



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

Riservato alle strutture
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile - Lodovico Antonini

RASSEGNA STAMPA
Anno XVIII

A cura di

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



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

Rassegna del 04/11/2019

FABI

31/10/2019	Corriere di Arezzo	8 Caffè dei Costanti L'attenzione di Ubi - Costanti, nuovo spiraglio per la vendita a Nannini	Fardelli Sonia	1
31/10/2019	Corriere di Bologna	15 Bper, accordo con i sindacati per 1.289 uscite e 710 assunzioni	...	3
31/10/2019	Secolo XIX	17 «Trattativa di soli tagli, Carige tradisce il piano»	GIL.F.	4

SCENARIO BANCHE

04/11/2019	Giorno - Carlino - Nazione Economia&Lavoro	13 Banche 2.0, investimenti e polizze via app Sempre più clienti scelgono i conti digitali	Firenzani Cosimo	5
04/11/2019	Italia Oggi Sette	45 Allo sportello 150 talenti	Rota Laura	7
04/11/2019	L'Economia del Corriere del Mezzogiorno	4 Intervista a Francesco Guido - Intesa Sanpaolo Piano Sud da 30 miliardi - Il piano Sud di Intesa da 30 miliardi	Imperiali Emanuele	8
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	4 Patrimoni Siamo ricchi ma anche poveri Il reddito non è più una virtù?	Fubini Federico	10
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	18 Affaire Mediobanca I tre rebus di Leonardo	Massaro Fabrizio	12
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	25 La stanza dei bottoni - Gala Passadore per Genova	Cinelli Carlo - De Rosa Federico	14
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	41 Sussurri&Grida - Npl, i norvegesi con Gabetti Unicredit e le pmi pugliesi	Righi Stefano	15
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	50 Intervista a Fabio Melisso - Fineco vince la scommessa a Dublino	Righi Stefano	18
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	53 Intervista a Antonio Patuelli - Patuelli: «Bene gli incentivi. I costi? Tagliamoli, ma tutti insieme»	Puato Alessandra	19
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	53 In 300 al patto con le fintech	Puliafito Patrizia	21
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	55 Il contante piace agli over 55. Ma il Bancomat smart batte tutti	Puato Alessandra	22
04/11/2019	L'Economia del Corriere della Sera	56 Banca, non cambiare costerà caro	Sottocornola Fabio	24
04/11/2019	Repubblica Affari&Finanza	22 "Ibl Assicura: insurtech e polizze per famiglie"	Bonafede Adriano	26
04/11/2019	Repubblica Affari&Finanza	33 Dossier Pagamenti digitali - La marcia degli smartphone	a.f.	28
04/11/2019	Repubblica Affari&Finanza	37 Intervista a Gianfranco Torriero - Dossier Pagamenti digitali - "Incentivi e smartphone favoriranno un'accelerata"	I.d.o.	30
04/11/2019	Repubblica Affari&Finanza	40 Dossier Pagamenti digitali - Banche, cambiare per sopravvivere	Mangia Mariano	32

WEB

02/11/2019	AREZZO24.NET	1 Caffè dei Costanti di Arezzo, la Fabi: "Ubi Banca tenga a mente l'importanza delle Stanze" :: Economia Arezzo24	...	34
31/10/2019	FINANZA-24H.COM	1 Gli inquadramenti rischiano di far saltare il contratto bancari Finanza - 24h	...	36
31/10/2019	ILSOLE24ORE.COM	1 Gli inquadramenti rischiano di far saltare il contratto bancari - Il Sole 24 ORE	...	37
31/10/2019	QUOTIDIANOLAVORO.I LSOLE24ORE.COM	1 Gli inquadramenti rischiano di far saltare il contratto bancari	...	39
31/10/2019	STARTMAG.IT	1 Contratto, ipotesi Ubi Banca e non solo. Cosa succede in Bper - Startmag	...	40

AREZZO

Caffè dei Costanti
L'attenzione di Ubi

→ a pagina 8

Intervento del sindacalista Faltoni (Fabi): "Il gruppo bancario saprà gestire al meglio il futuro delle Stanze"

Costanti, nuovo spiraglio per la vendita a Nannini

Ubi Banca conferma: il tema è all'attenzione dell'istituto che sta attualmente presidiando la situazione dello storico Caffè

L'assessore Comanducci:**"Una bottega storica che merita di essere tutelata e rilanciata"**di **Sonia Fardelli**

AREZZO

■ Nuovi anche se lievi spiragli nella trattativa della vendita del Caffè dei Costanti al Gruppo Nannini, che in questa operazione, come in quella già avvenuta del Giubbe Rosse di Firenze è appoggiata ad un magnate del Kazakistan. Ubi Banca, proprietaria dello storico immobile che ospita il Caffè dei Costanti sta adesso "presidiando" la situazione. Così fanno sapere da Ubi all'indomani della notizia dell'interessamento del Gruppo Nannini al locale di piazza San Francesco. "Il tema è all'attenzione della banca, che sta presidiando la situazione del Caffè dei Costanti", fanno sapere dagli uffici di via Calamandrei. Sulla vicenda è arrivata anche la dichiara-

zione di Fabio Faltoni, sindacalista in Ubi Banca e segretario provinciale coordinatore della Fabi (Federazione Autonoma Bancari Italiani), il primo sindacato in Italia nel settore bancario e anche nel Gruppo Ubi. "Leggiamo che un gruppo imprenditoriale del Kazakistan - dice - già presente in Italia col Caffè Giubbe Rosse di Firenze e col marchio Nannini di Siena, avrebbe presentato un'offerta per rilevare la gestione del Caffè dei Costanti, il cui fondo appartiene a Ubi Banca. Si apprende di trattative in corso, ma si paventa anche un rischio chiusura. Non entriamo ovviamente nella questione, ma siamo certi che il Gruppo Ubi avrà la sensibilità per gestire nel migliore dei modi il presente e il futuro delle "Stanze", non solo da un punto di vi-

sta economico, com'è giusto e doveroso che sia, ma anche tenendo bene a mente e salvaguardando il valore storico, culturale e sociale del bar, nato nel 1804." E visto il valore affettivo che il Caffè dei Costanti rappresenta per gli aretini e la notorietà che ha avuto anche tra i turisti per le scene del film "La vita è bella" di Roberto Benigni, a sua difesa interviene anche l'assessore comunale Marcello Comanducci. "Non voglio entrare, ovviamente, nella trattativa - dice - la speranza è che il Caffè dei Costanti resti un posto centrale e di ritrovo nella nostra città. E' una di quelle botteghe storiche che vanno tutelate e salvate. Il fatto che possa interessare a queste grandi catene straniere ci fa ben pensare, in quanto queste partono solo quando vedono che

c'è movimento, anche turistico. L'incognita può forse venire dal fatto che eravamo più sicuri se a gestirlo erano sempre degli aretini, che ben conoscono la nostra città. Ma sicuramente questo grande gruppo saprà rivalorizzare tutto il locale."

Un caffè aperto già nel 1800 e che negli ultimi undici anni è stato gestito da Marco Grotti e Pietro Brocchi. Una macchina da guerra, come lo aveva già definito tempo fa Grotti, capace di grandi cose, ma che necessita di grandi costi per andare avanti. Un bene collettivo della città, che adesso va salvato e tutelato, evitando che chiuda. Come è successo alle Giubbe Rosse di Firenze che riaprirà, dopo un'importante ristrutturazione, a marzo del 2020.



La scheda

APERTO NEL 1804

Lo storico Caffè in piazza San Francesco apre i battenti nel 1804. E si racconta che già nell'Ottocento ebbe tre fallimenti. Tanto che poi prese il nome di Caffè dei Costanti, proprio perché i soci si dovevano impegnare costantemente ad andare nel locale almeno una volta al giorno. Da allora è diventato il locale simbolo della città. Il salotto buono dove recarsi con gli amici e dove portare i parenti che vengono da fuori città. Con il film "La vita è bella" di Roberto Benigni è diventato più famoso di tante opere d'arte della città. Gruppi di stranieri hanno più volte detto gli attuali gestori, si fermano più a fotografare il locale che gli affreschi di Piero della Francesca. Un caffè storico che ha determinato l'apertura di tanti altri locali in piazza San Francesco che negli ultimi anni è diventata il cuore della movida aretina e la meta fissa di tutti i turisti.

Caffè dei Costanti Spiraglio per la vendita al gruppo Nannini Ubi Banca fa sapere che sta analizzando la situazione relativa all'offerta



Bper, accordo con i sindacati per 1.289 uscite e 710 assunzioni

Mattia Pari (**Fabi**): schiaffo alla precarietà e valido aiuto ai lavoratori

12.739

Dipendenti finali

La riduzione degli organici prevista dall'accordo consentirà il raggiungimento del target

Bper Banca chiude, senza danni, mesi di trattative sindacali e centra l'obiettivo di ridurre il personale di oltre il 10%, come prevedeva il piano industriale 2019-2021 approvato in febbraio. Incassato l'accordo che produrrà consistenti risparmi, l'ad Alessandro Vandelli potrà ora concentrarsi sull'altro obiettivo dichiarato (cedere l'ultimo pacchetto da oltre un miliardo di euro di crediti deteriorati per portare l'NPL ratio lordo sotto il 9%) e su un terzo lasciato sottotraccia, ma molto più impegnativo: restare al centro del risiko bancario.

Nell'ultima settimana Bper è stata citata come promessa sposa di quasi tutte le pari categoria italiane, Banco Bpm, Mps e Ubi su tutte. Ma è quest'ultima la più accreditata in Borsa. Tanto che da inizio mese il titolo ha guadagnato oltre il 12%. In mancanza di conferme (Vandelli ha liquidato le voci con una battuta: «Siamo al solito gioco delle coppie») la quotazione ha ritracciato e ieri l'azione Bper ha chiuso a 3,982 euro (-2,14%).

La notizia dell'accordo sindacale non ha riscaldato Piazza Affari, anche se per Vandelli permetterà di raggiungere

«importanti obiettivi previsti dal Piano Industriale» oltre a favorire «un importante ricambio generazionale e al contempo lo sviluppo di qualificate competenze professionali». Nel computo di entrate e uscite, infatti, i dipendenti scenderanno a fine periodo di 1.300 unità a un totale di 12.739. A fronte di prepensionamenti incentivati anche con il ricorso al fondo interbancario di solidarietà per un totale di 1.289 dipendenti, più altre cessazioni sempre volontarie, Bper si è impegnata ad assumere 645 nuove risorse, giovani e qualificate (le assunzioni diventano 710 con le stabilizzazioni di contratti a tempo determinato e apprendistato). L'intesa prevede infine un pacchetto di misure per migliorare la qualità e la flessibilità del lavoro: strumenti di work life balance, attivazione di modelli di lavoro flessibili (hubworking e smartworking), rafforzamento delle politiche di welfare, investimenti specifici nella formazione, una banca del tempo solidale.

Positive le reazioni sindacali. Per il segretario generale First Cisl Riccardo Colombani è «una novità di assoluto rilievo che sia stata conclusa un'intesa che prevede un tasso di sostituzione di 1:2 tra uscite e nuove assunzioni». «Uno schiaffo alla precarietà e un valido supporto per i lavoratori in servizio» per il segretario nazionale della **Fabi** Mattia Pari.

Tornando al valzer delle fu-

sioni, l'ipotesi delle nozze Bper-Ubi, rispettivamente sesto e quarto gruppo bancario italiano, è stata accreditata dal *Sole 24 ore*. Non tanto perché vi siano notizie in merito, quanto per la logica che la sottende. Darebbe vita al terzo gruppo bancario in assoluto, non troppo distante da Banca Intesa e Unicredit, e avrebbe poche sovrapposizioni territoriali. Ma soprattutto sarebbe gradita alle Fondazioni bancarie molto forti in entrambi i gruppi.

CariCuneo, Fondazione Banca Monte di Lombardia e grandi famiglie, riunite in un patto parasociale, detengono il 16,7% della banca lombarda; Fondazione Banco di Sardegna più Fondazione CariModena controllano insieme quasi il 14% di Bper. Ma più interessata di tutte alla fusione sarebbe Unipol, principale azionista con il 19,9%, che potrebbe allargare a Ubi le sue competenze di bancassicurazione.

Vandelli, a precisa domanda, risponde con la battuta già citata. Ma ammette che i progressi dell'ultimo anno su capitalizzazione e sofferenze «rendono più possibili queste operazioni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La vicenda

● Con un piano di prepensionamenti e pensionamenti che riguarderà 1.289 persone, Bper chiude il confronto sindacale aperto a giungo con un accordo

● Bper si è impegnata ad assumere 645 persone, operazione che «permetterà l'acquisizione di nuove competenze e il supporto al ricambio generazionale»



LA DENUNCIA DEL SINDACATO DOPO I PRIMI INCONTRI

«Trattativa di soli tagli, Carige tradisce il piano»

«Gli unici argomenti che l'azienda è interessata a trattare sembrano essere la riduzione degli organici e la chiusura di delle filiali». Dopo i primi tre incontri con l'azienda di trattativa sul piano industriale Carige, il sindacato esce allo scoperto con un volantino. «Constatiamo - denuncia l'Intersas del gruppo - che l'entità e la portata delle previsioni si discostano in maniera rilevante da quanto comunicato nel piano». Fabi, First, Fisa, Ulca e Unisin denunciano che «l'entità dei colleghi coinvolti dai processi di mobilità trascende gli assegnati alle 45 filiali in chiusura entro l'anno». A novembre saranno chiusi 45 sportelli, altri 50 chiuderanno a giugno 2020. Fonti sindacali riferiscono che l'azienda «intende aumentare il numero delle filiali che fanno servizi di cassa solo la mattina (nel pomeriggio resta attiva solo la consulenza)». L'azienda vorrebbe inoltre «aumentare i contratti part time». —

GIL.F.



Banche 2.0, investimenti e polizze via app Sempre più clienti scelgono i conti digitali

L'indagine di Hype

La gestione personalizzata della liquidità è al centro delle richieste dei risparmiatori. Ma gli istituti tradizionali restano un punto di riferimento

di **Cosimo Firenzani**
MILANO

La chiamano multibancarizzazione. Che cosa vuol dire? Il cliente non rinuncia alla banca tradizionale e al vecchio sportello, ma sceglie anche una banca digitale per poter usufruire di servizi più agili. Più che una competizione, una suddivisione di ruoli. È quanto emerge da un'indagine di Hype, challenger bank lanciata nel 2015 dal Gruppo Sella, che ha chiesto a 2.220 dei suoi clienti quali sono le motivazioni che li spingono ad aprire un conto digitale. La società viaggia ad un ritmo di 2mila nuovi clienti al giorno (sono 900mila in tutto) con soluzioni tutte digitali per gestire il denaro a 360 gradi.

Ma perché si decide di aprire un conto all digital? L'audience si divide in quattro scuole di pensiero: il 31,5% è spinto dalla possibilità di «tenere tutto sotto controllo» attraverso la praticità di utilizzo del proprio smartphone e il 21,2% dalla comodità di non dover andare in filiale. Il 31,3% è mosso invece dalla convenienza economica, mentre il 16,1% ritiene di godere di «servizi migliori» dalla challenger bank.

Se la banca tradizionale continua ad essere un punto di riferimento, convive però con l'evidenza di un rapporto diretto sempre più rarefatto: l'82,7% degli utenti ha anche un conto in un

istituto tradizionale, ma oltre la metà (56,7%) è stato nella filiale fisica della propria banca al massimo 2 volte nel corso dell'ultimo anno, il 17,3% fino a 4 volte (solo il 12,6% ha una frequentazione costante, con oltre 8 visite/anno). «I clienti della banca oggi, soprattutto gli under 30, dimostrano di essere soggetti evoluti, che sanno valutare a 360 gradi l'offerta di opportunità che il mercato offre e scelgono una gestione della propria liquidità sempre più personalizzata - spiega Antonio Valitutti **(nella foto)**, general manager di Hype - La competizione oggi si gioca non tanto sui costi quanto su servizi innovativi. Le realtà di digital banking hanno saputo giocare proprio su questo, puntando ad un'offerta ricca e in continua evoluzione. In Hype per esempio vengono sviluppati servizi sulla base di un ascolto costante del mercato. I risultati ci stanno dando ragione: in pochissimo tempo abbiamo superato i 900 mila clienti attivi con più di 2 mila nuovi sottoscrittori al giorno».

Se nel giudizio il servizio conta, altro tassello fondamentale è quello dell'esperienza dell'utente. La cosiddetta customer experience è naturalmente determinante nel rendere vincente un'app di servizi bancari: si conferma infatti essere un valore «molto importante» per il 61% degli intervistati, ed è ritenuta «ab-

bastanza importante» dal 33,7: praticamente un plebiscito. Il punto, però, è un altro: i clienti si fidano di una banca solo digitale? Per le protagoniste del mercato il tema è assolutamente centrale, ma quasi la metà degli intervistati è indifferente alla questione e non c'è nessuna «questione-fiducia».

Va un passo oltre la domanda che mette gli utenti di fronte a un ulteriore salto di fiducia verso la banca, chiedendo se affiderebbero i propri investimenti a una senza sedi fisiche. Di fronte a questo scenario, anche l'utente evoluto sembra avere ancora necessità di interiorizzare la smaterializzazione del rapporto ma è disposto ad affidare i propri investimenti a una realtà digital only, sebbene «per una somma contenuta», il 63,4%, la maggior parte il 15,6%, tutti gli investimenti il 5,6%. I resistenti, che non farebbero mai un passo del genere, sono solo il 15,5%. Ma quali sono i servizi che i clienti vorrebbero avere nel futuro da una challenger bank? La formula del cashback immediato su acquisti effettuati online o in negozio è la prima richiesta dagli utenti. Il 10% degli intervistati, però, vorrebbe anche la possibilità di stipulare assicurazioni istantanee attraverso l'app. A conferma del fatto che banca e assicurazione convergono sempre di più.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Le risorse saranno avviate a un percorso di crescita manageriale

Allo sportello 150 talenti

Credem cerca giovani diplomati e neolaureati

Pagina a cura
DI LAURA ROTA

Banca Credem è alla ricerca di 150 giovani diplomati e laureati da inserire entro il mese di giugno 2020 nelle proprie filiali sul territorio nazionale, che saranno inizialmente assunti come operatori di sportello, quindi come gestori di clienti privati e, infine, come direttori di filiale, a seguito di una crescita manageriale. Credem è un gruppo bancario privato con spirito imprenditoriale, che ritiene che solo attraverso le persone si possano raggiungere i migliori risultati: per questo, da sempre, progetta il futuro investendo sulle figure che dimostrano talento, passione ed energia, desiderose di costruire la propria professionalità, con voglia di mettersi in gioco, imparare, crescere e migliorare per raggiungere gli obiettivi proposti. La formazione erogata è incentrata soprattutto sulla qualità professionale e sullo sviluppo personale, diversificata e con una particolare attenzione allo sviluppo di competenze manageriali, comportamentali, tecniche, normative e di prodotto. L'istituto di credito ricerca anche altri profili, tra i quali addetti pianificazione e analisi crediti, private bankers, operatori mercato obbligazionario.

Le risorse, che inizialmente saranno affiancate dai colleghi senior, dovranno offrire ai clienti servizi di internet banking e soluzioni evolute che coniugano le esigenze di velocità e sicurezza delle transazioni ai massimi livelli di innovazione tecnologica. Nei prossimi mesi sono previsti ulteriori inserimenti, in particolare di laureati in discipline economiche, scientifiche e giuridiche, principalmente in Emilia

Romagna, Lombardia, Puglia e Sicilia. I candidati verranno selezionati secondo un iter improntato a trasparenza e pari opportunità, principi sui quali si fonda la politica di gestione del personale. Sono previsti colloqui individuali e giornate di assessment di gruppo: i candidati saranno valutati, durante i colloqui individuali, in base alle competenze richieste, in particolare, capacità di una visione d'insieme, orientamento del cliente, efficacia comunicativa, predisposizione alla collaborazione e orientamento al risultato. Il gruppo si è dotato di un programma di welfare per migliorare l'ambiente di lavoro, volto a cogliere i bisogni del personale, dedicato ai settori salute e benessere, supporto personale, tempo libero e potere d'acquisto e protezione.

Importanti per il gruppo anche l'area commerciale, con i neoassunti che potranno diventare gestori di clientela privata, con possibilità di crescita, e l'area dei sistemi informativi, con giovani laureati in informatica ed esperti di dati. Grazie all'eccellenza delle condizioni di lavoro, il gruppo ha ricevuto per il quarto anno consecutivo la certificazione Top Employer assegnata da un'agenzia internazionale, a dimostrazione che l'azienda pone la centralità del benessere del personale nel progetto d'impresa. Credem rappresenta uno dei gruppi bancari più solidi in Italia, in controtendenza con il trend del paese. Fondata nel 1910 da un gruppo di imprenditori reggiani, è presente su quasi tutto il territorio con 600 filiali, dove lavorano oltre 5.800 dipendenti. Gli interessati possono candidarsi al sito <https://www.credem.it/>, lavora con noi.

© Riproduzione riservata




BANCHE
INTESA SANPAOLO
PIANO SUD
DA 30 MILIARDI

di Emanuele Imperiali IV

IL PIANO SUD DI INTESA DA 30 MILIARDI

Francesco Guido, direttore regionale Sud: «Dopo Dubai, missione commerciale in Cina: le Zes un'opportunità del Mezzogiorno»



di Emanuele Imperiali

Dottor Francesco Guido, direttore regionale Campania, Basilicata, Calabria e Puglia di Intesa Sanpaolo, lei ha guidato una missione di aziende meridionali in Cina, con due obiettivi: attrarre investimenti per le Zes e favorire incontri di business con le imprese del food&beverage. Quali primi risultati sono stati conseguiti?

«In un clima di elevatissimo interesse abbiamo creato connessioni commerciali ricche di prospettive. La tappa di Pechino del roadshow internazionale iniziato ad aprile a Dubai rappresenta quindi un modo concreto per proseguire il Piano per il Sud annunciato nelle scorse settimane dal ceo Carlo Messina, in quanto genera investimenti che potranno essere sostenuti dal plafond di 30 miliardi annunciato due settimane fa».

Con quali aziende cinesi vi siete incontrati, che interesse avete colto ad investire nella Zes meridionali e quali prospettive di collaborazione per le azien-

de agro alimentari?

«Controparti cinesi di alto profilo come il consorzio Cinca che rappresenta quasi 2.000 aziende che fatturano 432 miliardi o il colosso delle infrastrutture Cccc o la seconda piattaforma mondiale di e-commerce Jd, ma anche 67 aziende del food&beverage intercettate da Ice e dalle nostre filiali cinesi».

Questa di Intesa Sanpaolo è la seconda missione all'estero per favorire l'attrazione di investimenti nel Sud. La prima è stata negli Emirati Arabi. Ha colto differenze tra le disponibilità a venire nel Mezzogiorno da parte dei due Paesi?

«Dubai è una capitale logistica e finanziaria. Il fondo sovrano Adia ha ascoltato con interesse e si è riservato decisioni. Per la logistica sono in corso approfondimenti da parte del primario operatore portuale emiratino che riguarderanno a breve i porti. La missione in Cina è invece più commerciale. Grande cordialità e interesse, senza mancare di dedicare ai nostri clienti partecipanti alla missione

anche qualificati momenti formativi per poter esportare nell'area».

La vostra banca ha stanziato cifre rilevanti per sostenere l'insediamento di aziende nella Zes, finora quanti soldi avete concretamente impegnato e per quali progetti?

«Abbiamo progetti di investimento già esaminati per 427 milioni. Il modulo per la richiesta del credito di imposta è stato reso disponibile appena un mese fa, dopo oltre due anni dalla legge istitutiva delle Zes, e quelle pugliesi sono state approvate soltanto nel primo semestre di quest'anno. Si deve fare molto di più, ma è necessario coraggio e visione da parte



di tutti».

Quali saranno le prossime missioni all'estero per le Zes meridionali che state preparando dopo le prime due?

«Stiamo aggiornando il programma e non escludiamo altre tappe. Allo stesso tempo però vorrei che non si generasse un'equazione fra Zes e investimenti esteri. Questi sono importanti e benvenuti da ogni punto di vista. Ma non ripetiamo gli errori del passato: senza un forte sviluppo parallelo dell'imprenditorialità meridionale resterebbero cattedrali nel deserto. Per questo le Zes sono prima di tutto un'area di opportunità per il Sud, ma anche per tutta l'Italia. E Intesa Sanpaolo è impegnata nella loro promozione sul nostro stesso territorio».

Intesa Sanpaolo sta avviando molte attività nel Mezzogiorno e sta anche investendo cifre importanti attorno a questi progetti. Intendete candidarvi a essere voi la Banca per il Sud che il Governo vorrebbe creare?

«Il nostro consigliere delegato Carlo Messina è stato molto chiaro su questo. Con 600 filiali nel Mezzogiorno ed una quota di mercato del 21%, sempre in crescita, siamo già la Banca di riferimento del Mezzogiorno. Intesa Sanpaolo impiega al Sud più di quanto raccoglie, e registra tassi di crescita dei finanziamenti superiori a quelli di altre aree del Paese. Da anni siamo attivi nell'innovazione e nella formazione imprenditoriale. Messina ha inoltre annunciato la creazione di un Hub Innovation in Puglia per rafforzare le attività svolte negli ultimi due anni. La missione in Cina è un'ulteriore dimostrazione che Intesa Sanpaolo è una banca realmente impegnata nella crescita economica del Mezzogiorno».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Le famiglie italiane sono sempre più facoltose. L'agiatezza, misurata in immobili e rendita, batte il «fatturato» prodotto dal Paese: è il paradosso di un sistema in stagnazione da vent'anni che non ha confronto con le realtà occidentali più avanzate. Pericoli e opportunità secondo il Global wealth management di Credit Suisse

PATRIMONI

SIAMO RICCHI MA ANCHE POVERI IL REDDITO NON È PIÙ UNA VIRTÙ?

di **Federico Fubini**

L'Italia ha un record nell'economia internazionale e per una volta, a prima vista, non è negativo. Al contrario. Il più recente Global Wealth Report dell'istituto di ricerca di Credit Suisse, pubblicato il mese scorso, fotografa infatti la terza economia dell'area euro in una posizione diversa da quella - purtroppo abituale - del Paese che cresce di meno. Anziché all'ultimo posto, l'Italia stavolta è al primo in un gruppo di economie ricche o molto dinamiche.

La classifica non riguarda lo sviluppo del reddito, ma una proporzione: le dimensioni della ricchezza patrimoniale delle famiglie in confronto al prodotto interno lordo (Pil). Il risultato è quello che vedete nel grafico qui sopra. Dall'inizio del secolo l'economia italiana ha conosciuto una crescita media annua di meno dello 0,5%, che in verità somiglia piuttosto un'assoluta stagnazione una volta inclusa nel calcolo la perdita di valore nel tempo di beni come i macchinari, le infrastrutture, gli edifici non rinnovati. Di fronte a questa esperienza che caratterizza l'Italia nel ventunesimo secolo, il patrimonio totale delle famiglie non fa che crescere. Valeva poco meno di cinque volte il fatturato del Paese in un anno, vale non molto meno di sei volte nel 2019. Il valore stimato degli immobili e quello di mercato degli investimenti finanziari - prezzi e cedole delle obbligazioni, prezzi e dividendi delle azioni - da vent'anni sale più del reddito da lavoro o da pensioni degli italiani.

La divaricazione fra le sue velocità - reddito e ricchezza - è tale che nel 2019 il Paese balza al primo posto in questa particolare classifica di Credit Suisse. Superiamo persino la Svizzera, al primo posto assoluto nel gruppo di Paesi presi in conto da Credit Suisse. Viviamo nel Paese nel quale le famiglie (in media, nei grandi numeri) sono più facoltose in proporzione alla dinamica prodotto nell'economia. Persino più che in Germania, dove l'uno per cento più ricco controlla una quota maggiore del patrimonio, o negli Stati Uniti che ospitano il 40% dei milionari del

mondo.

Resta giusto da capire se l'aprirsi di questa forbice in Italia sia un bene o un male. Se sia un'opportunità o sia invece la spia di un malessere che può esplodere da un momento all'altro. Resta da capire soprattutto se ciò sia sostenibile, perché una forbice che si è aperta prima o poi tenderà a richiudersi; l'Italia dovrà pur finire per assomigliare di più alla media delle altre principali economie. E le strade che portano in quella direzione sono due: o il patrimonio cumulato delle famiglie calerà a fino a rappresentare un multiplo meno alto rispetto al reddito nazionale (il patrimonio non sarà più sei volte più grande del Pil ma tre o quattro volte, per esempio); oppure quest'ultimo salirà — la crescita diventerà più rapida — riequilibrando verso l'alto le dimensioni del fatturato rispetto alla ricchezza delle persone. L'attuale squilibrio sembra insostenibile, per il semplice fatto che è così raro nel mondo. Qualcosa deve cambiare, in qualche modo.

Quanto a questo, gli analisti di Credit Suisse hanno alcune osservazioni da fare. La prima è che nel lungo termine l'andamento dei patrimoni delle famiglie tende a rispecchiare da vicino quello del fatturato: «La crescita secolare della ricchezza sembra essere allineata da vicino alla crescita del prodotto interno lordo globale», si legge nel Global Wealth Report 2019. In altri termini, appunto, una divergenza fra ricchezze e reddito prima o poi deve richiudersi e rientrare verso la media. E tale media nel lunghissimo periodo si aggira intorno a una ricchezza patrimoniale delle famiglie tre volte più vasta del fatturato di un anno del loro Paese (dunque poco più della metà dei livelli italiani). Esistono tuttavia eccezioni alla regola, che possono durare nel tempo ed esse sono di due tipo: virtuose oppure rischiose.

Secondo Credit Suisse nella prima categoria rientrano quei Paesi che migliorano le proprie istituzioni e rafforzano il sistema finanziario, permettendo al risparmio di essere impiegato in modo produttivo e di rendere sempre di più. «Ciò può generare un ciclo virtuoso nel quale una ricchezza patrimoniale

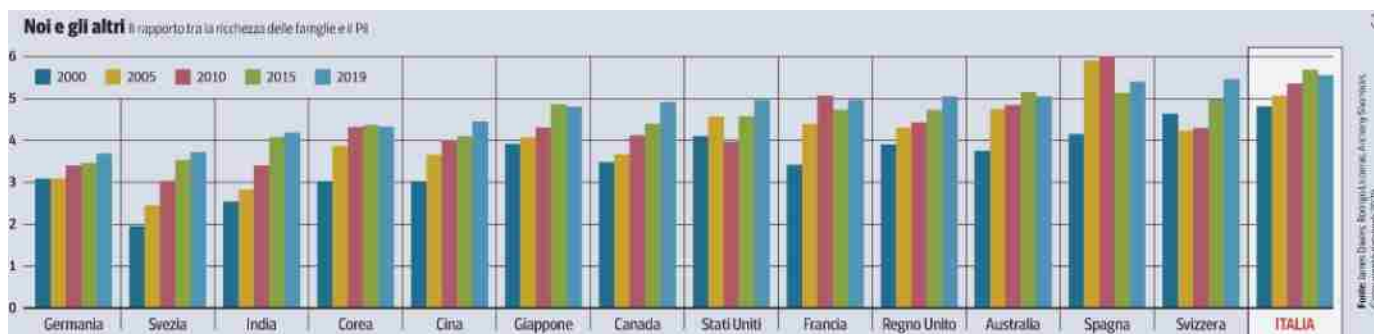


Dir. Resp.: Luciano Fontana

niale più alta stimola la crescita del Pil, ciò che a sua volta fa aumentare la ricchezza aggregata» (esempi recenti: Cina, India, Vietnam). È possibile però anche un secondo scenario, quello rischioso. La forbice fra reddito e ricchezza può essere il risultato di un aumento del prezzo degli attivi — in gran parte case, azioni e obbligazioni — che dura negli anni ma è frutto di circostanze specifiche: aspettative d'inflazione ridotte, tassi d'interesse molto bassi e acquisto di titoli sul mercato da parte delle banche centrali. In altri termini, si forma una bolla. «Tali livelli elevati di prezzi potrebbero diventare più diffusi in futuro se i tassi d'interesse restano bassi — scrive Credit Suisse —. Ma l'evidenza storica suggerisce che le economie con livelli inusualmente alti di ricchezza rispetto al Pil, sostenuti da alti prezzi degli attivi, possono essere vulnerabili quando arriva una recessione».

L'Italia sembra esattamente giunta a questo bivio, benché la consapevolezza nel mondo politico sembri pari a zero. Il Paese avrebbe disperatamente bisogno di usare meglio la grande ricchezza delle sue famiglie per stimolare la crescita dell'economia. Per ora non lo fa, non abbastanza. E domani potrebbe essere troppo tardi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



AFFAIRE MADIOBANCA

I TRE REBUS

DI LEONARDO

I tempi della Vigilanza (per salire fino al 20%?), il mercato e anche un po' di politica: perché Del Vecchio non guarda soltanto al piano Nagel

di **Fabrizio Massaro**

Un nuovo equilibrio di forze in Mediobanca — sia pure precario — è stato sancito lunedì 28 ottobre all'assemblea della storica banca di Piazzetta Cuccia. Leonardo Del Vecchio, non ancora aperto sfidante del ceo Alberto Nagel, si è portato al 7,52% dal 6,94% dichiarato a sorpresa a settembre, diventando il secondo azionista. Davanti a lui, con l'8,8%, c'è solo Unicredit, banca di cui Del Vecchio è socio con l'1,9% e che non si è mai pronunciata sulle mosse del ricchissimo imprenditore, appena proclamato da «Forbes» il più ricco d'Italia con 24,2 miliardi di dollari di patrimonio. Dietro di lui, Vincent Bolloré, che ha limato la quota in Mediobanca al 6,7% dal 7,8% sebbene si sia dichiarato «azionista di lungo periodo» (è socio dal 2002).

L'equilibrio è precario perché Del Vecchio, secondo fonti molto vicine al dossier, vuole chiedere di salire oltre il 10% di Mediobanca, fino alla soglia del 20%. Ci sarebbero stati già dei sondaggi informati con gli uomini della Vigilanza Bce guidata da Andrea Enria. L'assistenza dello studio legale BonelliErede in questo passaggio è preziosa: serve a far ottenere al patron di Essilor-Luxottica il via libera senza che venga dichiarato il coordinamento e controllo della banca. D'altronde — spiegano le fonti — non è quello lo scopo di Del Vecchio.

Da Psa a Generali

L'84enne imprenditore vuole presentarsi come azionista attivo, per spingere di più la banca sui risultati. Lo ha detto anche pubblicamente mettendo in evidenza il peso delle cedole di Generali, di cui Mediobanca ha il 13%, e del credito al consumo di Compass rispetto ai proventi dall'investment banking; una critica alla quale Piazzetta Cuccia ha risposto indirettamente in questi giorni con la fusione da 50 miliardi di euro tra Fiat-Chrysler e Peugeot. Mediobanca è advisor di Psa, un mega-deal realizzato all'estero (proprio quelli che Del Vecchio sollecita) dalla bouti-

que Messier Maris di Parigi, acquistata pochi mesi fa. E ulteriori indicazioni sulla strategia di Nagel arriveranno dal piano industriale il 12 novembre.

Del Vecchio intanto non scopre le sue carte. Ma le sue mire sarebbero piuttosto su Generali, passando per Mediobanca. Sulla compagnia di Trieste guidata dal francese Philippe Donnet, nel quale è azionista diretto con il 5% (con a fianco altri soci importanti come Francesco Gaetano Caltagirone con il 5% o i Benetton con il 4%), Del Vecchio potrebbe voler replicare lo schema Luxottica: acquisizione importante all'estero, per esempio in Asia o in Usa, come fece Del Vecchio con Ray-Ban, poi una maxi-fusione alla pari in Europa come quella tra Essilor e Luxottica di due anni fa.

Perché questo possa accadere — è la lettura di ambienti a conoscenza del dossier — serve che Generali possa muoversi liberamente, se necessario anche facendo ricorso a un aumento di capitale. Avere un peso su Mediobanca comporta per Del Vecchio avere un'influenza indiretta sul 13% di Generali. Per questa via potrebbe essere più facile far passare un aumento delle Generali e, a cascata, di Mediobanca al servizio di quello della compagnia triestina. In questo contesto, il cambio di top manager non è scontato ma potrebbe essere un'ipotesi per Del Vecchio. Una mano potrebbero dargliela Unicredit e Bolloré: il primo, sostenendo Del Vecchio; il secondo, vendendo, quando il titolo si sarà ulteriormente apprezzato. Oggi Mediobanca quota 10,7 euro, +7% in un mese, ai massimi da 5 anni, per una capitalizzazione di 9,5 miliardi.

L'ostacolo maggiore per Del Vecchio è la Bce. I tempi per l'autorizzazione potrebbero essere più lunghi dei 60 giorni di legge: Unipol ha impiegato 7 mesi per ottenere l'ok a salire al 20% in Bper. E in 6 mesi molto può succedere.

Contromosse

Per spezzare l'assedio di Del Vecchio Nagel potrebbe inoltre ricorrere a due mosse estreme: la distribuzione di Generali agli attuali soci di Piazzetta Cuccia, oppure una fusione.



Nel primo caso farebbe ricchi gli azionisti ma priverebbe Mediobanca di un asset che ha una redditività del 15%. Nel secondo potrebbe puntare su una realtà del wealth management come Fineco o Mediolanum, per restare in Italia. In questo modo Generali sarebbe al sicuro in una banca molto più grande.

A difesa dello status quo intanto si schiera una parte del mondo politico. Un deputato importante della Lega come Giulio Centemero, tesoriere del partito di Matteo Salvini, ha chiamato in causa direttamente il governo, in una interrogazione in cui paventa il rischio che si arrivi a una fusione tra Generali e Axa, tutta in chiave antifrancese. E soprattutto c'è il mercato. I risultati portati da Nagel e lodati dagli analisti — un «unicum» nel sistema italiano, lo ha definito Citi — sono apprezzati dal mercato. Tra soci del patto, che pesano per il 21%, e gli investitori istituzionali (in assemblea al 30%), a sostegno del management c'è un insieme di azionisti superiore al 50% del capitale. E con il mercato devono fare tutti i conti, compreso Del Vecchio.

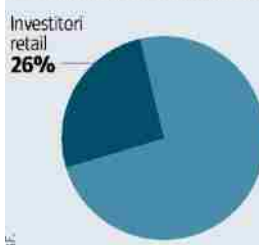
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Grandi soci e mercato

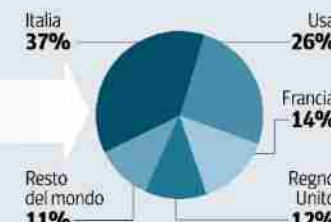
Azionisti con quote di partecipazione al capitale di Mediobanca superiori al 3%

	Numero di azioni	% sul capitale
Gruppo Unicredit	78.141.556	8,81%
Leonardo Del Vecchio	66.738.958	7,52%
Gruppo Bolloré	59.690.687	6,73%
Gruppo BlackRock	44.171.756	4,98%
Gruppo Mediolanum	29.095.110	3,28%

La composizione dell'azionariato



Investitori istituzionali per area geografica



Il socio e il manager

Dall'alto, Leonardo Del Vecchio, 84 anni, è entrato a sorpresa a settembre nel capitale Mediobanca. Oggi ha il 7,5%

Alberto Nagel, 54, amministratore delegato di Mediobanca presenterà martedì 12 novembre il piano industriale

La stanza dei bottoni

PROTAGONISTI & INTERPRETI GALA PASSADORE PER GENOVA

a cura

di **Carlo Cinelli**
e **Federico De Rosa**

Serata al Teatro Carlo Felice business e società civile sotto la Lanterna. La Banca Passadore ha cominciato a chiamare a raccolta amici e clienti per la sesta edizione degli incontri di economia e finanza dedicata ad Agostino Passadore, il regista della trasformazione societaria che ha caratterizzato la vita dell'istituto negli anni Ottanta. Il presidente **Augusto Passadore**, il ceo **Francesco Passadore** con il direttore generale **Edoardo Fantino** hanno deciso di dedicare la serata di venerdì 15 novembre al futuro di Genova nel quadro di una riflessione sulle grandi aree urbane. Testimonial della serata, **Piero Ange-la**. Al tavolo con lo scrittore e giornalista sono attesi **Alessandro Balducci**, del Politecnico di Milano, il sindaco **Marco Bucci**, che in questi mesi svolge anche il ruolo di commissario straordinario per la ricostruzione del ponte Morandi, **Evelina Christillin**, **Carlo Cottarelli** e il governatore **Giovanni Toti**. In prima fila gli uomini di vertice dell'istituto, a cominciare dal vicepresidente **Carlo Acutis** con i consiglieri **Giovanni Delle Piane** (Rimorchiatori riuniti), **Alessandro Garrone** di Erg, il principe del diritto commerciale **Guido Ferrarini** e le consigliere indipendenti **Annalisa Sinagra** e **Antonella Negri Clementi**. Con loro in sala gli economisti **Marco Vitale** e **Marco Onado** che con Cottarelli e **Letizia Radoni** (ex Bankitalia) compongono l'Osservatorio indipendente della banca sul sistema bancario e finanziario.



Sussurri & Grida

DENTRO E FUORI IL LISTINO DI PIAZZA AFFARI

NPL, I NORVEGESI CON GABETTI UNICREDIT E LE PMI PUGLIESI

Libro bianco dei medici del Fadoi sulla ricerca clinica
in Italia: in nove anni dimezzati i fondi. I distretti italiani
tengono il confronto con l'estero, ma la burocrazia ci affossa
Le piccole aziende di Lecce aspettano il Basket Bond

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

Il mercato degli Npl e degli Utp in Italia conferma la propria dinamicità. Il gruppo norvegese Axactor, quotato ad Oslo, ha appena cambiato volto alla controllata italiana, basata a Cuneo, che aveva chiuso il 2018 con un rosso di 8 milioni di euro. Dal primo gennaio di quest'anno a guidare le attività italiane di Axactor è stato chiamato con il ruolo di *country manager* Antonio Cataneo, in precedenza con Kruk. Con lui al vertice di Axactor Italia ci sono Filippo Mantovani, direttore della Finanza, Fortunato Pagano, *head of sales* e Carlo Palla, *head of operation*. Nei primi nove mesi dell'anno Axactor ha fatturato 16,8 milioni (269,3 milioni la capogruppo). Tra le novità presentate da Axactor, specializzata nella gestione dei portafogli, c'è un singolare accordo con Gabetti, a cui andrà la gestione delle posizioni garantite da ipoteca, mentre Axactor si concentrerà sui crediti chirografari.

Mustier guarda a Sud

A Bari erano più di 60 i piccoli e medi imprenditori ospiti della Confindustria locale nella prima tappa del *road show* organizzato per illustrare il funzionamento del Basket Bond, iniziativa

lanciata da Regione Puglia e Puglia Sviluppo e realizzata con il supporto di UniCredit e il coinvolgimento di Cassa Depositi e Prestiti. Altrettanti imprenditori sono previsti per la seconda tappa, in agenda venerdì 8 a Lecce nella sede della Confindustria salentina. A poco più di un mese dall'apertura del bando per questo strumento, che consente alle aziende del territorio di accedere al mercato dei capitali, Puglia Sviluppo ha annunciato che la garanzia pubblica verrà aumentata da 25 a 40 milioni, consentendo di incrementare gli investimenti delle imprese dai 100 milioni inizialmente previsti fino a 160. Lo strumento rappresenta infatti un'opportunità concreta per le pmi pugliesi. Per le imprese si tratta di emettere un normale minibond, tra 2 e 10 milioni di euro, per investire in beni materiali o immateriali. Da fine 2017 a oggi UniCredit ha quasi raggiunto il traguardo dei 200 milioni di euro sottoscrivendo minibond di 31 aziende.

Allarme ricerca

La Federazione Italiana dirigenti ospedalieri internisti (Fadoi) presieduta da Andrea Fontanella, lancia l'allarme sulla condizione della ricerca clinica in Italia. Tra il 2009 e il 2018 i finanziamenti pubblici alla ricerca no profit si sono dimezzati. Ora anche la sperimentazione pro-



mossa da aziende private rischia di sparire. L'Italia investe in Ricerca & Sviluppo (totale) circa l'1,35% del Pil (la media Ue è del 2,07%: il delta corrisponde a circa 13 miliardi di euro). Nel programma Horizon 2020, nel settore salute, l'Italia partecipa come gli altri Paesi in termini di presentazione delle domande, tuttavia la percentuale di finanziamenti è la più bassa fra i principali Paesi dell'Unione Europea. Sul tema, giovedì prossimo, 7 novembre, verrà presentato, nella sede del Nobile Collegio Chimico Farmaceutico in via Miranda 10, a Roma, il libro bianco *Il valore della ricerca in Italia*.

Competitività all'italiana

Nonostante l'aumento dei rischi economici globali, l'Europa presenta interessanti opportunità per gli investitori internazionali e l'Italia ha un enorme potenziale che deve ancora pienamente esprimersi, ma deve agire per essere maggiormente competitiva. È quanto emerge dal Rapporto sulla competitività 2019 predisposto da Eight International, network globale di 23 società di consulenza indipendenti operanti in 20 Paesi e rappresentato in Italia dal socio fondatore New Deal Advisors. Il potenziale dell'Italia è riconosciuto dagli investitori internazionali che confermano l'attrattiva del Paese grazie all'eccellenza dei distretti e alla dinamicità delle imprese che necessitano di sviluppo internazionale. Le classifiche sui distretti mostrano infatti che l'Italia è il quarto miglior Paese al mondo (una media di 5,5 in un voto che va da 1 a 7) in questo ambito. Ma i livelli di disoccupazio-

ne e debito pubblico restano costantemente elevati e preoccupanti (stabilmente al 33° posto su 36 paesi). Il peso della burocrazia è uno dei più alti al mondo (136° posto su 140 paesi). Gli oneri connessi all'occupazione e alla regolamentazione sono un ostacolo allo sviluppo delle imprese. Permane inoltre un clima di incertezza connesso all'evoluzione macroeconomica e politica, nonché alla costante stagnazione dell'economia.

Bnp fa «circolare»

Le prime sedi già operative sono in Italia (a Milano) e in Francia. Si parla anche italiano, quindi, in «Bnp Paribas 3 Step It», la neonata società dedicata all'economia circolare nel campo dei servizi finanziari a professionisti e alle aziende e frutto della *joint venture* tra Bnp Paribas leasing solutions, leader europeo nei finanziamenti in leasing di bene strumentali, e 3 Step It, specializzata nella gestione e nel rinnovo di attrezzature professionali. Bnp Paribas 3 Step It propone soluzioni complete e sostenibili per la gestione del ciclo di vita dei beni tecnologici, offrendo un servizio completo soprattutto su beni ITC come smartphone, tablet, personal computer e portatili per mettere a disposizione delle aziende tali strumenti e, alla fine del contratto di leasing, riprendersi le attrezzature, ripristinarle e ricollocarle. Un circuito virtuoso che non solo permette di avere un parco macchine sempre aggiornato, ma soprattutto di fare economia circolare per il 97 per cento dei beni. Il restante 3% viene riciclato in modo responsabile e sostenibile. Carlo Grossi, 54 anni, bocciano e una lunga esperienza in Bnp Paribas è il responsabile italiano del progetto.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sostenibilità
Carlo Grossi, a
capo del ramo
italiano
del progetto
«Bnp Paribas
3 Step IT»



Mezzogiorno
Jean Pierre Mustier,
amministratore
delegato Unicredit

Vento del Nord
Antonio Cataneo
Country manager
di Axactor



Fineco vince la scommessa a Dublino

L'asset management di gruppo compie un anno con 13 miliardi di masse. L'ad Melisso: servizi e meno costi per il cliente

di **Stefano Righi**

È arrivato a Dublino due anni fa, con un compito preciso: aprire una società di gestione del risparmio in otto mesi. Da zero. Fabio Melisso, milanese, classe 1978, sposato, due figli, una laurea in Economia alla Cattolica, c'è riuscito. A luglio del 2018 è nata Fam, Fineco asset management, società interamente controllata dalla banca guidata da Alessandro Foti, che nel primo di attività ha raggiunto un patrimonio in gestione di 13 miliardi di euro e nello scorso mese di settembre ha raccolto masse per 248 milioni di euro.

Melisso, perché Fineco ha deciso di aprire una casa di investimento proprio in Irlanda?

«Sostanzialmente perché l'industria del risparmio è lì. In Europa i poli sono due, Dublino e Lussemburgo. Ma i vantaggi di Dublino sono evidenti, su tutti l'ampiezza e l'elevato standard del mercato del lavoro. Poi le regole, chiare e il ruolo della banca centrale irlandese che è molto severa ed esigente, ma si comporta come un partner d'affari, agevola non ostacola. In sette mesi abbiamo avviato e ottenuto la licenza ad operare, in 40-60 giorni si riesce ad avere la licenza per un nuovo prodotto...».

Poi c'è anche la tassazione, un fattore non secondario anche nell'industria del risparmio.

«Guardi, l'efficienza del sistema dei controlli e la qualità del mercato del lavoro valgono sinceramente di più, ai nostri occhi, del *tax rate*. Ma è evidente che una tassazione sulle società al 12,5 per cento è un fattore favorevole».

Perché Fineco ha deciso di creare Fam? Vedevate una interessante opportunità di business o avevate il desiderio di controllare interamente la catena del valore?

«Non avevamo questa linea di business. Inizialmente poggiavano su Pioneer, ma negli ultimi anni questo partner era venuto meno. Così Fineco ha deciso di completare l'opera di internazionalizzazione di tutto il *business* che produce, così da avere il pieno controllo sull'intera catena del valore. Non solo, questo ci permette di avere una maggiore efficienza operativa, ridurre il *time to market* ed essere più focalizzati sulle esigenze della clientela, a prezzi

più convenienti».

Fineco però si è sempre battuta per una architettura aperta della propria offerta di fondi e di prodotti di investimento. Avere la fabbrica prodotti del gruppo non può limitare la facoltà di scelta della vostra clientela?

«Il nostro obiettivo in quanto *asset management company* è quello di aumentare la già vasta offerta di prodotti *multibrand*. La sfida quotidiana di Fam è quella di costruire soluzioni composte dalla migliore offerta multimarca disponibile sulla piattaforma Fineco e da quello che ancora non è disponibile, ma che Fam può comunque selezionare e inserire all'interno delle proprie soluzioni. In quest'ottica, mettiamo a disposizione della rete dei consulenti e dei clienti una nuova offerta che di fatto va ad ampliare l'esistente piattaforma aperta e multimarca, caratteristica distintiva di FinecoBank sin dalla sua nascita».

Ma in sostanza cosa fate? Fondi di fondi?

«Sì. Abbiamo 32 deleghe di gestione con primarie case di investimento a cui si aggiungono, come detto, 256 mila strategie terze, tra fondi passivi ed Etf, non in delega di gestione».

In quanti siete attualmente a Dublino?

«Oggi in 29, provenienti da otto paesi e quattro continenti. Con varie specializzazioni, dai fisici ai matematici. Nella ricerca dei profili, la vicenda legata a Brexit ci ha aiutato molto».

Il principale vantaggio che offrite alla clientela?

«Portafogli trasparenti a costi efficienti, diversificati non solo nei sottostanti ma anche negli stili di gestione e nelle diverse case di investimento terze».

A 15 mesi dall'inizio delle attività, qual è il riscontro del mercato?

«In poco più di un anno abbiamo guadagnato la fiducia della rete di consulenti e soprattutto dei clienti. Lo scorso 30 settembre il patrimonio a 12,6 miliardi di euro. E sempre a settembre 2019 abbiamo raccolto 248 milioni di euro, il nostro nuovo massimo».

Obiettivi per il 2020?

«Siamo molto ambiziosi, come le aspettative della capogruppo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fam

Fabio Melisso, 41 anni,
ceo di Fam-Fineco Asset
Management



Patuelli: «Bene gli incentivi I costi? Tagliamoli, ma tutti insieme»

Con le detrazioni ai negozianti che usano il Pos la spesa digitale aumenterà, dice il presidente dell'Abi. Che chiede però di allargare ai big delle carte la trattativa sulla riduzione delle commissioni. E il tetto al cash lo vuole, ma europeo...

di **Alessandra Puato**

Non è vero che manchino i Pos, in Italia: anzi. I terminali per pagare con il Bancomat o la carta di credito qui sono più che in molti Paesi d'Europa. Il punto è che non vengono usati abbastanza non solo dagli esercenti, ma anche dai clienti. Un'impronta culturale, visto che il Paese è sotto media per altri strumenti diversi dal contante: gli assegni e i bonifici. «È il bacino latino, Spagna, Grecia e Italia, che usa più volentieri il contante», dice Antonio Patuelli, presidente dell'Abi, l'Associazione delle banche italiane. Che aprirà con i saluti istituzionali, accanto alla Banca d'Italia, i lavori al Salone dei pagamenti a Milano il 6 novembre. Patuelli è un banchiere romagnolo che alle sanzioni preferisce gli incentivi. Vorrebbe sì un tetto al contante, ma europeo. E chiede di allargare il tavolo di confronto per ridurre le commissioni sui pagamenti digitali agli attori diversi dalle banche, come le fintech, i grandi circuiti delle carte e le piattaforme informatiche.

Perché in Italia nei negozi non si riescono ancora a usare le carte di pagamento? Non è che i Pos installati dalle banche sono troppo cari?

«In Italia le banche hanno fatto una grande azione promozionale per la diffusione dei Pos. Che sono 3,2 milioni, un terzo del totale dell'intera area euro. Ci sono 5.100 Pos ogni centomila utenti, contro i 2.800 dell'area euro. Il problema non è la scarsa diffusione dei Pos, ma il numero delle operazioni fatte con gli strumenti elettronici. La media Ue è di 261 l'anno, in Italia sono 111, meno della metà. Siamo alla pari di Cipro, dopo di noi Malta e Grecia».

Forse si continua a usare il contante

perché spesso i Pos non funzionano.

«No. Succede per costume, perché c'è in Italia ancora una forte abitudine al contante. Anche per gli assegni: sette all'anno nell'area Ue, 29 in Francia e Germania. In Italia tre».

Ma gli assegni non si usano più.

«Prendiamo i bonifici, allora. Nell'area euro se ne fanno 59 all'anno, in Francia 58, in Germania 76. L'Italia è ferma a 24, come la Spagna che è a 25. I Paesi più latini sono scarsi utilizzatori di strumenti diversi dal contante».

Questo è l'anno della Psd2, la direttiva europea sui pagamenti. Fra l'altro, chiede meccanismi più sicuri per l'uso del denaro digitale. Davvero cambierà qualcosa?

«Sì. Finora ho visto perfino atteggiamenti di spacconaggine in alcuni negozi, esercenti che espongono cartelli "No Bancomat no carte" impunemente di fronte a una prefettura. Un'ostentazione che ora non vedremo più. La Psd2 darà un'ulteriore spinta».

Che cosa pensa delle sanzioni per chi non accetta pagamenti con il Pos, previste in Legge di Bilancio?

«Non sono tanto le sanzioni, quanto gli incentivi a funzionare. Il mondo produttivo ha convinto il governo che ci vogliono gli incentivi ed è un grande risultato. L'esempio da seguire è quello dei benzinai, agevolati con un credito d'imposta pari al 50% delle commissioni sulle transazioni con carte di credito. Ora nella bozza del Decreto legge fiscale 2020 collegato alla Manovra è stata inserita una detrazione simile, ma del 30%, per gli esercenti con giro d'affari sotto i 400 mila euro che accettano le carte di pagamento. I negozianti con volume d'affari medio piccolo che hanno il Pos e non lo vogliono usare, così lo useranno».

Come sta andando la trattativa con il governo per abbassare le commissioni bancarie agli esercenti?

«Con gli incentivi si metterà in moto un circolo virtuoso. Ma vanno coinvolte tutte le parti, perché il costo della transazione è un'insieme di frazioni: oltre alle banche ci sono i circuiti internazionali delle carte, chi vende i Pos, chi emette le carte, le fintech».

Le commissioni sui Pos caleranno?

«Più il business cresce, più si sviluppa la concorrenza e più si abbassano i prezzi. E tutto va verso la riduzione del contante: meno furti e rapine, più sicurezza. Su questo le banche hanno fatto investimenti ingentissimi».

Nel decreto fiscale 2020 c'è anche la riduzione del tetto al contante: da 3 mila euro a 2 mila dal 2020 al 2021 e a mille euro dal 2022. Cosa ne pensa?

«Lo dissi già tre anni e mezzo fa, quando ci fu la precedente variazione: bisogna definire un unico tetto al contante per il mercato europeo».

Complicato, finisce che non si fa.

«No, si può fare. Oggi la situazione è incongrua. Ogni europeo può uscire dal proprio Stato con 10 mila euro. Con parenti o amici la somma si moltiplica. E l'Italia ha confini ampi: Francia, Austria, Svizzera e Slovenia, più San Marino nel cuore del Paese. C'è una questione evasione che va affrontata? Sì. Ma con un sistema di controlli, non di tassazione poliziesca. Bisogna controllare quante fatture si emettono nell'anno. Se sono poche, i controlli aumentano, altrimenti si riducono».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Banchiere Antonio Patuelli, 68 anni,
presidente dell'Abi e della Cassa
di risparmio di Ravenna

Il caso**In 300 al patto con le fintech**

Con la direttiva Psd2 è partito l'open banking. La banca diventa una piattaforma aperta ad altri soggetti, autorizzati a offrire servizi di pagamento, finanziamenti, leasing, assicurazioni. «Per gli operatori tradizionali e per i nuovi competitor non bancari si apriranno importanti opportunità d'affari», dice Liliana Fratini Passi. È direttrice generale di Cbi, la società che ha realizzato Cbi Globe: una piattaforma di open banking composta da più intermediari che, partita in giugno, dichiara già circa 300 banche aderenti. Secondo Fratini Passi, le occasioni nasceranno «dalla possibilità di sviluppare nuovi servizi a valore aggiunto che semplificheranno la vita a famiglie e imprese che, a loro volta, avranno maggiori opportunità di scelta.

Chi ha un conto corrente online, infatti, potrà scegliere tra i servizi offerti dalla propria banca e quelli di altri operatori. Chi aderisce alla piattaforma potrà semplificare e rendere più efficiente la gestione dei conti correnti, i servizi saranno più accessibili e sicuri». Cbi ha sostenuto i prestatori di servizi di pagamento nell'adeguamento alla Psd2, dice Fratini Passi, e li sta supportando nello sviluppo di nuovi servizi per famiglie e imprese.

La piattaforma Cbi Globe sarà presentata al Salone dei pagamenti il 7 novembre, durante la tavola rotonda «Oltre l'Open Banking», alle 9.30.

Patrizia Puliafito

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il contante piace agli over 55 Ma il Bancomat smart batte tutti

I Millennial si muovono solo sul web, i disoccupati scelgono Internet per trovare i prezzi bassi, gli uomini usano le app per fare shopping e le donne resistono alla carta di credito. L'indagine Doxa-Findomestic

di **Alessandra Puato**

Sette italiani su dieci, il 71% dei cittadini attivi fra i 18 e i 64 anni, usano ancora il contante. Solo il 29% preferisce gli strumenti digitali. Il cash è percepito come «sicuro ed efficace per controllare le spese». I pagamenti digitali sono giudicati più veloci e comodi, ma poco economici e meno sicuri. Lo dice la ricerca condotta quest'anno da Doxa per Findomestic (metodo Cawi, campione 1.001 casi), che fotografa l'atteggiamento dei consumatori verso i pagamenti. La situazione sta cambiando ora che lo smartphone — dichiara di possederlo il 97% del campione, mentre l'82% ha un pc portatile, il 64% il tablet e il 57% il computer fisso — diventa lo strumento principale per fare acquisti. Già l'anno scorso il transato con il telefonino registrato da Findomestic è aumentato del 43% a 6,9 miliardi, dice l'istituto del gruppo Bnp Paribas, che prevede un incremento a fine 2019.

Ma servirà una bella rincorsa perché i pagamenti con lo smartphone restano marginali: l'anno scorso erano il 4,1% dei 240 miliardi di transato complessivo digitale.

Le quattro categorie

Ma chi sono i «pagatori» italiani? Doxa ha individuato quattro categorie. La prima è quella dei «Late comers», gli ultimi arrivati. Quelli che preferiscono i contanti. Sono soprattutto donne, sopra i 55 anni e vedono nei pagamenti digitali una minaccia alla privacy. «Non fanno ac-

quisti online perché preferiscono vedere il prodotto e non usano le app», dice la ricerca.

La seconda è quella dei «Digital Fan», i sostenitori del digitale. In prevalenza uomini, sopra i 55 anni, dicono che i pagamenti digitali accelerano le operazioni e vorrebbero che fossero accettati in tutti i negozi. «Acquistano online per trovare i prodotti più adatti a loro, usano spesso app per le spese».

Il terzo gruppo è quello dei «Digital exploiters», gli esploratori digitali. Soprattutto uomini, non occupati, acquistano online per trovare prezzi più bassi, usano spesso le app per lo shopping ma non ignorano il contante che usano a fianco degli strumenti digitali.

Infine ci sono gli «Early adopters», gli utilizzatori precoci: come dire i Millennial, ma con un lavoro. «Giovani e occupati, ritengono che le tecnologie digitali dovrebbero essere applicate a tutte le attività — dice l'indagine —. Acquistano online per trovare i prodotti più adatti alle proprie esigenze» e, certo, prediligono il digitale.

«I consumatori italiani sono attratti dal digitale, ma ancora timorosi — dice Gilles Zeitoun, direttore generale di Findomestic, che al Salone dei Pagamenti presenterà una soluzione di credito digitale per rateizzare le spese —. Desiderano sperimentare un nuovo modo di pagamento, ma allo stesso tempo sono rassicurati dalla tradizione. Il contante è percepito ancora con molti aspetti positivi: è accettato ovunque, garantisce un controllo sul-

la spesa e non richiede competenze digitali. Ma dal nostro Osservatorio emerge che il Paese fa progressi: oggi tutti o quasi gli italiani hanno uno smartphone, la maggior parte ha già scaricato un'app per pagare, uno su due sceglie il web per gestire il conto corrente e monitorare i movimenti di denaro».

Il caso Pos

Verso le tecnologie digitali, in effetti, ora prevale l'atteggiamento positivo: per il 76% degli intervistati consentono operazioni più facili e veloci, solo per il 5% minacciano la privacy e meno ancora, il 3%, vede più rischi che opportunità. Ma la questione costi pesa, come la richiesta di sicurezza.

Perciò secondo la ricerca, il sostituto del contante preferito dagli italiani sarà il Bancomat intelligente e contactless, per i pagamenti a sfioro, che potrà essere usato anche per l'e-commerce. Fra i suoi punti di forza: tracciabilità, rapidità, senso di protezione e di libertà. E versatilità, perché può essere usato anche agli sportelli automatici. Ma ci sono anche i punti di debolezza: «non è universalmente accettato» (è la questione dei Pos non sempre disponibili nei negozi); poi ci sono i «problemi di connessione» e il «timore di furti».

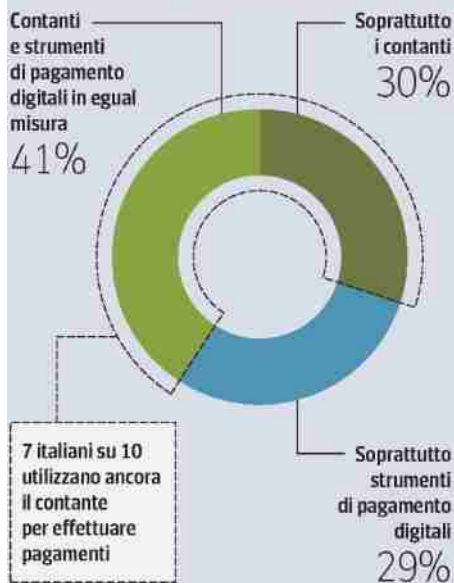
La carta di credito, invece, viene usata perlopiù per le spese sopra i 200 euro, al supermercato per la spesa settimanale, all'estero e per rateizzare le spese. Racchiude però un'altra paura, quella dei costi nascosti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



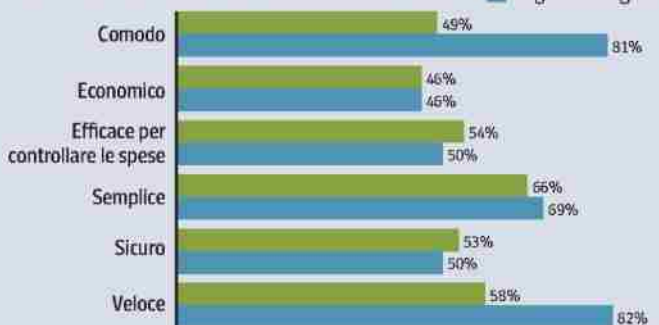
Come pagano gli italiani

Gli strumenti di pagamento più utilizzati dagli intervistati



Contante o digitale?

Come vengono percepite le diverse forme di pagamento



Quanto sono conosciute le carte

Gli strumenti di pagamento digitale più noti



Fonte: indagine quantitative Doxa - Findomestic 2019 - CAWI
Base: totale campione (1.001 casi; popolazione 18-64 anni)



L'appuntamento

Mercoledì 6 novembre, in occasione dell'apertura del Salone dei Pagamenti (fino all'8 novembre al MiCo Milano Congressi), organizzato da AbiServizi, sarà distribuito un supplemento speciale del *Corriere della Sera* dedicato all'evento e al tema del denaro digitale. È il maggiore avvenimento italiano su innovazione e pagamenti. La partecipazione è gratuita, ma agli eventi conviene iscriversi (www.salonedeipagamenti.com). Fra gli argomenti, lo shopping senza contante, privacy e sicurezza, l'open banking e le fintech. L'anno scorso sono state registrate 10 mila presenze con 90 conferenze e 400 relatori



Analisi

Gilles Zeitoun, direttore generale di Findomestic Banca (gruppo Bnp Paribas) dal gennaio scorso

Banca, non cambiare costerà caro

Il modello tradizionale soffre. In futuro, meglio puntare su piattaforme, servizi, relazioni coi clienti

di **Fabio Sottocornola**

Di fronte alla rivoluzione digitale in arrivo, il cliente sta imparando come muoversi. Un po' meno le banche che rischiano di pagare cara la transizione verso il futuro. Per questo motivo, gli esperti di Ey indicano le (possibili) vie da percorrere: investimenti nelle tecnologie vincenti e una reale apertura a fintech e insurtech. L'adattamento al nuovo delle persone è molto rapido, lo dimostra il *FinTech adoption Index*, un sondaggio che la società di consulenza realizza da qualche anno in 27 Paesi (interviste a 27 mila clienti) con una semplice domanda: negli ultimi 12 mesi alzi la mano chi ha interagito con soluzioni fintech per almeno due volte? La media mondiale era al 16% del campione nel 2015, salita al 33% due anni dopo e balzata al 64% quest'anno. A guidare la classifica sono Cina e India (87%), poi Russia e Sud Africa (82%). Lontana l'Italia (al 51%) ma davanti a Canada (50%), Usa (46%) e Francia (35%). Prendono il volo anche gli Unicorni, società valutate oltre un miliardo di dollari: Ey ne conta addirittura 48 per un valore che oramai ha raggiunto i 187 miliardi.

Tra i servizi più utilizzati ci sono il money transfer, il financial planning, le applicazioni di risparmio e controllo del proprio portafoglio.

Le differenze

Con differenze da Paese a Paese: in Italia è molto sentito il tema assicurativo, in particolare grazie ai portali di comparazione dei prezzi nel ramo danni. Secondo Ey, almeno due terzi dei clienti hanno almeno un'app di servizi finanziari. Entro il 2021, tre miliardi di persone useranno un servizio bancario dal proprio smartphone o tablet. L'espe-

rienza è facile, di comprensione immediata e sempre più sicura. «Oggi la tecnologia consente di integrare servizi più ampi di fintech e insurtech con costi contenuti», afferma Filippo Mastropietro, partner di Ey con il ruolo di financial services per l'Italia, «mentre le banche tradizionali, che soffrono le pressioni sulla marginalità, non stanno ancora cogliendo in pieno l'opportunità».

Ma non c'è solo questo. Mastropietro solleva anche un tema spesso ignorato: «Le banche impiegano due terzi del totale degli investimenti a bilancio a favore di sviluppo o rinnovamento di tecnologie tradizionali e soltanto un terzo per le nuove tecnologie». Come fare per unire i vertici di un triangolo (banche, fintech, clienti) che rischia di lasciare questi ultimi liberi di abbandonare la propria banca non solo al momento dei pagamenti (come sta già avvenendo, per esempio con i wallet digitali) ma anche in altri aspetti? Insomma, come evitare la «disintermediazione»? «La banca del futuro deve essere davvero *open* e capace di andare sul mercato insieme ai nuovi protagonisti del business. Non solo: deve selezionare fintech o insurtech già mature e in grado di integrarsi con i servizi offerti dalla banca, in un'ottica di ecosistema aperto», afferma Mastropietro.

A suo parere non mancano settori interessanti dai quali il sistema non può stare escluso, pena l'irrelevanza per i clienti. Tra questi, tutta la filiera della mobilità, per esempio, con il noleggio a lungo termine oppure i mutui dove il focus oramai non è più il prodotto ma l'iter di scelta dell'acquisto di una casa e i servizi che seguono. Anche il turismo, pur essendo un ecosistema rimasto finora piuttosto indietro da questo punto di vista, secondo Mastropietro, potrà giocare la sua partita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**L'esperto**

Filippo Mastropietro è partner di Ey. Dentro la società di consulenza ricopre il ruolo di Italian financial services

La Generazione Z darà la scossa Lo dicono le carte

Che percezione del denaro elettronico e del contante ha chi, con Internet, ci è nato? La generazione Z, dei nativi digitali? Lo rivela una ricerca Doxa-Feduf per Visa, che sarà presentata al Salone dei pagamenti il 6 novembre. Il gruppo internazionale delle carte di pagamento illustrerà le nuove tecnologie per rendere più sicure, veloci le transazioni virtuali e potenziare il business. «L'esercente, fin da subito, avrà le credenziali del consumatore che non dovrà più sottostare al pagamento alla cassa o a code logoranti — dice Enzo Quarenghi, country manager Visa Italia —. Tutto si riduce alla presa di possesso del bene o alla fruizione del servizio. Dal pagamento al check-out si passa al pagamento al check-in».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il caso

“Ibl Assicura: insurtech e polizze per famiglie”

ADRIANO BONAFEDE, ROMA

Parla Marinelli, ad della società controllata dalla banca prima in Italia nella cessione del Quinto: “Ma siamo consulenti, non una compagnia”

«Diciamo la verità, in Italia sia le fabbriche prodotte assicurative che le piattaforme di distribuzione hanno bisogno di un profondo rinnovamento. Il settore è in uno stato di immobilismo, manca un'apertura decisa al cambiamento e questa è anche una delle ragioni che vedono l'Italia come uno dei paesi più sotto assicurati d'Europa e dei paesi industrializzati». Massimo Marinelli, neoamministratore delegato di Ibl Assicura, non usa troppi giri di parole. Va dritto al cuore del problema: per vendere più prodotti assicurativi bisogna svecchiare il settore. Ibl Assicura è la società di distribuzione di prodotti assicurativi di Ibl Banca, l'istituto di credito specializzato nei finanziamenti contro cessione del quinto dello stipendio, leader di mercato con una quota stimata del 15% (e che ha raggiunto i 2,8 miliardi di euro di impieghi).

Ora l'ad della banca, Mario Giordano, ha deciso di entrare nel business assicurativo e ha dato incarico proprio a Marinelli di svilupparlo. Marinelli è stato chiamato per la sua precedente esperienza in Allianz, che lasciò per creare una sua società come imprenditore. Ora con il nuovo ruolo ha il compito di incrementare l'attività distributiva di Ibl Assicura nelle vesti di top manager. Ibl Assicura non è tuttavia una compagnia. «Non vogliamo creare un'altra fabbrica prodotta ma essere un consulente di fiducia per i clienti, ai quali offriamo i prodotti nell'ambito delle

nostre partnership con primarie compagnie», spiega Marinelli.

«Operiamo attraverso piattaforme digitali e guardiamo con interesse al mondo dell'Insurtech. In quest'ottica, Ibl Banca ha acquisito il 9,73% di Net Insurance, con cui nel 2020 avvieremo l'operatività e svilupperemo il settore *instant*». Comprende le polizze che si ottengono istantaneamente in occasione di un evento o di un luogo dove ci si trova, ad esempio la copertura offerta via app in aeroporto, offerta a chi parte grazie alla geolocalizzazione.

CATASTROFI SOTTOVALUTATE

«L'obiettivo di Ibl Assicura - spiega Marinelli - è proporre un modello diverso da quello solitamente offerto in ambito bancario. Il nostro valore aggiunto è la consulenza insieme alla proposta di prodotti confezionata su misura sulle specifiche necessità dei nostri clienti. Sono oltre 500 mila i contatti della banca, che, in controtendenza con il settore, nel tempo ha continuato ad aprire nuove filiali sul territorio italiano, dove attualmente è presente con quasi 100 punti vendita. 54 filiali dirette e 44 negozi finanziari. Ibl Assicura distribuisce tutti i prodotti assicurativi dentro queste realtà».

Quali polizze saranno vendute da Ibl Assicura? «Stiamo predisponendo un amplissimo ventaglio di prodotti. Ma la nostra particolarità sarà quella di offrire consulenza di qualità. L'offerta tiene conto del nostro target, ovvero il mondo delle famiglie, con tutte le coperture legate quindi ai rischi della persona e del patrimonio, in ambito privato e professionale», dice Marinelli.

Quest'obiettivo presuppone un forte impegno nella formazione degli addetti, «che saranno ovviamente nostri operatori e che qualificheremo con piani di formazione ad hoc».

Qual è la scelta organizzativa a monte? «Questo settore per cresce-

re ha bisogno di una svolta, e soprattutto delle idee e della visione dei giovani. Auspico anche una maggiore presenza di figure professionali femminili. Con le loro capacità, dalla sensibilità commerciale al pragmatismo, possono sicuramente contribuire ad ampliare gli orizzonti. Noi siamo fiduciosi che ciò possa accadere. L'età media dei dipendenti di Ibl Banca è di 39 anni, mentre la presenza femminile è del 57%. Siamo un gruppo giovane e senza discriminazioni di genere. La tecnologia e la multicanalità nella nostra visione non tolgono spazio alla centralità della persona. Ciascuna persona cambia e ha esigenze diverse nel corso della sua vita. Il nostro compito è offrire delle risposte ai diversi bisogni di sicurezza».

Per quanto riguarda l'allargamento dei prodotti, Marinelli ha il pallino della *long term care*, la polizza che consente di proteggersi dal rischio di non autosufficienza. «In un Paese che invecchia sempre più questa tipologia di polizza dovrebbe godere di più attenzione anche in termini di maggiori benefici fiscali», dice Marinelli. «Consideriamo poi che sempre più famiglie sono composte da una sola persona, il che significa che in futuro potrebbero non poter contare sull'assistenza e la protezione di famigliari».

E poi c'è la spinosa questione dei danni da terremoti e catastrofi naturali: «È un tema assicurativo ancora sottovalutato, nonostante il nostro territorio sia fortemente a rischio sismico e idrogeologico ed il costo medio delle coperture si aggiri intorno ai 200-250 euro a famiglia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





1 Le filiali di Ibl Banca offriranno anche polizze

A&F Dossier *Pagamenti digitali***mCommerce**

La marcia degli smartphone

ROMA

Federico Zambelli Hosmer, country manager PayPal Italia, commenta l'indagine presso 2.000 consumatori: "Il 40% delle vendite online avviene tramite dispositivi mobili e il trend è in crescita"

“**L**a ricerca ha confermato trend di mercato che già conosciamo bene, vediamo ad esempio come gli acquisti da dispositivi mobili siano un trend in costante crescita - il 40% delle vendite online avviene tramite dispositivi mobili e il restante da web, ma prevediamo anche un ribaltamento di questa percentuale nei prossimi due-tre anni»: Federico Zambelli Hosmer, country manager PayPal Italia, il gigante americano dei pagamenti digitali, commenta i risultati di un'indagine sul commercio mobile, mCommerce, commissionata a Ipsos che ha intervistato per conto di PayPal un campione proporzionale di circa 2.000 consumatori (22.000 totale), di età compresa tra 18 e 74 anni, che possiedono o utilizzano uno smartphone e di circa 300-500 influencer o decision maker (4.602 in totale) che accettano pagamenti o vendono prodotti online a consumatori e aziende in 11 paesi. In Italia il

97% dei consumatori effettua acquisti online rispetto al 95% della media globale.

Dall'indagine risulta che PayPal viene percepito come metodo di pagamento preferito dai mobile shopper (45%) perché è visto come metodo di pagamento pratico e sicuro, visto che non c'è necessità di inserire alcuna carta di credito e il pagamento può essere agilmente fatto in mobilità. Le paure di incappare in hacker o phishing rappresenta un ostacolo anche per chi è ben disposto a fare shopping dal cellulare: ben il 22% dei consumatori italiani ha abbandonato una transazione perché il proprio metodo di pagamento preferito non era disponibile. Metodi di pagamento familiari ed affidabili, insomma, contribuiscono alla diffusione dell'mCommerce.

NETWORK

Un fattore di traino lo esercitano i social. Il "social payment", emerge dalla ricerca Ipsos, sta contribuendo moltissimo al cambiamento delle dinamiche di acquisto, considerato che il 43% delle aziende intervistate è in grado di vendere tramite social media, percentuale alta data la relativa novità del servizio. Tuttavia, i consumatori, soprattutto quelli più giovani, la GenZ, non si sentono completamente a proprio agio ad acquistare sulle piattaforme social, dato che preferiscono non collegare le informazioni finanziarie al proprio account, mentre sarebbero molti quelli disposti a farlo se po-

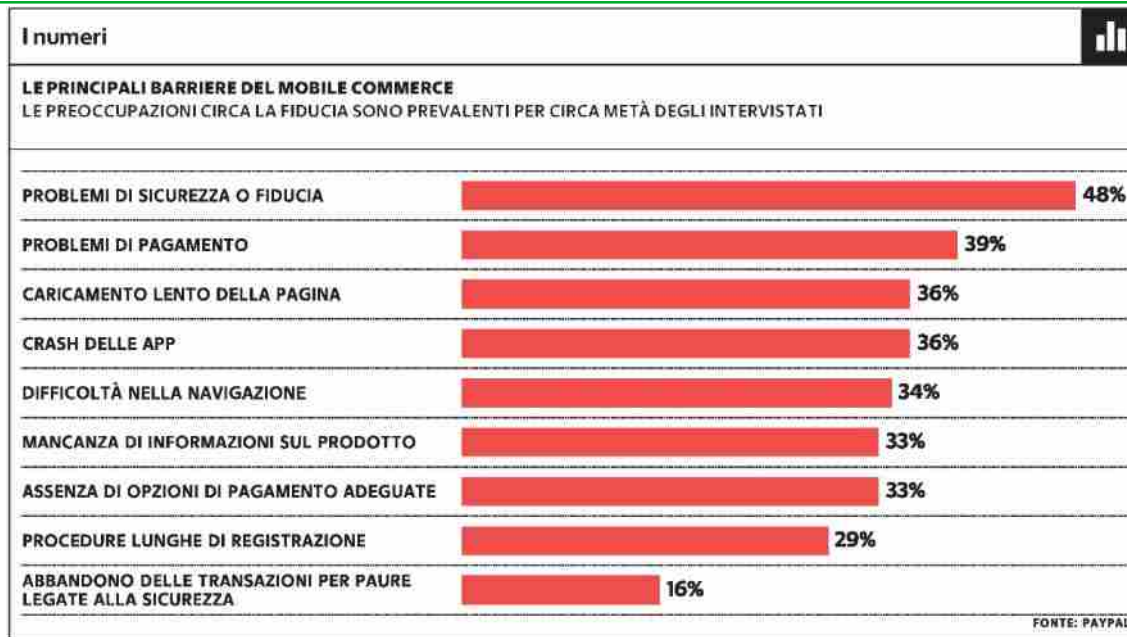
tessero utilizzare un account PayPal per motivi di praticità e sicurezza. «Per questo motivo - continua Zambelli Hosmer - stiamo lavorando per andare in particolare incontro alle esigenze di questa tipologia di consumatori, che ammette di essere più propenso ad acquistare tramite social media se avesse la disponibilità di utilizzare un account PayPal. Si tratta di un target molto caro all'azienda, collaboriamo infatti con alcune università italiane, come ad esempio la Bocconi e il Politecnico di Torino, organizzando incontri dedicati all'educazione digitale».

Tra le novità, PayPal Commerce Platform, una piattaforma che è in grado di offrire alle Pmi una soluzione completa che da una parte abilita i pagamenti dei consumatori, e dall'altra il check-out via PayPal ai venditori. Il tutto con un sistema di back-end con protezione anti-frode basato su IA e machine learning, autenticazione, compliance delle norme e gestione delle controversie. Una piattaforma che rassicura i consumatori, ma contribuisce anche a colmare il gap da parte dei venditori: solo il 65% delle aziende, infatti, risulta ottimizzato per i pagamenti da dispositivi mobili.

Una curiosità: nel 18% dei casi gli italiani fanno shopping sullo smartphone mentre sono in bagno, una percentuale vicina a quella di Usa e Spagna: il momento ideale e più tranquillo per fare shopping. - a.f.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Federico Zambelli
Hosmer
PayPal Italia



Dan Schulman
ceo di PayPal
big Usa
del digitale

Molti consumatori hanno paura di fare acquisti attraverso i social network

A&F Dossier *Pagamenti digitali*

Il colloquio

“Incentivi e smartphone favoriranno un’accelerata”

MILANO

Gianfranco Torriero, vice dg Abi: “Già fatti passi avanti. Occorre agire su aspetti culturali invece di punire. E poi ci sono i giovani con tanti cellulari”

“S e si vuole incidere davvero sulle abitudini d’uso, la strada delle imposizioni non è la più indicata perché rischia di produrre reazioni di senso opposto. È più proficuo puntare sugli incentivi e agire sugli aspetti culturali e comportamentali». Gianfranco Torriero, vice direttore generale dell’Abi, risponde così alla sollecitazione sul ritardo italiano nell’utilizzo dei sistemi di pagamento digitali. «Intanto ricordiamo che negli ultimi anni si sono fatti passi in avanti su questo fronte. Nel 2018 le operazioni con strumenti di pagamento alternativi ai contanti sono state oltre 6 miliardi contro poco più di 4 nel 2010. Tra questi, è in forte crescita l’utilizzo delle carte di pagamento, passate da 2 a 4 miliardi di operazioni tra il 2012 e lo scorso anno. Nel periodo considerato le transazioni con carte di credito sono raddoppiate, da 465 a 947 milioni lo scorso anno, mentre tende a calare l’incidenza dei bonifici e degli assegni»

SOSTEGNO DALLA MANOVRA

Detto di quel che fin qui è stato, Torriero giudica positivamente alcune misure attese nella Manovra di Bilancio 2020 per favorire la diffusione dei pagamenti digitali. Tra queste il *cashback*, sistema che favorirà chi utilizzerà in maniera frequente la moneta elettronica (i dettagli sono ancora da definire), consentendogli di recuperare una piccola parte di quanto speso. Il testo licenziato dal Consiglio dei ministri e ora al vaglio del Parlamento prevede inoltre un bonus da liquidare in un’unica soluzione annuale a beneficio dei cittadini che supereranno una determinata soglia di utilizzo dei pagamenti elettronici.

A favorire il recupero italiano sul fronte dei pagamenti digitali è l’evoluzione tecnologica. «Siamo tra i Paesi con il più alto numero

di smartphone, strumenti che ormai consentono con grande facilità - grazie alle app - di effettuare pagamenti fino a un determinato importo, senza dimenticare le carte contactless, per pagare senza digitare il pin fino a un certo importo», ricorda Torriero. «Così sono soprattutto i giovani a favorire la crescita di questo filone».

L’evoluzione dei sistemi di pagamento è un tema che non riguarda solo i consumatori, ma anche tutti gli operatori della filiera dei pagamenti: banche, circuiti e gestori dei processi. «Non ci sono più solo le banche e non ci sono solo i player italiani. Il mercato dei pagamenti è europeo, dato anche che è fortemente regolamentato da norme comunitarie, molto competitivo e innovativo».

Basti pensare alle innovazioni portate dalla Psd 2, la direttiva europea che facilita per i clienti la gestione di più rapporti in essere con banche differenti, con vantaggi soprattutto per le Pmi, tradizionalmente multibancarizzate. Inoltre oggi è possibile concludere un acquisto online attraverso bonifico immediatamente riscontrabile. Inoltre la direttiva prevede standard più sicuri per l’autenticazione e la comunicazione nei pagamenti online. Con tutte queste innovazioni si riducono i costi di transazione che ricadono sui merchant. «Siamo alle prese con un settore in profonda trasformazione: è per questo motivo che abbiamo deciso di fare del Salone dei Pagamenti una finestra aperta alla condivisione per tutti coloro che sono a vario titolo interessati», ricorda il vice dg dell’Abi.

NOVE TEMI

Sono nove le aree tematiche attraverso le quali si snoda il filo narrativo del Salone 2019. Si parte con il futuro dei pagamenti globali, l’area te-

matica di scenario, che approfondisce i trend di mercato più rilevanti dall’Europa e dal mondo. Bank (R)evolution approfondisce le sfide nei pagamenti retail fra nuova regolamentazione e competizione fintech, collegandosi al terzo tema, La nuova frontiera tech, dall’intelligenza artificiale alla blockchain, dalle criptovalute alla Internet of Things. Largo poi allo spazio Shopping senza contante e a quello dedicato a Open banking e platform economy. Approfondimenti ad hoc sono riservati al binomio Privacy & Sicurezza, così come al tema Digitalife e nuove generazioni, con un viaggio attraverso strumenti, bisogni e opportunità di pagamento per generazioni sempre più digitali e mobili.

Quanto alle prospettive, “Verso una società digitale” è lo spazio dedicato ad approfondire le iniziative per digitalizzare il Paese fra pubblico e privato, mentre Fintech e Open Innovation chiama a raccolta start-up, incubatori, modelli di innovazione, modelli collaborativi con banche e aziende. Da segnalare infine, grazie al contributo di Feduf, il programma rivolto agli studenti delle scuole secondarie di secondo grado, con tre mattinate ricche di stimoli, tematiche di scenario e risposte alle tante domande della quotidianità digitale. Con una regola: niente lezioni, ma interazione. Protagonista del percorso tematico è infatti la generazione dei nativi digitali, protagonisti della rivoluzione in atto. - I.d.o.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il personaggio



Gianfranco Torriero
vicedirettore generale Abi, che
organizza il Salone dei pagamenti

6

MILIARDI DI EURO

I pagamenti con
strumenti
alternativi nel
2018 contro i 4
del 2010

4

MILIARDI

Le operazioni
con carte di
pagamento nel
2018. Erano la
metà nel 2012

Dossier *Pagamenti digitali*

Il report

Banche, cambiare per sopravvivere

MARIANO MANGIA, ROMA

Molti istituti europei sono classificati come "resilienti" e "sotto minaccia" da McKinsey che detta le ricette verso la salvezza: aggregarsi, diversificare e reinventarsi

Reinventarsi, crescere di dimensioni, differenziarsi o scomparire: sono le difficili scelte che le banche devono affrontare oggi, secondo la società di consulenza McKinsey. Il quadro che emerge dal suo ultimo Global Banking Annual Review non è confortante, i costi di rischio del credito sono più bassi che mai, eppure gran parte delle banche distrugge valore. «L'industria globale si avvicina alla fine del ciclo in uno stato di salute non certo ideale, con quasi il 60% delle banche che genera ritorni inferiori al costo del capitale», si legge nel rapporto. «Un prolungato rallentamento economico, con tassi d'interesse bassi o addirittura negativi, potrebbe causare ulteriori gravi danni». Negli ultimi anni l'attività di erogazione prestiti ha rallentato, la compressione dei margini si è accentuata, i guadagni di produttività sono stati modesti. Sta mutando il contesto in cui le banche operano. I consumatori sono sempre più abituati a servizi personalizzati e in tempo reale e si aspettano lo stesso dalle soluzioni digitali delle banche. La fidelizzazione della clientela era un punto di forza del retail banking, ora i tassi di abbandono sono in aumento, perché tecnologia digitale e modifiche normative hanno reso relativamente indolore cambiare banca.

LA CONCORRENZA

Aumenta, infine, la concorrenza: i colossi della tecnologia e il Fintech vanno all'attacco dei segmenti a più elevata redditività, come i servizi di pagamento, l'asset management o il wealth management.

Per affrontare la fase di fine ciclo, le banche possono cercare la crescita per vie esterne, attraverso fusioni e acquisizioni o partnership, e possono utilizzare tre leve interne: la gestione del rischio, con il ricorso all'Intelligenza Artificiale o a strumenti analitici avanzati [Advanced Analytics]; la produttività, anche attraverso l'esternalizzazione delle attività non strategiche o l'adozione di quello che viene chiamato lo Zero Based Budgeting; la crescita dei ricavi, migliorando la customer experience, sviluppando o entrando in «ecosistemi», i sistemi che mettono a disposizione del cliente, in un'unica esperienza integrata, più servizi. Non tutte le banche sono eguali, tuttavia. McKinsey le ha suddivise in quattro gruppi in funzione di due parametri, la «forza» dell'azienda rispetto ai concorrenti e il livello di stabilità e di performance del mercato in cui opera. Ci sono quindi i leader, il 20% di banche che a livello globale genera quasi il 100% del valore aggiunto dell'intera industria, le banche resilienti che generano ritorni superiori al costo del capitale, pur operando in mercati poco favorevoli, i «follower», che ottengono risultati accettabili in gran parte perché operano in condizioni di mercato favorevoli. L'ultimo gruppo, il più numeroso con il 35% delle banche, è quello delle banche «challenged», «minacciate»: hanno dimensioni insufficienti, ritorni decisamente inferiori al costo del capitale e operano in mercati non attraenti. Le banche dell'Europa Occiden-

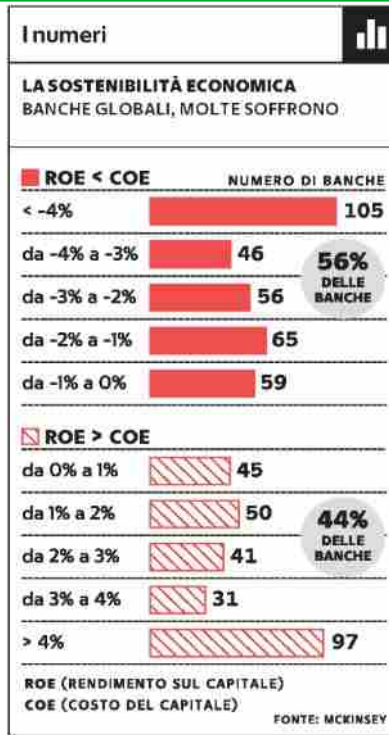
tale sono presenti essenzialmente nel gruppo delle «resilienti» e tra quelle classificate «sotto minaccia» e in entrambi i casi costituiscono il gruppo più numeroso. Quali sono le priorità per queste banche? Le «resilienti», spiegano gli esperti di McKinsey, hanno lavorato bene sulla gestione dei rischi e sul contenimento dei costi, ma ci sono ancora significative opportunità per migliorare la produttività. Devono concentrarsi sull'aumento della quota di portafoglio [share of wallet] dei loro attuali clienti, attraverso una customer experience migliorata e una proposta di valore che vada oltre il tradizionale insieme di prodotti bancari e devono migliorare la loro capacità di innovare. Quanto alla crescita per linee esterne, le ridotte riserve di capitale in eccesso consigliano la via delle partnership strategiche, piuttosto che quella delle acquisizioni, per acquisire dimensioni o capacità.

L'ULTIMA CHIAMATA

E veniamo alle banche più a rischio, quelle che la società di consulenza Usa ritiene siano davvero «all'ultima chiamata». Sono state le più brave a ridurre i costi, ma il problema sono i ricavi troppo bassi, molte di loro non hanno dimensioni adeguate. Se vogliono sopravvivere possono provare a comprimere ulteriormente i costi, ma devono soprattutto crescere e devono farlo rapidamente. La strada più veloce è la fusione tra simili e in McKinsey ritengono che le fusioni che generano valore in questo segmento siano quelle tra banche con reti che si sovrappongono oppure quelle tra operatori complementari, ad esempio un intermediario con una rete e un marchio superiori e uno con una valida piattaforma tecnologica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Arezzo24.net
le notizie che contano...



DOMES
BERRAMENTI



Sabato, 02 Novembre 2019

cerca...

Ar

HOME ECONOMIA POLITICA CRONACA SANITÀ AMBIENTE ATTUALITÀ EVENTI E CULTURA SPORT

Home > Economia

ITS the future **ITS ENERGIA E AMBIENTE**

estra ECONOMY WEB **LUCE** LA CERTEZZA DEL RISPARMIO **ATTIVA ORA**

ARTICOLI CORRELATI



Ubi Banca vince, ma che?



Ubi Banca, Massiah: "Situazione generale di incertezza, non attribuibile solo al contesto italiano" - Video



UBI Banca sigla Accordo sindacale nell'ambito del Piano Industriale di Gruppo



Caffè dei Costanti di Arezzo, la Fabi: "Ubi Banca tenga a mente l'importanza delle Stanze"

SABATO, 02 NOVEMBRE 2019 09:42. INSERITO IN ECONOMIA

Ar24 Scritto da Redazione Arezzo24



Ha colpito tutti, nei giorni scorsi, la notizia che un gruppo societario che fa riferimento ad imprenditori del Kazakistan – già presente in Italia col Caffè Giubbe Rosse di Firenze e col marchio Nannini di Siena - avrebbe presentato un'offerta per rilevare la gestione del Caffè dei Costanti, il cui fondo appartiene a UBI Banca, derivante dalla ex BancaEtruria.

Si è saputo di trattative in corso, ma si paventa anche un rischio chiusura.

WEB

A tal proposito, **Fabio Faltoni**, sindacalista in **UBI Banca** e segretario provinciale coordinatore della **FABI – Federazione Autonoma Bancari Italiani**, dichiara:

*"Non entrando nella questione e, quindi, non potendo valutarne le implicazioni e gli sviluppi, facciamo appello alla sensibilità del Gruppo **UBI Banca** affinché valuti con grande attenzione anche questo passaggio, tenendo bene a mente l'importanza del Caffè dei Costanti, delle "Stanze"; importanza, sia dal punto di vista economico, sia per valore storico, culturale e sociale. Come anche, per altri versi e lì vicino, lo è la Casa Museo Ivan Bruschi, il Caffè dei Costanti è un bene a bilancio della **banca** - e quindi di tutti i vari portatori di interesse - e un bene di tutta la nostra città".*



Tags: **Ubi Banca** **Fabi** Caffè dei Costanti

Redazione Arezzo24



Ubi Banca e Confindustria rinnovano l'accordo per l'innovazione e la digitalizzazione delle imprese



Oro: al 30 giugno le esportazioni del Made in Arezzo valgono quasi un miliardo

ECONOMIA

Novembre 2019

Arezzo Fiere, dipendenti da mesi senza stipendio. Bondoni: "Intervengano le istituzioni"
Ar24Tv

Caffè dei Costanti di Arezzo, la Fabi: "Ubi Banca tenga a mente l'importanza delle Stanze"

Alfabetizzazione finanziaria e uso consapevole del denaro per 200 studenti aretini

Ottobre 2019

Estra Notizie: le news di Novembre da Estra Energia al Futuro Ar24Tv

Ad Arezzo un nuovo spazio dedicato al brand SEAT Ar24Tv



Si è verificato un errore.

Prova a guardare il video su www.youtube.com oppure attiva JavaScript se è disabilitato nel browser.

Si è verificato un errore.

Prova a guardare il video su www.youtube.com oppure attiva JavaScript se è disabilitato nel browser.

Home > economia > Economia Italia > Gli inquadramenti rischiano di far saltare il contratto bancari

economia Economia Italia

Gli inquadramenti rischiano di far saltare il contratto bancari

By **sole** - 31 Ottobre 2019

9



Sulla trattativa per il rinnovo del contratto dei nostri 300mila bancari è calato un certo ottimismo dopo la ristretta di ieri a Palazzo Altieri tra i segretari generali di Fabi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca, e Unisin e il presidente del Casl di Abi, Salvatore Poloni. A sciogliere le riserve e a dire se il negoziato proseguirà, sarà l'incontro in plenaria

del 6 novembre. Come ha spiegato il segretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni, a margine dell'incontro del 25 ottobre, «fino all'incontro di novembre siamo in una fase di perlustrazione di tutti gli argomenti. Finita questa fase si deciderà se andare avanti o meno». Dalle banche i sindacati si aspetta...

Leggi anche altri post su [Economia](#) o leggi [originale](#)

Gli inquadramenti rischiano di far saltare il contratto bancari

Questo contenuto è stato importato con un sistema automatizzato, senza intervento umano. È possibile segnalare la rimozione dei contenuti, leggendo prima le nostre [Note Legali Disclaimer](#)

TAGS [Associazione Bancaria Italiana](#) [Casl](#) [Lando Maria Sileoni](#) [Salvatore Poloni](#) [uilca](#)

RELATED ARTICLES MORE FROM AUTHOR

Economia Italia

Pagamenti, come funziona il credito d'imposta per chi accetta l'uso delle carte

Economia Italia

Bancari, in stallo il rinnovo del contratto. Si negozia sull'aumento



fabi Banche, al via la campagna Fabi per l'educazione finanziaria

Articoli recenti

Manovra, Patuanelli: allo studio modifiche su iper-ammortamento

Fca e Psa, governo francese dà benvenuto a fusione, vigilerà su operazione – Le Maire

Bankitalia, Visco: 'tassi BTP e spread in calo, anche per flessione rischio ridenominazione'

Ucraina: funzionario sicurezza nazionale Usa testimonia alla Camera

ministro Ftse Mib ad un bivio: si torna a scendere? I titoli appetibili

SPREAD

↓ 133

f 12,039 Fans

LIKE



Network Notizie

Milano 24h

Link Utili

Il sole 24 ore
Polizia di Stato

Cookies

Questo sito utilizza i cookie.
Leggi di più su [Cookie Policy](#)



ITALIA Glicemia, si ai device di automonitoraggio ma con delle regole

▶ 00:03:14



FINANZA Conti correnti, arriva la guida per risparmiare con i tassi a zero



INDICE EUROPEO La competitività delle regioni perde terreno e la Lombardia non è più tra i motori d'Europa

31 ottobre 2019

Associazione Bancaria Italiana

Salvatore Poloni

Lando Maria Sileoni

Casl

Uilca

Salva

Commenta

f t in ...

LAVORO

Gli inquadramenti rischiano di far saltare il contratto bancari

Più ottimismo tra le parti ma sarà cruciale l'incontro del 6 novembre. Per i sindacati la proposta di Abi è inaccettabile ma c'è disponibilità a discutere

di Cristina Casadei



(Fotolia)

🕒 3' di lettura

Sulla trattativa per il rinnovo del contratto dei nostri 300mila bancari è calato un certo ottimismo dopo la ristretta di ieri a Palazzo Altieri tra i segretari generali di Fabi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca, e Unisin e il presidente del Casl di Abi, Salvatore Poloni. A sciogliere le riserve e a dire se il negoziato proseguirà, sarà l'incontro in plenaria del 6 novembre. Come ha spiegato il segretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni, a margine dell'incontro del 25 ottobre, «fino all'incontro di novembre siamo in una fase di perlustrazione di tutti gli argomenti. Finita questa fase si deciderà se andare avanti o meno». Dalle banche i sindacati si aspettano significative aperture sulla parte economica - hanno chiesto un aumento di 200 euro - e sulle tutele, soprattutto per chi è stato coinvolto in procedimenti giudiziari dopo aver eseguito l'ordine di un superiore. Ritengono, invece, inaccettabile la proposta di Abi sulla riforma degli inquadramenti. Rimane però il fatto che le banche hanno l'esigenza di contenere i quadri direttivi che oggi sono, malcontati, il 40% dei bancari.

La storia degli inquadramenti

L'ultima riforma degli inquadramenti in banca risale a più di 20 anni fa. Era il 1999 quando venne definita la riforma che ha determinato le attuali aree professionali, con le relative classificazioni e ben 13 livelli retributivi. Che questo sistema di classificazione dei bancari sia obsoleto lo sostiene sicuramente Abi. Anche i sindacati, però, nell'ultimo contratto, siglato nel 2015, accettando la creazione di un'apposita commissione per riformare gli inquadramenti, hanno in qualche modo ammesso che il tema debba essere oggetto di trattativa. I lavori della commissione, però, non hanno portato a nessuna riforma, tant'è che gli inquadramenti delle banche sono rimasti fermi al 1999. Non sarà facile per le parti trovare un accordo su questo tema cruciale.

Abi rompe il ghiaccio

Per questo rinnovo contrattuale Abi ha scelto di rompere il ghiaccio e di fare arrivare ai sindacati una proposta per razionalizzare gli attuali 13 livelli retributivi e rispondere alla reale organizzazione delle imprese del settore. La proposta dei banchieri è di creare tre aree inquadramentali denominate area manageriale/professionalità altamente qualificate, area operativa/specialistica e area esecutiva. Le declaratorie di aree inquadramentali sono definite secondo parametri/criteri di complessità oggettivi, progressivamente crescenti e via via più elevati e coerenti con la nuova organizzazione del lavoro, come il grado di responsabilità, la preparazione professionale, l'autonomia decisionale, la rilevanza dell'attività, le competenze e conoscenze, il coordinamento di risorse, l'estensione territoriale di operatività, la tipologia ed entità di clientela e servizi gestiti e l'esperienza. Il modello proposto da Abi alza l'asticella nel passaggio verso la seconda e la terza area.

Il ruolo del secondo livello

Per i profili professionali, in un quadro caratterizzato da estrema diversificazione dei modelli di business, per le banche risulta complesso individuare i profili in maniera omogenea per definizione e pesatura. Il contratto, quindi, definirà alcuni profili comuni a tutte le aziende, ma poi sarà la contrattazione di secondo livello a stabilirne la coerente applicazione nelle imprese. Su iniziativa dell'azienda e della capogruppo potranno essere definite intese in relazione a nuovi profili professionali, propri di ciascun contesto, non individuati a livello nazionale.

I 6 livelli retributivi

Alle 3 aree inquadramentali corrisponderanno 6 livelli retributivi: nel primo sono inclusi tutti gli esecutivi, nel secondo, terzo e quarto gli operativi/specialistici e infine nel quinto e sesto i manager. Il passaggio da 13 livelli a 6 può determinare significative differenze di stipendio con quanto previsto dal contratto del 2015: queste differenze potranno essere conservate a titolo di integrazione stipendio, non riassorbibile in caso di futuri aumenti.

Lo schema dello stipendio

Il primo livello retributivo viene fissato a 25.834 euro, il secondo a 29.367, il terzo a 30.953, il quarto a 35.319, il quinto a 40.079 e, infine, il sesto a 47.673. Per migliorare l'occupabilità delle persone e il loro sviluppo professionale potranno essere attribuite al lavoratore le mansioni della propria area inquadramentale e dei livelli attigui. Al secondo livello potrà poi essere prevista la valorizzazione di specifici ruoli e incarichi attraverso indennità aggiuntive rispetto allo stipendio previsto per il livello retributivo di riferimento. Tutto molto chiaro, compreso il fatto che, così come è, la proposta può far saltare il negoziato.

Riproduzione riservata ©

Associazione Bancaria Italiana Salvatore Poloni Lando Maria Sileoni
Casl Uilca

 PER SAPERNE DI PIÙ

Quotidiano del

Lavoro

Il Sole **24 ORE**

NORME & TRIBUTI

Home Quesiti Scadenze **9** Formazione



31 Ott
2019

CONTRATTI DI LAVORO

Gli inquadramenti rischiano di far saltare il contratto bancari

SEGNALIBRO | ☆

FACEBOOK | f

TWITTER | t

di Cristina Casadei

Sulla trattativa per il rinnovo del contratto dei nostri 300mila bancari è calato un certo ottimismo dopo la ristretta di ieri a Palazzo Altieri tra i segretari generali di Fabi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca, e Unisin e il presidente del Casl di Abi, Salvatore Poloni. A sciogliere le riserve e a dire se il negoziato proseguirà, sarà l'incontro in plenaria del 6 novembre. Come ha spiegato il segretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni, a margine dell'incontro del ...

Quotidiano del

Lavoro

Il **Quotidiano del Lavoro** è il nuovo strumento di informazione e formazione dedicato ai professionisti del lavoro.

SEI UN NUOVO CLIENTE?

Per continuare a consultarlo in maniera gratuita* per **quattro settimane** attiva subito la promozione.

ATTIVA

* È possibile attivare la promozione una sola volta

SEI GIÀ IN POSSESSO DI USERNAME E PASSWORD?

ACCEDI ▶

Link: <https://www.startmag.it/economia/contratto-ipotesi-ubi-banca-e-non-solo-cosa-succede-in-bper/>

Eni + Silvia è meglio di Eni.



HOME CHI SIAMO

START
MAGAZINE

ENERGIA ECONOMIA MONDO MOBILITÀ INNOVAZIONE FOCUS ▾



ECONOMIA

Contratto, ipotesi Ubi Banca e non solo. Cosa succede in Bper

di Manola Piras



Mentre Bper chiude un accordo su assunzioni e uscite dal gruppo e potrebbe arrivare alla fusione con Ubi Banca la trattativa con l'Abi per il rinnovo del contratto procede a fatica

Si chiude un accordo importante in Bper con soddisfazione reciproca dell'azienda e dei sindacati mentre la trattativa sul rinnovo del contratto dei bancari arranca. E non è escluso che si possa arrivare a una mobilitazione dei lavoratori del settore. Nel frattempo continuano le manovre per il consolidamento del sistema nazionale – auspicato da Banca d'Italia e Bce – che potrebbe portare proprio la Popolare dell'Emilia Romagna a fondersi con Ubi Banca.

L'ACCORDO RAGGIUNTO IN BPER

L'intesa sul piano industriale 2019-2021 di Bper, siglata ieri dopo un confronto sindacale aperto a giugno, prevede 645 ingressi, 1 ogni 2 uscite. In particolare, le uscite di 1.289 dipendenti saranno gestite attraverso il pensionamento o l'esodo a carattere volontario e incentivato. Chi maturerà i requisiti per la pensione tra gennaio 2021 e fine dicembre 2025 potrà chiedere da aprile l'adesione al fondo di solidarietà del settore



finché non incasserà l'assegno dell'Inps. Inoltre, vengono stabilizzati i contratti di apprendistato e a tempo determinato di 65 lavoratori. Nell'intesa è prevista pure una progressiva fruizione di ferie ed ex festività e la riduzione o la sospensione dell'attività lavorativa per contribuire a ridurre strutturalmente i costi del personale. Introdotti strumenti di bilanciamento tra tempi di vita e di lavoro, attivazione di modelli di lavoro flessibili, rafforzamento delle politiche di welfare, investimenti nella formazione.

Per Alessandro Vandelli, amministratore delegato di Bper, l'accordo "permetterà di raggiungere importanti obiettivi del piano industriale e favorirà un importante ricambio generazionale e al contempo lo sviluppo di qualificate competenze professionali".

Soddisfatti i sindacati con la Fabi – la sigla più rappresentativa – che sottolinea come "circa 443 nuovi ingressi avverranno nei territori dove saranno maggiori le uscite volontarie concordate e privilegiando le aree d'Italia con maggiori difficoltà occupazionali e con maggiori percentuali di pensionamenti ovvero Sardegna e Mezzogiorno". Sulla stessa lunghezza d'onda il commento della First Cisl, secondo sindacato di settore, che evidenzia pure come si tratti di "una novità di assoluto rilievo per il settore bancario che sia stata conclusa un'intesa che prevede un tasso di sostituzione di due a uno tra uscite e nuove assunzioni".

LE POSSIBILI NOZZE CON UBI BANCA

Di Bper, come dicevamo, si sta parlando da diverse settimane per una possibile fusione con Ubi Banca in vista di un consolidamento del comparto. Secondo il Sole 24 Ore i grandi soci dei due istituti starebbero guardando con sempre maggiore attenzione all'ipotesi di merger. Per il quotidiano confindustriale Bper è un istituto "che per dimensioni qualità degli attivi e, in particolare, assetto azionario sembra offrire la migliore combinazione potenziale con il gruppo guidato da Victor Massiah".

A CHE PUNTO E' LA TRATTATIVA PER IL RINNOVO DEL CONTRATTO DEI BANCARI

Intanto la trattativa per il rinnovo del contratto dei circa 300mila bancari procede a stento. All'ultimo incontro a Palazzo Altieri l'Abi ha presentato una sua piattaforma – i sindacati l'avevano presentata a inizio confronto – in cui spicca un salary cap che comporta un taglio delle retribuzioni di 9mila euro, una riforma degli inquadramenti e varie novità riguardanti l'area contrattuale e il rapporto tra primo e secondo livello di contrattazione.

Ora i sindacati del settore – oltre a Fabi e First Cisl, Fisac Cgil, Uilca Uil e Unisin Confsal – aspettano il 5 novembre, quando l'Associazione bancaria dovrà fornire risposte su alcune richieste unitarie delle sigle: aumento medio di 200 euro al mese e il ripristino dell'articolo 18. In ballo c'è pure una possibile mobilitazione della categoria.

[Facebook](#)
[Twitter](#)
[LinkedIn](#)
[WhatsApp](#)
[Gmail](#)

[Facebook Messenger](#)

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:

#Abi #Alessandro Vandelli #Bper #Cisl #Fabi #First #Rinnovo Contratto

WEB



Iscriviti alla Newsletter di Start Magazine

