick partner per la piattaforma di open banking. «La Psd2 favorisce dei player capaci di sfruttare i vantaggi dell'open banking, vale per chi già opera in ambito bancario, ma anche per nuovi entranti o piattaforme digitali che grazie all'utilizzo dei dati di conto dei clienti possono costruire servizi innovativi e personalizzati» continua Zaccardi.

LA COMPETIZIONE

In una prima fase di sviluppo, le fintech (società native digitali che fanno leva sulla tecnologia per scalare il dominio delle banche tradizionali su ambiti come il credito, lo scoring del merito creditizio e la gestione della liquidità) sono state viste con diffidenza dagli istituti tradizionali per il timore di perdere quote di mercato. Oggi invece sembra prevalere il modello della collaborazione, con gli attori che hanno una lunga esperienza alle spalle che possono mettere sul piatto i capitali necessari per investire nell'innovazione e il network costruito in decenni di esperienza e le fintech che possono far valere idee innovative e rapidità decisionale. Un approccio avvalorato dal report sul tema curato dall'Osservatorio Fintech & Insurtech del



Politecnico di Milano. «Le evidenze mostrano come una collaborazione con le fintech rappresenti un'opportunità per gli incumbent di sviluppare nuovi modelli di business e rimanere competitivi facendo leva sui nuovi paradigmi dettati dall'innovazione tecnologica, elemento fondamentale per soddisfare le esigenze e le necessità dei consumatori» è la conclusione alla quale arriva il direttore scientifico Marco Giorgino. Una scelta all'attacco, dunque, dettata dalla necessità di non restare fermi a fronte di un orizzonte non proprio roseo. Uno studio di EY stima che i modelli di business emergenti comporteranno per le banche tradizionali un calo considerevole dei ricavi da qui al 2025. Le entrate dalla gestione dei pagamenti, dai prestiti alle Pmi e dal wealth & asset management sono stimate in calo del 34%, quelle legate ai prestiti personali, ai mutui e alle carte di credito nell'ordine del 17%.

A che punto sono le banche italiane di fronte a questo scenario? «Il ritardo nella risposta alle sfide poste dall'utilizzo delle tecnologie più complesse rischia di determinare una progressiva erosione delle quote di mercato» è l'analisi fatta dal governatore di Bankitalia Ignazio Visco in occasione delle Considerazioni finali di quest'anno. «Secondo le nostre indagini, la metà delle ban-

che non ha ancora avviato, né sta pianificando, sperimentazioni in questo campo, ad esempio nell'impiego di nuovi strumenti per la valutazione del merito di credito».

Occorre dunque cambiare rotta e farlo subito, anche perché si infittiscono le mire sul mercato bancario da parte dei giganti hi-tech, che possono vantare una profonda conoscenza degli utili e capitali enormi per sperimentare nuove soluzioni.

L'OSSERVATORIO

L'Osservatorio del Politecnico di Milano ha censito a fine 2018 la presenza di 1.210 società tech in ambito finanziario a livello mondiale, il 66% in più rispetto a tre anni prima, con una prevalenza di attività nei servizi bancari e in quelli di investimento.

Non è un caso allora se questi temi saranno centrali nell'ambito del prossimo Salone dei Pagamenti, promosso dall'Abi e in calendario dal 6 all'8 novembre presso MiCo (Milano Congressi). Se in Italia il Governo studia una stretta all'uso dei contanti in chiave anti evasione, che potrebbe comprendere bonus all'utilizzo della moneta elettronica, in altre parti del mondo i pagamenti in digitale sono già maggioranza. L'ultimo rapporto di Capgemini sul tema segnala che entro il 2022 verrà sfondato il muro del

miliardo di transazioni no-cash a livello globale, con un tasso di aumento annuale medio del 14%. La previsione è che ben presto i mercati emergenti detteranno e definiranno il panorama globale dei pagamenti in termini di innovazione, capacità di gestione delle transazioni e trend di settore. Se nel 2017 questi mercati hanno rappresentato il 35% della crescita globale, questa quota è destinata a superare il 50% nell'arco dei prossimi trienni, sotto la spinta in particolare di Russia, India e Cina.

NORMATIVA IN EVOLUZIONE

L'avvio di un nuovo mercato si porta dietro la necessità di adeguare la cornice normativa per favorirne uno sviluppo sano. Da tempo in Italia si discute della necessità di adottare una sandbox (il termine anglosassone indica il recinto riempito di sabbia nel quale i bambini possono giocare in un ambiente controllato), in grado di definire possibilità e limiti delle fintech. Una disciplina, attesa entro fine anno, che sarà utile non solo alle aziende del settore, ma anche agli investitori, che saranno incoraggiati a finanziare progetti fintech in Italia grazie alla presenza di un quadro normativo semplificato e al tempo stesso regolamentato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'opinione

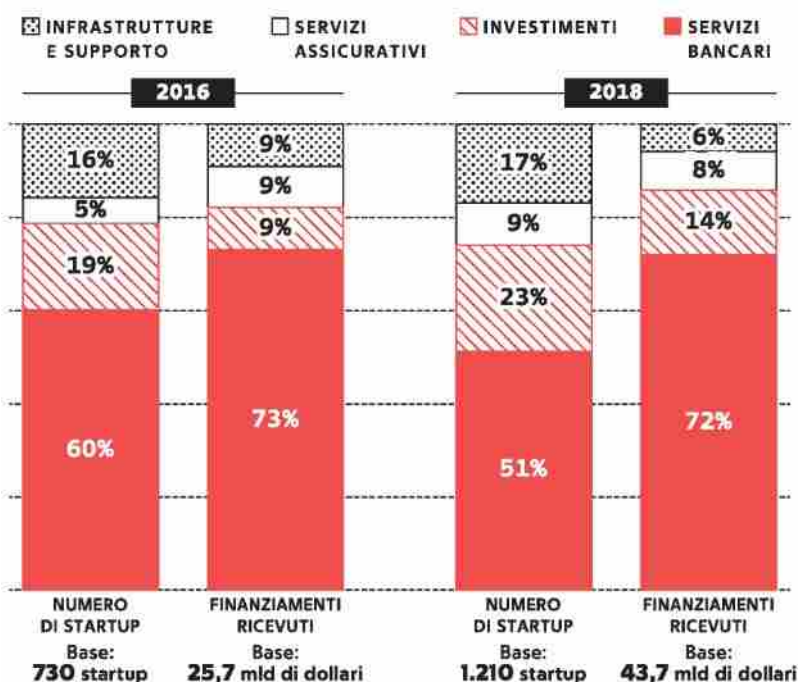
L'accesso di terze parti autorizzate ai dati del conto corrente degli utenti consentirà un'analisi più rapida ed efficace sull'affidabilità di chi sta richiedendo il credito

PAOLO ZACCARDI
CEO DI FABRICK

I numeri

IL MERCATO DELLA TECNOLOGIA IN ITALIA E NEL MONDO

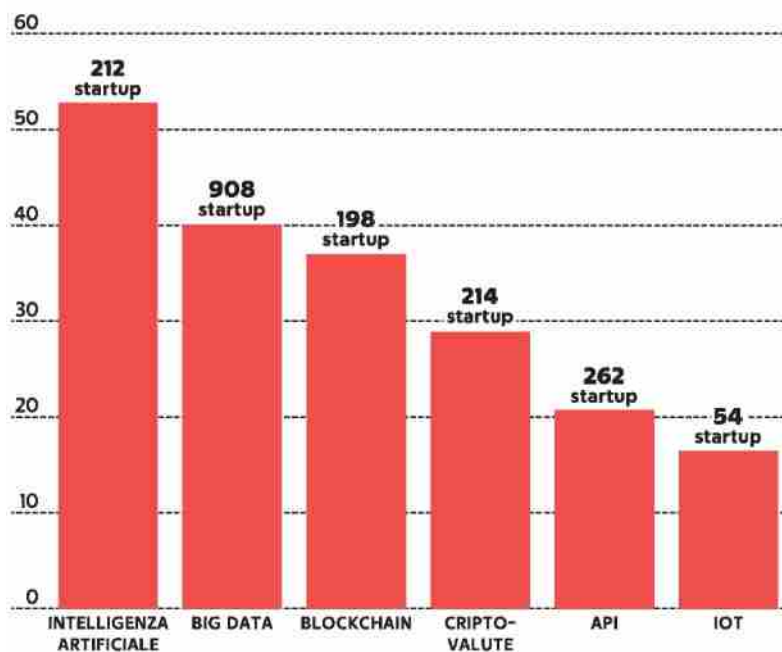
LA DISTRIBUZIONE DELLE STARTUP PER TIPOLOGIA



FONTE: OSSERVATORIO FINTECH & INSURTECH DEL POLITECNICO DI MILANO

LE COMPETENZE TECNOLOGICHE DELLE STARTUP

FINANZIAMENTO MEDIO IN MILIONI DI DOLLARI



FONTE: OSSERVATORIO FINTECH & INSURTECH DEL POLITECNICO DI MILANO



Il sistema dei pagamenti è in evoluzione grazie a fintech e nuove regole

Focus Tecnologia

Finanza e hi-tech

“Noi, un ecosistema virtuoso nato lavorando in comunità”

MILANO

Bilancio positivo del Fintech District di Milano che si proietta su scala internazionale e nel quale collaborano startup e istituti tradizionali

La condivisione o quanto meno la vicinanza degli spazi in cui si lavora. La disponibilità a collaborare con altre aziende del settore, nonché con le istituzioni e i centri di ricerca del territorio. Sono gli ingredienti degli ecosistemi, terreni di coltura nei quali sono fiorite quasi tutte le big tech internazionali. Come nel caso della Silicon Valley, dove c'è la più alta concentrazione di innovazione al mondo tra aziende, università, fondi di investimento e centri di ricerca pubblici e privati.

Un ecosistema è anche quello messo in piedi due anni fa a Milano con la nascita del Fintech District su iniziativa del gruppo Sella, una community in cui gli operatori fintech lavorano fianco a fianco con aziende e operatori finanziari tradizionali con l'obiettivo di favorire la nascita di collaborazioni industriali e commerciali, sviluppare nuovi servizi e attrarre investimenti.

I NUMERI

Dalle 32 startup che si sono aggregate nel 2017, si è arrivati a oltre 120 realtà: smart payments & money transfers (22 imprese), lending & solutions for credit (21), wealth management & solutions for financial markets (19), equity & reward crowdfunding (13), insurtech (10), neo banks (5), personal finance management (4), invoice & tax management (4), cybersecurity (4), regulatory technology (3), chatbot (2) e altro (14). Il 96% di queste realtà ha progetti di espansione in mercati europei, considerato che il mercato ormai si muove in chiave globale

e non paga concentrarsi su un'area geografica limitata ai confini nazionali. Del Fintech District fanno parte anche otto grandi aziende che hanno deciso di essere presenti direttamente all'interno della Community: Cerved, Crif, Axa, Societe Generale, Royal Bank of Canada, Ibm, Ernst & Young e Boston Consulting Group.

VISIONE INTERNAZIONALE

Alessandro Longoni, head del Fintech District, evidenzia che il progetto, nato con approccio internazionale, aiuta ad alimentare connessioni e a creare un ecosistema virtuoso. «Nei prossimi mesi porteremo a Milano Level39, il tempio londinese del fintech, a spiegare come vengono valutate le startup nel mercato», racconta. Ubicato a Canary Wharf, Level39 è il più grande acceleratore in Europa per startup che si occupano di finanza, cybersecurity e smart city.

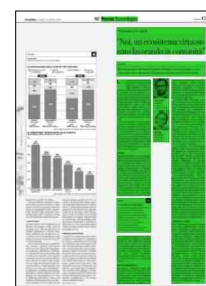
«Inoltre nelle prossime settimane lanceremo in partnership con dieci hub del Vecchio Continente l'European Fintech Discovery Program che consentirà a una azienda interessata di visitare più di 1.500 realtà fintech - aggiunge Longoni - Per i membri della community ci sarà anche la possibilità di entrare in contatto con l'ecosistema statunitense a San Francisco e in Cina». Tra i progetti in fase di studio per il prossimo anno, segnala la nascita di un progetto dedicato al venture capital «per attrarre investimenti in Italia e attività di collaborazione con le istituzioni come il Comune di Milano».

L'evoluzione dell'ecosistema digitale sarà tra i temi al centro

del Salone dei Pagamenti, in calendario dal 6 all'8 novembre presso MiCo (Milano Congressi). Tra gli ospiti attesi Nikolay Storonsky, fondatore di Revolut (startup del digital banking), che analizzerà le sfide e opportunità poste oggi dall'open banking. «I consumatori cercano un'esperienza rapida e sempre migliore - racconta Storonsky - Non vogliono più avere molte app sullo smartphone per gestire le proprie finanze. Revolut sta creando una piattaforma finanziaria per gestire le spese quotidiane, cambiare denaro in valute differenti, usufruire dell'assicurazione, investire in crypto e in Borsa». La società ha scelto Milano come headquarter per il Sud Europa: «Lo abbiamo fatto per il suo ruolo strategico nella finanza e nell'innovazione. Inoltre, l'Italia ha un grande potenziale in termini di consumatori e quindi molte opportunità per innovare nel settore finanziario» aggiunge l'imprenditore.

L'UNIONE FA LA FORZA

Gli ecosistemi di successo fanno leva sulla collaborazione tra imprese, istituzioni e organizzazioni. Un risultato della collaborazione nel nostro Paese è il progetto dell'Abi "Spunta", applicazione della blockchain tra le banche operanti in Italia, che consente la



riconciliazione dei conti reciproci. Il programma, coordinato da Abi Lab, ha vissuto una prima fase sperimentale e dal 1° marzo prossimo vivrà un nuovo step di sviluppo basato sulla blockchain, che consentirà tra le altre cose una visibilità completa dei movimenti propri e della controparte, una maggiore rapidità nella gestione dei flussi relativi ai conti reciproci, con riconciliazione su base giornaliera invece che mensile e la gestione integrata delle comunicazioni e dei processi in caso di sbilancio. – **I.d.o.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Alessandro Longoni
a capo del
Fintech District



Nikolay Storonsky
fondatore
di Revolut

Focus

**IL SALONE DEI PAGAMENTI**

L'ecosistema digitale sarà tra i temi principali al centro del Salone dei pagamenti, in calendario dal 6 all'8 novembre presso MiCo (Milano Congressi). Tra gli ospiti attesi Nikolay Storonsky, fondatore di Revolut (startup del digital banking), che analizzerà le sfide e opportunità poste oggi dall'open banking

Dossier *Investimenti*

Depositi bancari

Tassi negativi
sui conti correnti,
rischio di contagio

LUIGI DELL'OLIO, MILANO

Credit Suisse, sopra 1 milione si paga lo 0,4%. Ubs ci pensa. Il ceo di Unicredit chiede l'intervento della Bce

86,9

EURO

Il costo medio della gestione di un conto corrente nel 2018 secondo Banca d'Italia

Tassi negativi sui conti correnti, Unicredit li applicherà sopra i 100 mila euro a partire dal 2020. È la prima banca italiana ma si profila il rischio di contagio. Nei giorni scorsi l'associazione dei banchieri comunitari ha cercato di introdurre una misura simile nei Paesi che adottano la moneta unica, scontrandosi tuttavia con un'opposizione diffusa.

LA RATIO DELLA MISURA

A partire dal 2015, le banche dell'Eurozona che a fine giornata parcheggiano liquidità nel conto detenuto presso la Bce si vedono applicare un tasso negativo. Il balzello, che ammontava allo 0,4% fino a poche settimane fa e ora è salito allo 0,5%, si applica alla quota eccedente l'1% dei depositi, che corrisponde alla quantità di riserva obbligatoria. Con questa mossa la Bce vuole spingere gli istituti a concedere più prestiti a famiglie e imprese. Ma molte banche preferiscono pagare la "tassa" pur di non rischiare la concessione di prestiti. Lo stesso hanno fatto la Banca nazionale svizzera e quella danese, imponendo un tasso negativo dello 0,75%. Questo ha spinto ad esempio Credit Suisse a decidere una commissione dello 0,4% su tutti i conti in euro che superano la soglia di 1 milione. Il passo successivo, racconta Bloomberg, sarà colpire anche i conti in franchi svizzeri. Su questa strada si muove anche l'altro grande gruppo finanziario del Paese, Ubs, che si appresta a introdurre tassi negativi sui conti sopra i 2 milioni di franchi nei loro conti correnti.

MARGINALITÀ SOTTO PRESSIONE

Al primo intervento da presidente dell'Ebf (European Banking Federation), l'associazione rappresentativa delle banche europee, il group ceo di Unicredit Jean Pierre Mustier ha chiesto alla Bce di attivarsi per far sì che "i tassi negativi non si fermino nei bilanci bancari". Uno studio di Scope Ratings segnala che i depositi presso l'Eurotower sono costati agli istituti dell'Eurozona 7,5 miliardi di euro solo nel 2018, oltre 23 miliardi da quando la misura è stata introdotta, con il peso - spiega un report di Goldman Sachs - sostenuto soprattutto dalle banche tedesche, francesi e del Benelux che hanno circa l'80% della liquidità parcheggiata nei forzieri dell'Eurotower. E il conto è destinato ad aggravarsi dopo il già citato aumento del rendimento negativo allo 0,5%, per quanto sia stato calmierato da una nuova misura: una parte variabile della liquidità in eccesso resterà esente dai tassi negativi e avrà rendimento zero.

RISPARMIATORI NEL MIRINO

Da qui la proposta dei banchieri di scaricare il peso sui risparmiatori, salvaguardando i depositi inferiori ai 100 mila euro. La stessa Unicredit si accinge ad introdurre i tassi negativi oltre una certa soglia. Stanno provando a percorrere questa strada alcuni istituti tedeschi, che hanno annunciato tassi negativi da inizio ottobre, anche se il Governo tedesco appare orientato a vietarli. Quanto all'Italia non c'è una norma

specificata che li vieti, ma la tutela del risparmio sancita dalla Costituzione e alcuni passaggi del Testo Unico Bancario rendono complicato perseguire questa strategia. Da qui l'appello dei banchieri europei alla Bce per un endorsement.

PERICOLO NON SCAMPATO

Il pericolo non è scampato. E poi, come ricorda Giancarlo Giudici, professore associato di Finanza aziendale alla School of Management-Politico di Milano, non va dimenticato che già oggi nei fatti i conti correnti drenano risorse dai risparmiatori, tra tassi minimi (se non zero) e imposte. «Non dimentichiamo che in Italia i costi caricati dalle banche sono fra i più cari in Europa», sottolinea. Ricordando che le stime di Banca d'Italia riferite al 2018 riportano una media della spesa per la gestione di un conto corrente pari a 86,9 euro, in crescita di quasi il 10% rispetto all'anno prima. «Piuttosto che applicare tassi negativi sui depositi, sarebbe più efficace un'azione di educazione finanziaria per far conoscere ai piccoli risparmiatori le modalità alternative di impiego del capitale, magari a vantaggio dell'economia reale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





1

1 La Bce di Mario Draghi a partire dal 2017 impone un tasso negativo alle banche che parcheggiano liquidità

GIAN MARIA MOSSA L'ad di Banca Generali: "Questa proposta di Unicredit può essere attuata solo collegialmente, dalle istituzioni"

"Tassi negativi sui depositi bancari decida il governo"

INTERVISTA

FRANCESCO SPINI
MILANO

Vogliamo crescere ancora, entro fine anno contiamo di superare i 4,5 miliardi di raccolta netta». Le acquisizioni? «Guardiamo alle opportunità che si presentano, ma senza fretta». Quanto ai tassi negativi, «la decisione di potenzialmente girarli ai clienti sui conti oltre una certa cifra, nel caso, dovrebbe essere presa collegialmente, dalle istituzioni». Gian Maria Mossa, ad di Banca Generali, ha appena ricevuto sulla sua scrivania l'ultimo report di Magstad, che segna il balzo dell'istituto dal decimo di cinque anni fa al terzo posto nella classifica del private banking italiano, dietro Intesa Sanpaolo e Unicredit. 40 miliardi di masse nel private, su un totale di 63 miliardi. «Quando sono arrivato, sei anni fa - ricorda Mossa - eravamo a 25 miliardi di cui 11-12 nel private, ora l'obiettivo di arrivare a 75-80 entro il 2021 è realistico come presentato al nostro investor day».

A che cosa è dovuto questo salto in avanti, alle acquisizioni?

«È il frutto piuttosto di una costante crescita nel settore della consulenza evoluta soprattutto negli ultimi cinque anni, dove ci siamo proposti con due punti di forza. Il primo è quello di affrontare il mercato attraverso i migliori

consulenti finanziari, il secondo è la nostra unicità del business».

Che sarebbe?

«Forniamo direttamente solo servizi di wealth management e protezione patrimoniale, per il resto affianchiamo il cliente per risolvere insieme con lui eventuali problematiche legate alla sua impresa o di natura immobiliare, successoria, fiscale, appoggiandoci alle migliori competenze che si trovano sul mercato, con un modello di architettura aperta».

Cosa ne pensa dell'idea, partita da Unicredit, di trasferire i tassi negativi ai clienti con depositi ingenti, ben oltre i 100 mila euro?

«Tutte le banche stanno già affrontando il tema, anche se in maniera indiretta, lavorando sulle commissioni. Unicredit ha avuto il coraggio di aprire un dibattito, che all'estero, ad esempio in Svizzera, era già cominciato quest'estate, con Ubs».

Si va in questa direzione?

«Non credo che alla fine si arriverà all'applicazione di tassi negativi da parte di singole banche. In Germania, per fare un esempio, questo è diventato un tema politico. Ritengo che scelte di questo tipo debbano essere fatte collegialmente, dalle istituzioni. L'applicazione da parte di singole realtà potrebbe avere effetti distorsivi».

I tassi negativi come incidono sul vostro lavoro di private banker?

«Complicano lo scenario e aumentano il valore aggiunto del nostro lavoro. Non ci sono solo 15 mila miliardi di obbligazioni a tasso negativo, c'è anche una quantità crescente di titoli che rendono pressoché zero. Per investire, dunque, bisogna muoversi su direttrici nuove: accrescere la diversificazione geografica e puntare anche su attività illiquide. Sul mercato azionario, invece, nella valutazione la capacità di generare dividendi oggi prevale sui tradizionali multipli».

Come si evolverà l'industria del risparmio?

«Nel comparto dell'asset management, dove la pressione sui margini è evidente, oggi occorrono masse critiche, e dunque aggregazioni, oppure grandi specializzazioni. Nella distribuzione conta molto il modello, per fare un buon servizio di consulenza allargato serve un'organizzazione molto forte».

Qual è oggi la vostra strategia?

«È quella di rafforzare i nostri capisaldi, a cominciare dalla qualità dei banker, alla architettura aperta del nostro wealth management e offerta di soluzioni gestite, su cui raccogliamo in frutti dei nostri investimenti avviati nel 2013, oltre alla tecnologia che contraddistingue i nostri servizi».

Andrete avanti con le aggregazioni?

«Nell'ultimo anno abbiamo colto diverse opportunità, da

Nextam a Valeur fino a Saxo con la partnership nel trading ed hedging dinamico, dimostrando di saper integrare le competenze che riteniamo interessanti sul mercato. Il consolidamento continuerà perché è necessario, ma deve essere fatto al giusto prezzo. Non abbiamo bisogno di acquisire asset, anche quest'anno organicamente contiamo di superare i 4,5 miliardi di masse in termini di crescita. Nextam, per fare un esempio, ha aggiunto alle attività in gestione 1,3 miliardi, ma conta molto di più l'aver acquisito un portafoglio di manager molto competenti nell'analisi fondamentale».

Dunque come vi muoverete nei prossimi mesi?

«Ci guardiamo intorno, non abbiamo fretta, eppure siamo tra i pochi capaci di cogliere eventuali opportunità. Siamo più rivolti ad operazioni di piccolo o medio cabotaggio che, come in passato, possiamo gestire autofinanziandole. Ma in caso di opportunità più importanti, decideremo insieme con l'azionista se ne vale la pena. Deve generare valore per tutti». —

© BY NC ND AL DUNNITRISERVATI





GIAN MARIA MOSSA
AMMINISTRATORE DELEGATO
BANCA GENERALI



Giusto parlarne
Ma decidere
singolarmente
potrebbe avere
effetti distorsivi

Banca Generali
in 5 anni è passata
dal decimo posto
al terzo in Italia
nel private banking

Nel 2019 puntiamo
a 4,5 miliardi
di raccolta netta
Acquisizioni possibili
ma senza fretta



Il grattacielo delle Generali a Milano dove ha sede anche la Banca

Link: http://www.askanews.it/economia/2019/10/11/unicredit-sindacati-a-mustier-tassi-negativi-mossa-scellerata-pn_20191011_00152/**UNICREDIT** Venerdì 11 ottobre 2019 - 15:27

Unicredit, sindacati a Mustier: tassi negativi mossa scellerata

"Rischio di impatto estremamente pesante su imprese e lavoratori"



Roma, 11 ott. (askanews) – I sindacati del credito attaccano il numero uno di Unicredit, Jean Pierre Mustier, bocciando come “iniziativa scellerata” l’idea di applicare tassi negativi per i depositi oltre i 100mila euro. “Se per te, Jean Pierre – affermano Fabi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca e Unisin – questa ‘è un’alternativa perfettamente accettabile’ per noi non lo è e te lo faremo capire. È un’iniziativa scellerata che rischia di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori bancari. Siamo certi che questa ipotesi potrebbe solo aumentare le difficoltà che oggi affronta il settore del credito con effetti difficilmente ipotizzabili”.

“Ancora una volta – spiegano i sindacati – monsieur Kepi Blanc, Jean Pierre Mustier, tira fuori il coniglio dal cilindro, teorizzando nelle vesti di nuovo presidente della Ebf, e non in casa nostra bensì alla Bfm francese, l’applicazione di tassi negativi per la clientela del gruppo Unicredit con depositi oltre i 100mila euro. Questo secondo il Mustier-pensiero a tutela dei grandi patrimoni, cui genialmente

pensa, a fronte della tassazione negativa sia più appetibile perseguire rendimenti poco più alti dello zero che non al di sotto”.

“Tuttavia – spiegano le organizzazioni dei lavoratori – dietro l’arguta nobilitazione della proposta non possiamo non tirare le fila rispetto alla gravissima affermazione di inizio estate che etichettava il nostro paese come ‘non profittevole’ e all’idea delle ultime ore di creare una sub-holding tedesca, e non vedere una chiara e pericolosa operazione volta a indebolire il sistema paese determinando una fisiologica fuga di capitali dalla seconda banca del paese”.

“Anzichè applicare tassi negativi – aggiungono i segretari generali di Fabi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca e Unisin – si studi, come da tempo suggeriamo, come usare profittevolmente i depositi bancari a vantaggio non solo degli azionisti e degli amministratori delegati ma a beneficio delle imprese, dei territori e delle famiglie del paese. A buon intenditore, poche parole”.



venerdì 11 ottobre 2019

LA FINANCIÈRE
DE L'ÉCHIQUIER Cerca

bluerating

ADVISORY & ASSET MANAGEMENT

PRIVATE	ASSET CLASS	BANCHE E RETI	FONDI E POLIZZE	MERCATI
ETF E CERTIFICATI	AGENDA	QUOTAZIONI	CONTATTI	PARTNERS

BANCHE E RETI

Tassi negativi sui depositi, i sindacati bancari non ci stanno

A A A

di  di Redazione

11 ottobre 2019 | 15:32

Sindacati dei bancari sul piede di guerra dopo la proposta di Jean Pierre Mustier, ad di Unicredit, di applicare tassi negativi sui depositi sopra i 100 mila euro. Il dissenso è stato espresso con una nota a firma congiunta dei segretari generali Lando Maria Sileoni ([Fabi](#)), Riccardo Colombani (First Cisl), Giuliano Calcagni (Fisac Cgil), Massimo Masi (Uilca Uil) ed Emilio Contrasto (Unisin).

I tassi negativi sui depositi sono stati infatti definiti "una scelta scellerata" perché potrebbe provocare "un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori bancari". Per le sigle sindacali la proposta non risolverà i problemi degli istituti di credito: "Anziché applicare tassi negativi", si legge nella nota dei sindacati, occorre "utilizzare profittevolmente i depositi bancari a vantaggio non solo degli azionisti e degli amministratori delegati ma a beneficio delle imprese, dei territori e delle famiglie del Paese".



← Advisor Mantra: il piacere della sfida

Le banche disertano la laurea ad honorem di Draghi →

UniCredit

COMMENTA

I PIÙ LETTI		Leggi
Fondi di investimento, tutti i migliori da inizio anno	07 ottobre 2019 ore 10:28	
Fineco si compra il marchio	07 ottobre 2019 ore 17:17	
Consulenza, l'industria tiene ma senza più i fasti	07 ottobre 2019 ore 10:34	
Allianz Bank FA si apre agli etf, accordo con Amundi	08 ottobre 2019 ore 15:03	



ITALIA Sanità, cambia il ticket: si paga in base al reddito



MONDO Arriva in sala il documentario che spiega il metodo Montessori

▶ 00:01:01



SPORT24 Suning, chi è l'azionista di maggioranza dell'Inter

11 ottobre 2019

Jean Pierre Mustier

Unicredit

Lando Maria Sileoni

Emilio Contrasto

Europa

Salva

Commenta



CREDITO

UniCredit e tassi negativi, sindacati compatti: «Iniziativa scellerata»

Le cinque sigle dei bancari firmano un documento congiunto dopo l'annuncio dell'amministratore delegato Jean Pierre Mustier: il rischio è «di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori»



L'amministratore delegato di UniCredit, Jean Pierre Mustier

🕒 2' di lettura

I sindacati dei bancari vanno all'attacco del numero uno di **Unicredit**, **Jean Pierre Mustier**, sulla **proposta di tassi negativi** sui conti correnti sopra i 100mila euro. La nota porta la firma congiunta dei segretari generali **Lando Maria Sileoni** (**Fabi**), **Riccardo Colombani** (First Cisl), **Giuliano Calcagni** (Fisac Cgil), **Massimo Masi** (Uilca Uil) ed **Emilio Contrasto** (Unisin).

«È un'iniziativa scellerata - si legge in relazione ai tassi negativi - che rischia di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori bancari». Le sigle sindacali si dicono certe che «questa ipotesi potrebbe solo aumentare le difficoltà che oggi affronta il settore del credito con effetti difficilmente ipotizzabili. Aniché applicare tassi negativi si studi, come da tempo suggeriamo, come utilizzare profittevolmente i depositi bancari a vantaggio non solo degli azionisti e degli amministratori delegati ma a beneficio delle imprese, dei territori e delle famiglie del Paese».

L'uscita dei sindacati riapre il fronte polemico con la banca di piazza Gae Aulenti. In luglio era stata rivelata l'ipotesi di un **taglio fino a 10mila posti** di lavoro e una riduzione dei costi operativi. Misure che saranno rese note nel **piano strategico** che verrà presentato al mercato il 3 dicembre e che sarà quadriennale. Le nuove misure, sempre che i numeri siano confermati, andranno ad aggiungersi agli importanti piani di esodi incentivati già effettuati dal gruppo con gli ultimi **due piani industriali**.

L'amministratore delegato, Mustier, aveva subito risposto agli oltre 80mila bancari del gruppo in Europa per rassicurarli sul fatto che tutto ciò che succederà sarà sotto il cappello della **responsabilità sociale utilizzando i prepensionamenti**. Mustier non aveva

commentato le indiscrezioni di stampa ma UniCredit non ha neppure smentito. Ma in quella occasione i sindacati avevano attaccato parlando del rischio di 24mila esuberi e Sileoni aveva avvisato: «Se queste indiscrezioni fossero confermate stavolta si fa a cazzotti e se serve useremo altro».

Riproduzione riservata ©

Jean Pierre Mustier Unicredit Lando Maria Sileoni Emilio Contrasto

Europa

T PER SAPERNE DI PIÙ

loading...

Brand connect

Loading...



Newsletter

Notizie e approfondimenti sugli avvenimenti politici, economici e finanziari.

ISCRIVITI

Loading...



Il Sole **24 ORE**

TORNA ALL'INIZIO



Il gruppo

Gruppo 24 ORE
Radio24
Radiocor
24 ORE Professionale
24 ORE Cultura
24 ORE System

La redazione
Contatti

Il sito

Italia Tecnologia
Mondo Cultura
Economia Motori
Finanza Moda
Mercati Casa
Risparmio Viaggi
Norme&Tributi Food
Commenti Sport
Management Arteconomy
Newsletter

Quotidiani digitali

Fisco
Diritto
Lavoro
Enti locali e PA
Edilizia e Territorio
Condominio
Scuola24
Sanità24
Agrisole

Link utili

Shopping24
L'Esperto risponde
Strumenti
Ticket 24 ORE
Blog
Meteo

Pubblicità Tribunali e P.A.
Case e Appartamenti

T Trust Project

Abbonamenti

Abbonamenti al quotidiano
Abbonamenti da rinnovare

ABBONATI

Archivio

Archivio del quotidiano
Archivio Domenica

LASTAMPA.IT

Bim, dopo i tagli arriva il trasloco - La Stampa

Addio al quartier generale di via Gramsci, incertezza sugli esuberi

GIANLUCA PAOLUCCI

PUBBLICATO IL

12 Ottobre 2019

Il prossimo incontro è previsto per mercoledì 16 aprile ma per ora le parti sembrano essere lontane. La trattativa per la gestione dei 140 esuberi, pari a circa un terzo dei dipendenti, annunciata da Bim è partita ufficialmente giovedì scorso, ma sul tavolo la banca non ha ancora presentato il suo piano dettagliato. Mancano i numeri, spiegano fonti sindacali, senza i quali non si può ragionare. L'unica certezza è che il fondo esuberi copre solo 25 dipendenti su 140 e senza un accordo con i sindacati l'azienda procederà con i licenziamenti. Nessuna certezza neppure su quanti saranno gli esuberi nella sede torinese. I sindacati stimano che saranno almeno 70 - la metà del totale - ma l'azienda, si spiega, non ha ancora fornito dettagli precisi neppure su questo punto.

Un piano reso necessario, ha spiegato l'istituto, da conti ormai insostenibili, con costi per 80 milioni contro ricavi ridotti ormai a circa 50 milioni.

Altra certezza - fuori dalla trattativa con i sindacati - è che il gruppo dovrà lasciare a breve la sua storica sede, un intero isolato affacciato sulla centralissima via Roma. Decisione obbligata, dopo la vendita degli immobili alla controllante Trinity nell'ambito del piano di ricapitalizzazione dell'istituto varato lo scorso anno. Il management avrebbe già individuato dove traslocare quello che resterà dopo la «dieta». Sarà una soluzione all'altezza del blasone del piccolo istituto specializzato nella gestione di grandi patrimoni, si spiega, di certo in posizione centrale e più funzionale alle nuove esigenze dell'istituto.

Manca anche l'elenco completo delle nove filiali dell'istituto destinate ad essere chiuse o accorpate ad altre, altra misura annunciata nel nuovo piano. Nel corso dell'incontro di giovedì, le uniche due filiali per le quali l'azienda ha indicato la chiusura sono state Bologna e Pavia, cinque dipendenti in totale che potrebbero essere ricollocati su altre filiali.

«Le trattative sul piano industriale in Bim hanno per noi la stessa valenza e la stessa



importanza di un grande gruppo bancario - dice Lando Sileoni, segretario generale della Fabi -. Ormai è puntata sui vertici e e sul loro una grande lente d'ingrandimento mediatica, interessando Abi, governo nazionale e regionale. Valuteremo ogni comportamento e, se servirà, saremo durissimi». Il prossimo incontro tra le parti è previsto per il 16 ottobre. —

Economia & Finanza

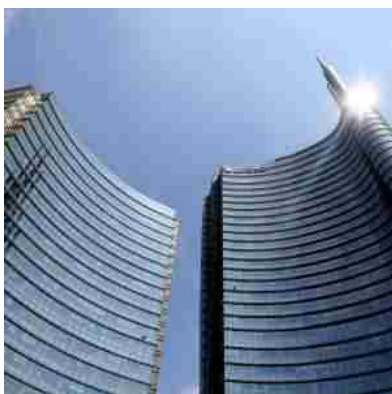
HOME MACROECONOMIA ▾ FINANZA ▾ LAVORO DIRITTI E CONSUMI ▾ AFFARI&FINANZA **OSSERVA ITALIA** CALCOLATORI GLOSSARIO LISTINO PORTAFOGLIO

Unicredit, i sindacati contro i tassi negativi sui conti sopra i 100 mila euro: "Scelta scellerata"

La nota unitaria delle sigle del credito: "Rischio impatto negativo su imprese, territori e lavoratori"

11 Ottobre 2019

MILANO - Tassi negativi per chi tiene i soldi "parcheeggiati" sul conto corrente? "Una "iniziativa scellerata che rischia di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori bancari". È netta la bocciatura dei sindacati del credito alla misura ieri del numero uno di Unicredit Jean Pierre Mustier, che ha spiegato di **volere applicare tassi negativi per i depositi superiori ai 100 mila euro.**



(ansa)

"Aumenterà le difficoltà che oggi affronta il settore del credito con effetti difficilmente ipotizzabili", spiegano in una nota congiunta di **Fabi**, Fisac, First, Uilca e Unisin parlando di "una chiara e pericolosa operazione volta ad indebolire il sistema Paese determinando una fisiologica fuga di capitali dalla seconda Banca del Paese". "Anziché applicare tassi negativi", si legge nel comunicato, "si studi, come da tempo suggeriamo, come utilizzare profittevolmente i

depositi bancari a vantaggio non solo degli azionisti e degli amministratori delegati ma a beneficio delle imprese, dei territori e delle famiglie del Paese".

"La Repubblica si batterà sempre in difesa della libertà di informazione, per i suoi lettori e per tutti coloro che hanno a cuore i principi della democrazia e della convivenza civile"

Carlo Verdelli

ABBONATI A REPUBBLICA

DATI FINANZIARI

MERCATI MATERIE PRIME TITOLI DI STATO

Descrizione	Ultimo	Var %
DAX	12.462	+2,45%
Dow Jones	26.898	+1,51%
FTSE 100	7.231	+0,62%
FTSE MIB	22.074	+1,46%
Hang Seng	26.308	+2,34%
Nasdaq	8.087	+1,72%
Nikkei 225	21.799	+1,15%
Swiss Market	10.013	+1,11%

LISTA COMPLETA

CALCOLATORE VALUTE

EUR - EURO

IMPORTO

1

CALCOLA

Eni + Silvia è meglio di Eni.



HOME CHI SIAMO

START
MAGAZINE

ENERGIA ECONOMIA MONDO MOBILITÀ INNOVAZIONE FOCUS ▼



ECONOMIA

La politica di Unicredit sui tassi negativi? Un regalo a Poste Italiane. Parola dei sindacati

di Redazione Start Magazine



Come i maggiori sindacati del credito commentano gli annunci di Unicredit sulla politica dei tassi negativi per i depositi oltre i 100mila euro. Poste Italiane gongola?

La politica di Unicredit sui tassi negativi? [Un regalo](#) a Poste Italiane.

[Fabi](#) traccia il solco, gli altri sindacati dei bancari giorni dopo si allineano all'impostazione di Lando Maria Sileoni, segretario generale della federazione dei bancari italiani ([Fabi](#)), il maggior sindacato del settore.

E' infatti un attacco diretto agli ultimi annunci dei vertici di Unicredit la presa di posizione dei sindacati del credito quella messa nera su bianco ieri dopo la sortita del capo azienda Jean-Pierre Mustier sulla politica dei tassi negativi per la fascia alta dei conti correnti.

I sindacati del credito attaccano infatti il numero uno di Unicredit, Mustier, bocciando come "iniziativa scellerata" l'idea di applicare tassi negativi per i depositi oltre i 100mila euro.

"Se per te, Jean Pierre – affermano [Fabi](#), First Cisl, Fisac Cgil, Uilca e Unisin – questa 'è un'alternativa perfettamente accettabile' per noi non lo è e te lo faremo capire. È un'iniziativa scellerata che rischia di avere un impatto estremamente negativo su imprese, territori e lavoratori bancari. Siamo certi che questa ipotesi



potrebbe solo aumentare le difficoltà che oggi affronta il settore del credito con effetti difficilmente ipotizzabili”.

“Ancora una volta – spiegano i sindacati – monsieur Kepi Blanc, Jean Pierre Mustier, tira fuori il coniglio dal cilindro, teorizzando nelle vesti di nuovo presidente della Ebf, e non in casa nostra bensì alla Bfm francese, l'applicazione di tassi negativi per la clientela del gruppo Unicredit con depositi oltre i 100mila euro. Questo secondo il Mustier-pensiero a tutela dei grandi patrimoni, cui genialmente pensa, a fronte della tassazione negativa sia più appetibile perseguire rendimenti poco più alti dello zero che non al di sotto”.

“Tuttavia – spiegano le organizzazioni dei lavoratori – dietro l'arguta nobilitazione della proposta non possiamo non tirare le fila rispetto alla gravissima affermazione di inizio estate che etichettava il nostro paese come ‘non profittevole’ e all'idea delle ultime ore di creare una sub-holding tedesca, e non vedere una chiara e pericolosa operazione volta a indebolire il sistema paese determinando una fisiologica fuga di capitali dalla seconda banca del paese”.

“Aniché applicare tassi negativi – aggiungono i segretari generali di **Fabi**, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca e Unisin – si studi, come da tempo suggeriamo, come usare profittevolmente i depositi bancari a vantaggio non solo degli azionisti e degli amministratori delegati ma a beneficio delle imprese, dei territori e delle famiglie del paese. A buon intenditore, poche parole”.

Di seguito pubblicato il comunicato della Uilca:

Abbiamo atteso tre giorni prima di rispondere alla proposta dell'Amministratore Delegato di UniCredit Mustier, di far pagare i tassi negativi ai clienti che hanno un conto corrente superiore ai 100.000 euro per i riflessi che avrà sia sui correntisti che sulle politiche di bilancio delle banche. Non siamo né saremo mai sostenitori delle politiche industriali di Mustier spesso incomprensibili (vendita di importanti asset, perdita di quote di mercato, riduzione degli organici) e lo aspettiamo al varco del Piano industriale che si preannuncia “lacrime e sangue”. Abbiamo coinvolto in questa analisi il nostro Ufficio Studi Orietta Guerra, proprio per avere un parere anche tecnico e non solo politico su queste dichiarazioni.

Il dibattito sull'efficacia delle scelte di politica monetaria espansiva effettuate dalla Banca Centrale Europea nell'ultimo decennio, per favorire la ripresa economica e raggiungere il tasso d'inflazione “naturale” sarà sicuramente oggetto di studio nei prossimi anni. Tale dibattito tuttavia dovrà considerare l'assoluta solitudine in cui la Banca Centrale Europea ha dovuto operare, non avendo avuto il sostegno sperato delle politiche fiscali da parte dei Paesi europei come ribadito anche nella conferenza stampa a Francoforte del 13 settembre 2019, dal Governatore Draghi: “Per poter fruire appieno dei benefici derivanti dalle nostre misure di politica monetaria, le altre politiche devono contribuire in modo più decisivo a incrementare il potenziale di crescita a più lungo termine, a sostenere la domanda aggregata nella fase attuale e a ridurre le vulnerabilità. L'attuazione delle politiche strutturali nei paesi dell'area dell'euro va considerevolmente accelerata per rafforzare la produttività e il potenziale di crescita dell'area, ridurre la disoccupazione strutturale e incrementare la capacità di tenuta”.

È all'interno di questa situazione politica economica e istituzionale che dobbiamo analizzare la politica monetaria della BCE, e non nei singoli provvedimenti che la attuano come il quantitative easing e i tassi negativi nei deposit facilities. Per questo le dichiarazioni del Presidente della Federazione delle banche europee Mustier che ha proposto di “scaricare” sui clienti oltre i 100.000 euro i costi dei “tassi negativi” che le banche sostengono quando depositano i soldi in Bce, sono provocatorie, non per la novità dell'idea, in Svizzera lo fanno già da tempo ma solo con i depositi oltre i due milioni di franchi, quanto perché pone il problema della caduta delle redditività delle banche. Sbaglia Mustier, e ci opporremo fortemente, se pensa che la redditività delle banche possa essere recuperata tagliando sempre e solo i costi, tra i quali quello del personale.

Per cui è necessario affrontare e discutere quali saranno i prodotti e servizi che le banche del futuro offriranno ai clienti e come Sindacato siamo interessati a favorire e anche a partecipare nell'azione di formazione e riconversione del personale bancario per un nuovo modo di fare impresa finanziaria e assicurativa. Non siamo disponibili a fare regali alle Poste, ai nuovi soggetti non bancari che potrebbero entrare nel sistema bancario italiano. Il caso sollevato dall'amministratore delegato di UniCredit, per la Uilca va oltre la redditività del settore finanziario siano banche e/o assicurazioni perché, e questo, ci preoccupa molto, i bassi tassi d'interesse non sono riusciti a far decollare la crescita economica in questo Paese, come rilevano le leggere variazioni del Pil.

La politica monetaria da sola non può costruire ponti, strade, una istruzione migliore o cure mediche più



Iscriviti alla Newsletter di Start Magazine



GENERAL DATA PROTECTION REGULATION UE
2016/679 INFORMATIVA SUL TRATTAMENTO
DATI PERSONALI (articolo 13)

efficaci e migliorare i bilanci delle banche nel lungo periodo. Per questo servono investimenti pubblici e privati che favoriscano anche un incremento strutturale dell'occupazione. In tale quadro non crediamo che la redditività delle banche si aumenti solo eliminando i "tassi negativi" con la BCE, ma anche ridiscutendo il complesso normativo che regola il settore per valutare se l'adeguatezza delle norme è compatibile con il quadro di rischio attuale dell'economia. Infatti i requisiti di BASILEA III per aumentare la stabilità del sistema finanziario che richiedono sempre maggiori capitali, che costano, e i costi di compliance sostenute dalle imprese bancarie per adeguarsi alle normative erodono una grossa fetta della redditività. Tutto questo mentre il "settore" dello shadow banking di cui i Fondi sovrani sono uno degli attori e che si stima valga oltre 50 trilioni di dollari continua ad erodere fette di mercato alle banche e assicurazioni, aiutato anche dalle nuove imprese fintech. Riteniamo utile che la nuova Presidente della Commissione Europea abbia nella sua agenda il completamento della direttiva Capital Market Union, per fornire un quadro normativo chiaro per tutti i soggetti che operano nel settore finanziario.

Nel settore del credito italiano serve, inoltre, la capacità e la lungimiranza di rinnovare il modo di fare banca, con responsabilità sociale, a sostegno di famiglie e imprese, investendo in nuove professionalità, con formazione e nuova occupazione. Insomma serve uno sguardo verso il futuro come quello che le Organizzazioni Sindacali hanno dimostrato nella piattaforma di rinnovo del Contratto Nazionale e chiedono all'Abi e alle Banche di condividere.



ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER

Iscriviti alla nostra mailing list per ricevere la nostra newsletter

Inserisci il tuo nome

Inserisci il tuo indirizzo email

ISCRIVITI ORA

Rispettiamo la tua privacy, non ti invieremo SPAM e non passiamo la tua email a Terzi

TAGS:

#Conti Correnti #Depositi #Poste Italiane #Sindacati #Tassi Negativi #Unicredit

12 OTTOBRE 2019

di Redazione Start Magazine

Vedi tutti gli articoli di [Redazione Start Magazine](#)



Eni e non solo, cosa ribolle nel Mediterraneo fra energia e geopolitica. Il post di Bessi



Papa Francesco, lor, Aif e non solo. Guerra anche tra bergogliani in Vaticano?

