



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](mailto:g.romiti@fabi.it) Verdiana Risuleo [v.risuleo@fabi.it](mailto:v.risuleo@fabi.it)

	entra	entra	entra	entra
Seguici su:				
<b>REGISTRATI NELL'AREA RISERVATA AGLI ISCRITTI E AVRAI A DISPOSIZIONE UNA SORTA DI SINDACALISTA ELETTRONICO PERSONALE <a href="#">Registrati</a></b>				

## Rassegna del 06/11/2019

### FABI

06/11/19	Sicilia	11	Intesa Sanpaolo ha chiuso nove mesi da record	Lapenda Massimo	1
<b>SCENARIO BANCHE</b>					
06/11/19	Corriere del Trentino	11	Semestrale Sparkasse, l'utile vola Ricavi per 23 milioni, Npl al 2,8%	Ferro Erica	2
06/11/19	Corriere della Sera	29	Via a Milano il Salone dei Pagamenti elettronici	...	3
06/11/19	Corriere della Sera	31	Crédit Agricole-Prada Sei sostenibile? Il prestito costa meno	Scaglioni Alice	4
06/11/19	Italia Oggi	5	Chi è che sta sostenendo con forza Deutsche Bank? - Chi è che sta sostenendo Deutsche Bank?	Motta Roberto	5
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	2	Un italiano su quattro non paga più in contanti	Bocconi Sergio	6
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	2	(S)punti di vista - Le nuove regole Ue e il cliente consapevole	Basso Francesco	7
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	5	Il sistema dai pagamenti e l'evoluzione delle banche	Valeri Flavio	8
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	10	I big del credito la sfida al web inizia allo sportello	Righi Stefano	10
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	11	Banche e app nemiche o alleate?	De Rosa Federico	12
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	19	Tre milioni di Pos, ecco i negozi del futuro - Nei negozi 3 milioni di Pos in gioco	Querzè Rita	13
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	22	Intervista a Nikolay Storonsky - Il fattore Revolut «Il futuro? Servizi a canone fisso»	Savelli Fabio	14
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	28	Semplici e veloci, la gara delle AZIENDE - Satsipay, la spesa con il cashback	Massaro Fabrizio	15
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	28	Semplici e veloci, la gara delle AZIENDE - Banca Sella Hype, la «non- banca» dei record	F.Mas.	17
06/11/19	L'Economia del Corriere della Sera Speciale pagamenti	29	Semplici e veloci, la gara delle AZIENDE - SisalPay e la «cashless society»	Scaglioni Alice	19
06/11/19	Messaggero	2	Visco: il Pil aumenta se la giustizia funziona	...	21
06/11/19	Messaggero	19	Italo ottiene 1,1 miliardi di prestito dalle banche	r.dim	22
06/11/19	Messaggero	21	FinecoBank, nove mesi a gonfie vele	...	23
06/11/19	Mf	6	Foti: adesso Fineco è diventata un target - Foti: adesso Fineco è un target	Messia Anna	24
06/11/19	Mf	7	Piano Intesa per il risparmio - Il piano di Intesa per il risparmio	Gualtieri Luca	26
06/11/19	Mf	7	Nexi e Aci Worldwide potenziano i Pos	Bertolino Francesco	28
06/11/19	Mf	17	Rapporto Salone Dei Pagamenti - Tutto il meglio in diretta su ClassCnbc	...	29
06/11/19	Repubblica	22	Il retroscena - A volte ritornano Bassanini va verso il consiglio Cdp	Bennewitz Sara - Pagni Luca	30
06/11/19	Repubblica	23	Il risparmio gestito spinge l'utile Intesa: 3,3 miliardi in 9 mesi	Puledda Vittoria	31
06/11/19	Repubblica Genova	8	Carige, a dicembre l'aumento di capitale ora i conti dei 9 mesi	Minella Massimo	32
06/11/19	Secolo XIX	15	Carige, alla Consob la bozza dell'aumento	...	35
06/11/19	Sole 24 Ore	16	Panorama - Pagamenti. Banche al lavoro con Bce per carta di credito Ue	R.Fi.	36
06/11/19	Sole 24 Ore	16	Intesa: l'utile sale a 3,3 miliardi, al vaglio acconto sul dividendo - Intesa, l'utile sale a 3,3 miliardi Al vaglio acconto sul dividendo	Cellino Maximilian	37
06/11/19	Sole 24 Ore	16	Maxi-cartolarizzazione di UniCredit per 4,1 miliardi	C.Fe.	39
06/11/19	Sole 24 Ore	17	Popolare Bari, cda a raffica per il piano In cantiere misure d'urto per la banca	Rutigliano Vincenzo	40
06/11/19	Stampa	17	Intesa Sanpaolo fa meglio delle attese L'utile del trimestre supera il miliardo	Spini Francesco	41
06/11/19	Stampa	17	Unicredit prosegue nella pulizia e vende 4,1 miliardi di Npl	R.E.	42
<b>WEB</b>					
05/11/19	ILMODERATORE.IT	1	Intesa San Paolo. Raffa (FABI): "All'ad Messina dissentiamo alcune sue scelte"	...	43

# Intesa Sanpaolo ha chiuso nove mesi da record

Utile +3,3 miliardi, più delle attese. Il Ceo Messina: «Il miglior risultato dal 2008»

MASSIMO LAPENDA

**MILANO.** Intesa Sanpaolo batte le stime degli analisti finanziari e mette in soffitta i primi nove mesi dell'anno con un utile netto in aumento del 9,9% a 3,31 miliardi, confermando per quest'anno il target di un utile superiore ai 4 miliardi del 2018 ed il conseguente pagamento del dividendo pari a un pay-out dell'80%. Si tratta del miglior «risultato per i primi nove mesi dal 2008, con una performance brillante», afferma il Ceo, Carlo Messina.

In crescita anche l'utile del terzo trimestre, che si attesta a 1,04 miliardi, rispetto agli 833 milioni dello stesso periodo dell'anno scorso, e nettamente superiore alle aspettative, con gli analisti che stimavano 944 milioni.

Analizzando tutte le voci di bilancio, emerge come nei primi nove mesi il gruppo abbia ottenuto proventi operativi per 13,58 miliardi, interessi pari a 5,26 miliardi e commissioni per 5,86 miliardi. In calo del 2,5% i costi operativi, anche grazie alla riduzione del personale ed alla chiusura di sportelli. In Borsa il titolo di Intesa Sanpaolo ha chiuso in rialzo dell'1,5% a 2,34 euro.

Tra i risultati di rilievo ci sono quelli relativi ai crediti deteriorati, con una riduzione di 5 miliardi nei primi nove mesi dell'anno e di 33 miliardi dal settembre 2015. In soli 21 mesi è stato raggiunto l'80% dell'obiettivo di riduzione previsto dal piano d'impresa.

Molto forte anche il supporto all'economia reale, con 39 miliardi di euro di nuovo credito a medio-lungo ter-



Carlo Messina

mine e circa 15.000 aziende italiane riportate in bonis. Dalla creazione di Intesa Sanpaolo non era mai «accaduto che nei primi nove mesi dell'anno si registrasse un flusso di crediti deteriorati così basso», afferma Carlo Messina.

Rilevante anche la parte che riguarda il risparmio gestito. La divisione del gruppo dedicata all'asset management sta lavorando per convertire in risparmio gestito i circa 240 miliardi di risparmi degli italiani presenti nei conti di Intesa Sanpaolo sotto forma di risparmio amministrato e depositi a vista. I primi risultati positivi sono «già visibili nel terzo trimestre, con prospettive più positive», conclude Messina.

Positive le valutazioni degli analisti finanziari e sul mercato c'è chi scommette su una cedola più alta a fine anno. Intermonte, ad esempio, rivede a rialzo il dividendo per azioni da 18 a 20 centesimi.

E a proposito di ricadute su questi trend positivi, interpretando il pensiero del leader del sindacato nazionale Fabi, Lando Maria Sileoni, dalla Sicilia arriva una proposta da parte del coordinatore regionale della Fabi, Carmelo Raffa, al Ceo Carlo Messina: «Appreziamo il suo valido operato nella gestione del primo Gruppo bancario italiano, ma ci consenta di dissentire sulla cessione di alcuni servizi bancari ai tabaccai o ai gestori Sisal. In Sicilia già ci sono 100 Comuni senza sportelli bancari, molti dei quali sono privi di Bancomat. Pensare di continuare a chiudere sportelli bancari ed affidare i compiti a tabaccai o gestori Sisal è come giocare di pura fantasia finalizzata nella realtà a ridurre occupazione e a creare gravi problemi ai cittadini e, principalmente, ai tanti pensionati che vivono in questa triste società. Occorre, dunque, che, ammortizzati gli effetti dell'assorbimento della rete ex banche venete e di Banca Nuova in Sicilia, parte degli attuali utili del gruppo sia reinvestita in un potenziamento della rete di Intesa Sanpaolo in Sicilia, sia attraverso lo sviluppo delle nuove tecnologie, sia mediantel'assunzione di giovani che a queste tecnologie diano il necessario supporto facendo da tramite con la clientela, soprattutto quella più avanti negli anni».

È un appello che Raffa rivolge in generale «a Messina, all'A.d di UniCredit Mustier e agli altri A.d. delle banche: di guardare anche ai fatti reali e ai bisogni della gente».





# Semestrale Sparkasse, l'utile vola Ricavi per 23 milioni, Npl al 2,8%

Brandstätter: aumenteremo i dividendi. Calabrò: la fusione con Volksbank non è un tema

**BOLZANO** Cassa di risparmio di Bolzano, primi sei mesi del 2019 da incorniciare. Il consiglio di amministrazione ha analizzato ieri i risultati economici del primo semestre che restituiscono un quadro decisamente positivo: l'utile della banca è cresciuto del 14,4% rispetto allo stesso periodo del 2018, l'indicatore che misura i rischi creditizi è sceso al 2,8%, le coperture sui crediti deteriorati raggiungono il 60,8% (erano al 56,4% a fine 2018). «La banca è solida e con buoni indicatori di performance complessiva — commenta il presidente Gerhard Brandstätter — i risultati che contiamo di raggiungere a fine anno consentiranno di aumentare i dividendi».

Proprio oggi ricorrono i 165 anni dalla costituzione della banca, avvenuta il 6 novembre 1854. L'istituto ha assunto la sua attività a inizio gennaio del 1855. «Una storia così lunga impone a tutto il management di lavorare con la consapevolezza che le scelte che vengono prese devono permettere di salvaguardare la banca dai rischi, rafforzarla e renderla più competitiva — osserva l'amministratore delegato e direttore generale Nicola Calabrò — i risultati al 30 settembre continuano ad andare in questa direzione».

L'utile della banca cresce a 22,7 milioni di euro, +14,4% rispetto ai 19,9 dello stesso periodo dello scorso anno e a livello consolidato raggiunge i

23,9 milioni (+15,6% rispetto ai 20,7 del 30 settembre 2018).

Il Gruppo Sparkasse migliora anche i coefficienti patrimoniali che vedono l'indicatore primario di capitale (Cet1) raggiungere il livello del 12,62% rispetto al valore del 12,30% di fine 2018. Anche l'indicatore che misura il capitale totale (Total capital ratio) è in crescita e si attesta al 13,95% rispetto al 13,78% del 31 dicembre dell'anno scorso.

La banca registra anche un miglioramento a livello di rischi, con l'Npl ratio netto che scende al 2,8%, raggiungendo un livello inferiore a quello che l'istituto presentava nel 2006. Le coperture sui crediti deteriorati, che misurano il livello di prudenza rappresentato dagli accantonamenti già effettuati, sono al 60,8% (anche in questo caso in crescita rispetto al 56,4% di fine 2018).

«Grazie ai fondamentali della banca in continuo miglioramento — aggiunge Brandstätter — siamo confidenti che nel tempo possa esserci anche un ritorno a livello di prezzo delle azioni».

Il vicepresidente Carlo Costa si sofferma sulla volontà dell'istituto di credito di «continuare a migliorare il livello di servizio offerto ai clienti, rendere la banca ancora più efficiente e supportare famiglie e imprese».

«I risultati che la banca sta ottenendo per il livello di solidità e la bassa quota di rischi le garantiscono la possibilità

di essere autonoma e indipendente, capace di affrontare il mercato e le sfide che attendono il mondo bancario» chiosa Calabrò. Ad esempio i nuovi attori pronti a entrare in questo universo. Tradotto: i grandi player digital come Amazon o Google. «Stanno cominciando a entrare nel mondo dei pagamenti e a rosicchiare quote di mercato finora appannaggio esclusivo delle banche — fa sapere l'amministratore delegato — ma noi stiamo reagendo proponendo soluzioni innovative rispetto al passato. Sparkasse è stata, ad esempio, la prima in Alto Adige e fra le prime cinque in Italia a sottoscrivere un accordo con Apple per Apple pay per i propri clienti».

Quanto alla tanto vociferata ipotesi di fusione fra Sparkasse e Volksbank, Calabrò è netto: «Il cda non ha mai valutato formalmente l'operazione e in ogni caso ritiene che questo tipo di iniziativa rischi di non creare valore per i nostri azionisti. A oggi, pertanto, non è un argomento che ci poniamo».

**Erica Ferro**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**L'edizione 2019**

## Via a Milano il Salone dei Pagamenti elettronici

**S**i apre oggi al MiCo Milano Congressi il «Salone dei Pagamenti 2019» promosso da Abi. Si parlerà di innovazione e trend emergenti nei servizi di pagamento. I lavori proseguiranno fino all'8 novembre. Tra i partecipanti ci saranno Antonio Patuelli, presidente Abi e Alessandra Perrazzelli, vicedirettore generale Banca d'Italia.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Il finanziamento

# Crédit Agricole-Prada Sei sostenibile? Il prestito costa meno

Prada è sempre più sostenibile. La holding italiana del lusso ha annunciato di aver firmato con il gruppo bancario francese Crédit Agricole un finanziamento legato alla sostenibilità. È la prima operazione del genere realizzata nel mondo della moda. L'accordo tra Prada e Crédit Agricole introduce un meccanismo premiante, che consente di collegare il raggiungimento di tre obiettivi (indicati nel contratto) in materia di sostenibilità a un aggiustamento annuale del margine.

Il finanziamento, che prende il nome di *Sustainability Term Loan* è un prestito quinquennale di 50 milioni di euro. In base agli accordi siglati, il tasso di interesse del finanziamento può essere ridotto se il gruppo raggiunge i tre obiettivi fissati. Come ha sottolineato Alberto Bezzi, senior banker in Crédit Agricole, i tre propositi cui è legato il tasso di interesse sono stati scelti perché rappresentano una sfida concreta per Prada. In primis, il numero dei punti vendita che hanno ottenuto certificazioni *Lead Gold* o *Platinum*, che vengono assegnate agli edifici che dimostrano

di rispettare determinati standard ecosostenibili. Non manca il tema della formazione dei dipendenti: il secondo obiettivo è infatti legato al monte ore che i lavoratori occupano in attività formative. Infine, l'uso del «Prada Re-Nylon», un nylon che nasce da materiale rigenerato. Il *Sustainability Term Loan* è stato disposto da Crédit Agricole Corporate e Investment Bank, che funge anche da *Sustainability Coordinator*, *Sustainability Advisor* e *Facility Agent*. A Crédit Agricole Italia, invece, il ruolo di istituto finanziatore. «Questa operazione testimonia quanto la sostenibilità sia un elemento chiave per lo sviluppo del gruppo Prada — ha detto Alessandra Cozzani, chief financial officer di Prada Spa —. Siamo certi che questa collaborazione con Crédit Agricole, tra i leader del settore, aiuterà a estendere i benefici di una gestione di impresa responsabile anche al mondo finanziario». Crédit Agricole è infatti nel 2015 uno dei primi firmatari dell'Accordo di Parigi, e già da molti anni capofila nel settore dei green e social bond. «È un grosso piacere lavorare con Prada — ha detto Bezzi — si può parlare di sfide senza ricevere porte chiuse».

**Alice Scaglioni**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## 50

milioni  
di euro il valore  
del prestito  
quinquennale  
concesso



### Manager

Giampiero  
Maioli,  
amministratore  
delegato di  
Crédit Agricole  
Italia



TRIMESTRALE -942 MLN

## Chi è che sta sostenendo con forza Deutsche Bank?

Motta a pag. 5

# Chi è che sta sostenendo Deutsche Bank?

DI ROBERTO MOTTA

**I** numeri della trimestrale al 30 ottobre sono chiari: fra luglio e settembre, Deutsche Bank ha sofferto una perdita netta di 942 milioni di euro, contro l'utile netto di 130 milioni dello stesso periodo del 2018. Sedici analisti sondati da Bloomberg sono negativi sul futuro del titolo. Subito dopo i conti, JP Morgan ha tagliato il target price del titolo a 6 euro, ma venerdì 1° novembre il titolo è rimbalzato del 2% a Francoforte, dopo il tracollo di 24 ore prima, senza che fosse successo nulla di nuovo. Quasi nulla: una sconosciuta mano forte si era messa a comprare. Soldi veri. Chi sta comprando? si chiedono a Londra.

**Deutsche era diventata too big to fail?** Si era cacciata nel trading degli swap valutari, al punto da creare un rischio di controparte con cui nessuno può permettersi di giocare? E perché mai questo rischio? Mezzo secolo di borsa insegna che i rischi più grossi si prendono per tappare i buchi. Di solito, senza riuscirci. Vuoi vedere che il dubbio aleggiante sui mercati dallo scorso 16 settembre, quando la Fed cominciò a iniettare liquidità attraverso aste repo a breve per calmare le turbolenze sull'interbancario e impennate dei tassi, era fondato?

**La Fed sosteneva qualche Big straniero in grave difficoltà di finanziamento a breve?** Un Big che parla tedesco? Ipotesi mai smentita. **Donald Trump** che sostiene la Germania? Non sarà mica perché le sue dichiarazioni dei redditi con i suoi conti correnti presso l'istituto tedesco, che la Giustizia statunitense vorrebbe, restino indisponibili? Non si scherza negli Usa con le tasse. Lo sa bene **Al Capone**. Pensando al peggio, Putin, Londra e Cina continuano a comprare oro.

— © Riproduzione riservata — ■





## L'indice Global Fintech EY

# Un italiano su quattro non paga più in contanti

**Il sistema permette di evitare qualsiasi tipo di registrazione e password e ha il massimo livello di sicurezza**

di **Sergio Bocconi**

**F**ra gli italiani che hanno accesso a Internet, uno su due ha utilizzato quest'anno almeno un paio di soluzioni fintech. Il dato, nonostante sia inferiore alla media mondiale, pari al 64%, può per certi versi sorprendere, considerata la relativa arretratezza digitale del nostro Paese. A dare questa indicazione è il Global fintech adoption index elaborato da Ey che quest'anno per la prima volta include anche l'Italia.

Un indice creato sulla base di 27 mila interviste online in 27 mercati e che, partito nel 2015, ha visto la media globale di adozione di servizi fintech salire dal 16% al 43% nel 2017 per attestarsi nel 2019 appunto al 64%. Il dato è tanto più interessante se si considera la definizione che Ey dà delle soluzioni fintech, caratterizzate da tecnologia, innovazione del modello di business, e cambiamento del modo di interagire di pubblico retail e imprese grazie al fatto che il servizio è stato "ripensato" o "inventato".

In sostanza, si tratta di servizi finanziari di frontiera come i pagamenti o prestiti fra privati o i comparatori digitali di polizze assicurative. Offerti, nella maggior parte dei casi, non dal mondo bancario tradizionale.

Proprio per questo, caratteristiche come l'accesso alla rete soprattutto attraverso mobile e lo sviluppo del network bancario contribuiscono a determinare una graduatoria tutt'altro che scontata per l'indice elaborato da Ey.

In testa per livello di adozione di servizi fintech sono infatti Cina e India con

l'87%, seguite nella Top10 da Russia e Sud Africa (82%), Colombia (76%), Perù (75%), Olanda (73%), Messico (72%), Irlanda e Uk (71%). Paesi con caratteristiche sociali, economiche e tecnologiche molto differenti fra loro che possono però determinare con modalità diverse la spinta a favore di una confidenza più alta con soluzioni fintech. Valga per tutti l'esempio dell'India, dove soprattutto nelle zone rurali la connessione via mobile può non rappresentare un problema ma diffusione e familiarità con gli sportelli bancari sono piuttosto basse. L'Italia si colloca al 22esimo posto fra i 27 mercati considerati. Ci sono molti margini di crescita, dunque.

«Il nostro Paese non rappresenta però un fanalino di coda nell'adozione di servizi fintech», sottolinea Filippo Mastropietro, Customer & digital strategy leader di Ey per i servizi finanziari, «pur essendo più indietro rispetto a Paesi come Uk e Germania, ha registrato negli ultimi anni, grazie a una forte spinta innovativa, il proliferare di servizi offerti dai nuovi player portando al 51% il livello di fintech adoption nel 2019. Tale risultato è ben superiore rispetto ad altri paesi europei come Francia e Belgio, in cui non si sono sviluppate fintech di grande diffusione, a causa anche delle barriere all'entrata dovute a una forte concentrazione del settore bancario: del resto quattro delle 10 più grandi banche europee sono francesi».

In effetti dietro al nostro ci sono Paesi il cui posizionamento in termini di indice Ey può risultare inattesa. Chiude la classifica il Giappone con il 34%, penultima è la Francia con il 35%, e appena sopra ci sono Belgio e Lussemburgo (42%), Stati Uniti (46%), Canada (50%). Ci precede infine di poco la Spagna (56%) mentre la Germania è allineata

alla media globale.

Il livello di adozione fintech non è comunque nel nostro Paese omogeneo se si esaminano le diverse categorie di servizi.

Nel money transfer e nei pagamenti l'indice è al 42% rispetto a una media globale del 75%, diminuisce al 29% nei prestiti e si piazza poco sopra il 20% nella pianificazione finanziaria e nel risparmio & investimenti.

«A fronte di una crescita dei servizi innovativi nel credito e nei pagamenti digitali», dice Mastropietro, «non ci sono ancora in Italia realtà fintech che rappresentano casi di estremo successo a livello internazionale. Tuttavia nel nostro Paese si registra un livello di adozione di servizi Insurtech del 61%, di gran lunga superiore alla media globale pari al 48%, anche grazie al consolidamento di digital broker e comparatori online nel ramo danni». Insomma, un po' indietro sì, ma non troppo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## 87%

Il livello di adozione dei servizi fintech in Cina

Il paese asiatico risulta primo nella classifica elaborata da Ey sulla base dell'indice Global Fintech





(S)punti  
di vista

## Le nuove regole Ue e il cliente consapevole

di **Francesca Basso**

**G**li effetti molti clienti li hanno già sperimentati quando hanno fatto un pagamento online dopo il 14 settembre. Da quel giorno è in vigore la seconda direttiva europea sui servizi di pagamento, conosciuta come PSD2, che aumenta i requisiti di sicurezza per poter procedere a un pagamento online e nello stesso tempo aumenta la concorrenza nel mercato dei pagamenti aprendolo a istituti diversi dalle banche. «Gli istituti di credito e tutti i soggetti coinvolti, ovvero i circuiti delle carte e gli esercenti online, hanno tempo sino alla fine del prossimo anno per adeguarsi al doppio fattore di autenticazione anche per i pagamenti con carta online (come già oggi avviene per gli altri pagamenti a distanza)», spiega Rita Camporeale, responsabile Ufficio Sistemi di Pagamento dell'Abi. Molti istituti si sono già mossi. È il motivo per cui diverse banche hanno sostituito il token o lo hanno affiancato con altri codici di sicurezza da soddisfare per poter dare un ordine di pagamento. La direttiva però ha anche un altro obiettivo: regolamentare i nuovi servizi di pagamento che possono essere offerti a chi opera

e acquista tramite internet e che sono forniti da soggetti diversi dalla banca in cui si ha il conto e che presuppongono che il cliente dia il permesso di accesso ai propri dati. «I titolari dei conti online possono infatti dare il consenso all'accesso al conto a banche o istituti di pagamento autorizzati — prosegue Camporeale — che tramite canali dedicati potranno acquisire informazioni su saldo, movimenti e rendiconti, utili a gestire una serie di servizi per conto dei titolari». La direttiva prevede che banche o istituti di pagamento diversi dalle banche e autorizzati, con il consenso dei titolari dei conti, possano offrire servizi dispositivi, informativi (dati aggregati di uno o più conti online) e servizi di conferma disponibilità fondi. «Per ora sono servizi di natura finanziaria — spiega Camporeale — ma in prospettiva potranno essere anche di natura non finanziaria. Ovviamente serve il consenso consapevole del cliente. È importante che l'utente presti massima attenzione». Un dubbio sorge. Quanti sono i clienti davvero consapevoli? Il Salone dei pagamenti che si terrà a Milano dal 6 all'8 novembre potrà essere l'occasione per capirne di più.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# IL SISTEMA DEI PAGAMENTI E L'EVOLUZIONE DELLE BANCHE

Il cambiamento è veloce e inarrestabile, per i consumatori cresce la possibilità di scegliere

Per la cybersecurity serve collaborazione con le autorità di controllo e la condivisione degli investimenti con i governi

**Gli istituti devono decidere se restare semplici fornitori di prodotti e servizi oppure o trasformarsi in piattaforme digitali**

**In Italia la quota di clienti che ricorre ad Internet o al mobile banking ha raggiunto nel 2017 il 62% dal 43% del 2012**

di **Flavio Valeri\***

Il sistema dei pagamenti ha un ruolo rilevante nell'ambito dell'attuale transizione del settore bancario verso modelli in grado di rispondere adeguatamente alle nuove esigenze della clientela. Al punto di contribuire a ridisegnare la mappa del sistema stesso. I pagamenti nel nostro Paese stanno radicalmente cambiando, sia dal lato della domanda che da quello dell'offerta. Nuovi operatori entrano nel mercato e la clientela è sempre più a proprio agio con l'uso delle carte e dei sistemi digitali. Le banche italiane stanno gestendo e superando il cambiamento con successo; l'impegno è elevato e i dati, che sono il vero tesoro a disposizione del sistema bancario, sono ancora troppo sottovalutati come strumento di vantaggio competitivo.

La digitalizzazione ha trasformato i comportamenti dei clienti grazie a tecnologie che permettono di offrire nuovi servizi di interazione in tempo reale, personalizzati, user-friendly, veloci, accessibili in qualsiasi momento e da qualunque luogo, sicuri e con costi contenuti. Osserviamo, infatti, che le visite presso lo sportello su base mensile sono infatti calate in Italia da 1,5 a 1,05 tra 2012 e 2016 e la quota di utenti che ricorre ad Internet o al mobile banking ha raggiunto nel 2017 il 62% del totale della clientela, rispetto al 43% del 2012. Circa un cliente su 3 (quasi 9 milioni di persone) effettua mobile banking e il 38% di chi usa il mobile banking vi accede quasi ogni giorno.

Per quanto riguarda l'uso delle carte, che è un aspetto rilevante del

sistema dei pagamenti, in Italia dal 2014 al 2018 il numero di transazioni è cresciuto del 56% (da 2,03 miliardi a 3,18 miliardi di transazioni, per un valore passato dai 142 ai 200 miliardi di euro/anno), in linea con la media dei paesi dell'Eurozona (+53%). Nello stesso periodo, secondo i dati Bce, è aumentata anche l'importanza relativa dei pagamenti con carta sul totale delle transazioni, passati in Italia dal 42,4% del 2014 al 47,4% del 2018. Anche in questo caso il tasso di crescita è in linea con la media dei paesi dell'Eurozona (da 39,5% a 45,7%).

Il cambiamento è veloce e inarrestabile, e le banche possono decidere che ruolo vogliono giocare all'interno di questo processo: 1) rimanere semplicemente fornitori di prodotti e servizi oppure 2) trasformarsi in piattaforme digitali (via API) in grado di attirare quante più fintech, insurtech, terze parti tecnologiche per soddisfare qualsiasi esigenza della clientela. In questo mondo digitalizzato assume sempre più rilevanza il «dato», l'utilizzo e l'elaborazione corretta delle informazioni che, come già ribadito sopra, sono il vero tesoro del digital. Per questo la sicurezza e la protezione di questi dati rappresenta un aspetto cruciale.

A livello globale gli investimenti in cybersecurity ammontano a 37 miliardi di dollari con previsioni di sorpassare i 42 miliardi entro il 2020. In Italia, il settore bancario attivo nella prevenzione e difesa contro i possibili attacchi e frodi informatici riesce a bloccare il 95% dei tentativi degli hacker. Solo una stretta collaborazione con le auto-

rità di controllo nazionali e una condivisione con i Governi degli investimenti necessari a tutelare i cittadini consentono di affrontare in maniera incisiva questa minaccia. L'Italia è uno dei primi paesi europei ad aver definito una struttura di cooperazione settoriale promossa dalla Banca d'Italia e dall'ABI, il CERTFin.

Non solo le tecnologie, ma anche la regolamentazione ha favorito una trasformazione digitale nei sistemi di pagamento con l'approvazione della PSD2, che ha l'obiettivo di rendere il mercato dei pagamenti più aperto e accessibile, sia per i clienti che per le imprese (c.d. open banking). La Direttiva PSD2 offre ai consumatori maggiori opportunità di scelta con la facoltà di utilizzare servizi basati sull'accesso alle informazioni dei conti per effettuare operazioni di pagamento, per avere un quadro aggregato delle proprie finanze in modo da essere facilitati anche per richiedere prestiti o per effettuare investimenti. Uno degli aspetti più rivoluzionari della PSD2 è che consente a tutti i soggetti autorizzati (banche e non, e tra questi ultimi in primis le DigiTech) di avere accesso, previo consenso, ai dati finanziari dei clienti, elemento di cambiamento enorme per lo scenario competi-



vo. Il raggiungimento di un termine condiviso per l'applicazione delle regole per l'autenticazione forte del cliente per le operazioni online con carta in ambito europeo e il costante dialogo tra le Autorità e gli operatori segnano un importante risultato su cui costruire il percorso di risposta alle nuove esigenze della clientela nell'ambito del sistema dei pagamenti.

*\*Vicepresidente e responsabile del comitato tecnico per i servizi di pagamento e di regolamento dell'Associazione Bancaria Italiana*

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## **Banchiere**

Flavio Valeri,  
55 anni,  
è Chief Country  
Officer di  
Deutsche Bank  
in Italia



# I BIG DEL CREDITO LA SFIDA AL WEB INIZIA ALLO SPORTELLO

Sul fronte delle applicazioni delle tecnologie le banche italiane negli ultimi anni hanno recuperato terreno

Dal servizio di Intesa Sanpaolo che trasforma lo smartphone in Pos

al programma di Unicredit per facilitare l'apertura di market place su Alipay

fino ai nuovi strumenti digitali di Banco Bpm per le aziende. I piano di Ubi

Ecco come i grandi istituti si stanno trasformando per cogliere i benefici (e i rendimenti) della svolta digitale

di **Stefano Righi**

In un libro fresco di stampa (*Banca Up*, Guerini Next editore, prefazione di Daniele Manca), la curatrice Anna Gervasoni evidenzia l'impatto che il mondo digitale ha avuto e sta avendo sul settore bancario. Non solamente in Italia. L'innovazione in banca ha sempre trovato terreno fertile. Dagli anni Settanta, con i primi bancomat, ad oggi. Solo che adesso l'accelerazione è fulminea. Sono cambiati i parametri, al punto che alcuni «mestieri», un tempo tipicamente riconducibili agli istituti di credito, oggi vengono svolti efficacemente da altri.

Il mondo dei pagamenti è stato il primo settore ad essere aggredito dalle imprese che basano il loro business sulle nuove tecnologie. Paypal, diversi anni fa, spinto dalla crescita del commercio online di cui è stato un efficace coadiuvante, ha aperto la strada, ma oggi le app che consentono pagamenti da remoto in tempo reale sono moltissime, dall'italiana Satispay a Revolut e Transferwise.

Sul fronte delle applicazioni delle tecnologie digitali le banche italiane negli ultimi anni hanno recuperato molto terreno. C'è chi come il gruppo Sella ha investito significativamente nell'innovazione, aprendo a nuovi sistemi di pagamento e a una logica industriale del tutto nuova che ha prodotto Hype. Ma nel complesso, l'offerta che i maggiori istituti di credito italiani hanno allestito per la propria clientela raccoglie tutte le opportunità per pagare con sicurezza e a distanza. Senza essere costretti a fare la fila allo sportello.

## Frontiere italiane

Intesa Sanpaolo, la banca con maggiore presenza sul territorio italiano, ha percorso la strada dell'innovazione trasformando, con «Move and Pay Business», lo smartphone in un Pos (point of sale), grazie a uno strumento integrato capace di leggere le carte, che si collega tramite bluetooth allo smartphone o al tablet dell'utente abilitato e all'app «Move and Pay Business». Senza bisogno della linea telefonica aggiuntiva - si collega direttamente alla rete dello smartphone - l'app di Intesa abilita l'utente ad accettare pagamenti tradizionali (carte chip & pin e carte contactless dei principali circuiti nazionali e internazionali) e, grazie all'integrazio-

ne con «Move and Pay Business», permette all'utente di incassare i metodi alternativi di pagamento come Bancomat Pay. Un passo avanti, ben al di là delle parole straniere, sulla strada della semplificazione.

Lo smartphone è centrale nella strategia disegnata da ogni istituto. Da semplice telefono, lo smartphone è diventato il telecomando della nostra vita: sempre più cose passano di là. «Le abitudini e i comportamenti dei consumatori stanno cambiando in modo rapido e radicale - ricorda Remo Taricani, co-CEO Commercial Banking Italy di Unicredit - e il nostro ruolo è mettere a disposizione dei clienti strumenti innovativi, sicuri, efficienti e facili da usare. Siamo stati i primi in Italia a offrire i pagamenti digitali tramite Apple Pay e poi Samsung Pay e Google Pay. Sempre per primi abbiamo dato la possibilità ai commercianti di accettare Alipay per i pagamenti digitali dei numerosi turisti cinesi nel nostro Paese. La nostra logica è integrare tutte le migliori soluzioni che la tecnologia rende disponibili, in modo da rispondere alle differenti esigenze dei clienti garantendo sempre la massima attenzione al livello di sicurezza».

La sicurezza è il punto decisivo nelle transazioni, la chiave di volta capace di vincere le resistenze più accanite della clientela che ancora non si fida completamente. Non a caso è il capitolo di spesa più oneroso per le banche, che si trovano a dover affrontare ingenti investimenti per garantire alla clientela il consueto livello di affidabilità, a cui si aggiunge la rapidità nell'esecuzione dell'ordine, da coniugare con la complicazione della distanza. Investimenti importanti, che oggi consentono ai clienti di diversi istituti di prelevare contante anche senza utilizzare la consueta carta Bancomat, servendosi invece dell'onnipresente (e onnipotente) smartphone. «Banco Bpm - dice Luca Vanetti, responsabile della



Omnicanalità del gruppo – sta progressivamente abilitando la propria clientela alle soluzioni più innovative nell'ambito dei pagamenti digitali. Per primi in Italia, sul fronte aziende, stiamo lanciando nuovi servizi in collaborazione con player leader di mercato nei gestionali aziendali al fine di semplificare la user experience e permettere una gestione integrata di pagamenti, incassi, riconciliazioni e finanziamento delle fatture». Anche Il Monte dei Paschi ha accelerato sul fronte digitale. Mps ha infatti integrato l'offerta con Bancomat Pay per i pagamenti P2P (scambi di denaro tra privati tramite la rubrica telefonica) e P2B (pagamenti presso esercenti in negozio e online), con addebito diretto su conto corrente, che sostituisce ed evolve il precedente servizio Jiffy.

## Assegni americani

La forza dell'innovazione è così pervasiva che negli Stati Uniti sono riusciti anche a dare nuova vita all'assegno. Quel pezzo di carta rettangolare che le più giovani generazioni italiane difficilmente sanno cosa esattamente

sia, negli Usa è tornato di uso comune perché l'innovazione tecnologica lo ha reso moderno, fruibile, semplice da usare e soprattutto da incassare. Basta infatti scattare una foto all'assegno tramite la *app* della propria banca per vederlo immediatamente accreditato in conto, senza doverlo portare fisicamente in agenzia. E dopo due giorni, necessari per le opportune verifiche di solvibilità, quell'assegno che tenevamo per sicurezza nel portafoglio possiamo direttamente cestinarlo, senza pensarci più. Un «miracolo» a cui tendere.

«Per Ubi, semplificazione dei pagamenti e standard di sicurezza elevati sono i prerequisiti dei servizi alternativi al contante - spiega Frederik Geertman, vice direttore generale e *chief commercial officer* del gruppo -. In linea con il nostro percorso di digitalizzazione e all'interno di un quadro normativo rinnovato a livello europeo, Ubi offre a una clientela diversificata il maggior numero di opzioni possibili per effettuare transazioni. Riteniamo infatti che la strategia migliore sia offrire diverse valide alternative». Senza legarsi a un solo *provider*. L'innovazione tecnologica accelera, intercettarla è difficile, ma doveroso per non uscire dal mercato.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### I numeri

# 54%

I cittadini europei che nel 2018 ha utilizzato con regolarità i servizi di internet banking

# 34%

Gli italiani che hanno operato attraverso le piattaforme di internet banking nel 2018

# 56%

Banche che adottano il «digital onboarding», ovvero l'utilizzo dei canali online per acquisire nuovi clienti e attivare servizi

# +71%

L'incremento del numero di transazioni mobili effettuate su piattaforme di digital banking registrato nel 2018



### Intesa Sanpaolo

Carlo Messina, consigliere delegato di IntesaSanpaolo, primo istituto bancario in Italia con oltre 17 miliardi di ricavi



### Unicredit

Jean Pierre Mustier, Ceo di Unicredit, ha lanciato Pmi Digital LAB per accompagnare le imprese nella transizione digitale



### Banco Bpm

Giuseppe Castagna, amministratore delegato di Banco Bpm a cui fa capo la piattaforma digitale WeBank



### Ubi Banca

Victor Massiah, amministratore delegato di Ubi Banca attiva online dal 2003 con la piattaforma lwBank

# BANCHE E APP NEMICHE O ALLEATE?

Botta (McKinsey): il fintech? Vedo un approccio collaborativo con gli istituti tradizionali, non aggressivo

Il futuro è l'open banking, la tendenza sarà aggregare più account bancari in un'unica piattaforma

di **Federico De Rosa**

**L'Europa ha sviluppato per prima un'infrastruttura sofisticata e con un buon livello di efficienza**

«Il punto di partenza è uguale per tutte: la semplificazione dei pagamenti». È stata la «killer application» trovata dalle fintech per farsi spazio in un mercato in cui tradizionalmente sono le banche ad avere il monopolio. Anno dopo anno il mercato globale dei pagamenti ha preso sempre più spazio e oggi cresce a un ritmo consolidato del 6% annuo, secondo i dati che emergono dall'ultimo rapporto globale di McKinsey sul mondo dei pagamenti. «In Italia la crescita prevista è leggermente più bassa, al 4% circa — spiega Alessio Botta, partner di McKinsey responsabile della Payments Practice europea — ma in prospettiva può aumentare anche per via del ritardo da recuperare».

Per i consumatori è stata una vera rivoluzione. Oggi Revolut, la fintech leader di mercato in Europa, ha oltre 4 milioni di clienti, come una media banca italiana. «Nel settore bancario — spiega Botta — c'è stata una forte discontinuità, oggi i pagamenti non hanno più la redditività che avevano in passato. Ma poiché la crescita è il risultato che si ottiene moltiplicando i volumi per i prezzi, e visto che a fronte della riduzione dei prezzi i volumi sono aumentati, il combinato disposto è positivo».

È fuori di dubbio che gli istituti di credito sentano la pressione che arriva dal fintech ma «sul settore cor-

porate e B2B mantengono un buon presidio. Inoltre — racconta Botta — stanno proponendo nuovi servizi alle aziende, come per esempio l'utilizzo dei dati e dell'intelligenza artificiale. Partendo dai dati sulle transazioni di pagamento, la banca può aiutare le aziende a ottimizzare la gestione della tesoreria, della liquidità o del rischio valutario. Questo crea un legame forte tra cliente e banca, permettendo di difendere quote di mercato e aree di business».

Esiste, insomma, ancora una fascia, quella del corporate e delle pmi, dove il fintech fa più fatica. Secondo Botta lo scenario tuttavia non è quello di una sfida senza confini tra banche e piattaforme digitali: «Vedo emergere approcci collaborativi». Al punto che «la tendenza sarà quella di aggregare più account e servizi bancari su un'unica piattaforma». L'obbligo di apertura dei database a terze parti, introdotta dalla direttiva europea Psd2, spinge in direzione dell'open banking. «L'Europa per prima al mondo ha sviluppato un'infrastruttura sofisticata e con un buon livello di efficienza. Le banche hanno fatto investimenti, ora devono farli rendere» spiega Botta, che vede una possibile strada per vincere la sfida: «Bisogna spingere sulla customer experience e semplificare l'esperienza di pagamento per essere "top of wallet", ossia il primo sistema di pagamento che uso dal mio portafoglio digitale. Le banche possono sfruttare sia la Psd2 sia le infrastrutture dei pagamenti bancari istantanei, un sistema efficiente e con una catena di valore poco affollata».



**Partner**

Alessio Botta, partner di McKinsey

© RIPRODUZIONE RISERVATA





ACQUISTI  
TRE MILIONI  
DI POS,  
ECCO I NEGOZI  
DEL FUTURO

di Rita Querzè

# NEI NEGOZI 3 MILIONI DI POS IN GIOCO

Resca (Confimprese): gestire il contante ha un costo, non ha senso restare legati al passato  
Per Federdistribuzione «la maggiore diffusione dell'utilizzo della moneta elettronica è positivo»

Ma Confcommercio avverte: dove i margini sono bassi le commissioni possono pesare

di Rita Querzè

**G**uerra alle commissioni. Il problema numero uno per il mondo del commercio quando si parla di carte di credito e di debito, è la quota da versare alle banche per la gestione degli strumenti di pagamento. Partiamo dalle carte di credito. Le commissioni sono a due livelli. Quelle interbancarie e quelle che la banca chiede all'esercente. Le prime hanno un tetto dello 0,3%. Le seconde dipendono dal potere negoziale dell'esercente. Più si tratta di un interlocutore solido e con un ampio giro d'affari, più la commissione si abbassa. Più il negozio è piccolo, più sale.

Le catene con migliore potere contrattuale mediamente possono strappare uno 0,5% mentre il piccolo può dover versare anche il 2%. «Il problema è che nei settori dove i margini sono molto bassi queste commissioni possono diventare un capestro», lamenta Ernesto Ghidini, responsabile dell'area Finanza e credito di Confcommercio. Sono soprattutto i piccoli commercianti a essere in difficoltà. Ma che cosa ne pensano i grandi? «La maggiore diffusione dell'utilizzo della moneta elettronica è un fatto positivo, aumentando la sicurezza dell'intero sistema dei pagamenti — dicono in

Federdistribuzione, delle insegne di iper e supermercati —. Per incentivare questo percorso è però necessario ridurre i costi complessivi che ancora esistono. Per quanto riguarda le commissioni, nel caso della Distribuzione moderna organizzata, ogni piccola parte percentuale del loro costo muove centinaia di milioni». L'appello del mondo del commercio è stato ascoltato dal governo che nel decreto fiscale ha inserito il credito d'imposta al 30% per le spese di installazione dei Pos. A oggi i Pos installati in Italia sono circa 3 milioni su un totale di 6 milioni di partite Iva. Ma gli esercenti in senso stretto sono solo un milione. E non è chiaro quanti di questi abbiano il Pos.

Ci sono poi le carte di debito, categoria a cui appartengono i bancomat. In questo caso le commissioni interbancarie possono arrivare alla soglia massima dello 0,2% mentre le commissioni al commerciante vanno da uno 0,4% per i clienti migliori all'1,2-1,5% per i negozi che le banche considerano meno affidabili. Il circuito bancomat è un caso a sé con commissioni interbancarie dello 0,1% per i pagamenti fino a 5 euro, dello 0,2% per i pagamenti pari a 5 euro e fino a 24,5; infine di 0,05 euro

in somma fissa per tutti i pagamenti pari o superiori a 24,5 euro. A schierarsi senza se e senza ma contro il contante è il presidente di Confimprese Mario Resca: «Gestire il contante ha un costo, con gli altri sistemi si evitano ammanchi, sia dolosi sia dovuti ad errori, non ha senso restare legati al passato».

«La battaglia per il contante rischia di essere come quella dei giapponesi nelle isole del Pacifico: superata», taglia corto Sandro Castaldo, docente di Marketing alla Bocconi. «È molto avanzata per esempio la sperimentazione del sistema Rfid — spiega Castaldo —, piccole etichette che contengono un chip con tutte le informazioni sul prodotto. Il consumatore mette il prodotto nel carrello e passa attraverso un varco che registra automaticamente i prodotti comprati e li addebita alla carta di credito». Il futuro è già qui. E non ce ne siamo accorti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# IL FATTORE REVOLUT

## «IL FUTURO? SERVIZI A CANONE FISSO»

Il ceo della fintech britannica Storonsky: «Azzeriamo le commissioni sui prelievi all'estero e i cambi-valuta»  
Il modello Spotify usando una prepagata. L'interesse dei fondi di venture capital e la licenza bancaria in Lituania

di **Fabio Savelli**

**LONDRA** L'ambizione: «Diventare la prima banca digitale globale». La profezia: «Le banche del futuro saranno delle software company regolamentate». La svolta dell'open banking garantita dalla nuova direttiva Ue: «Sarà possibile collegare tutte le app bancarie con il nostro account». Nikolay Storonsky, 35 anni, è il fondatore e l'amministratore delegato di Revolut, ormai nell'olimpo delle fintech d'Europa con piani di espansione negli Stati Uniti, Singapore, Canada e Giappone. Ha appena annunciato oltre 3.500 assunzioni tra programmatori, sviluppatori, esperti di cybersecurity. Nella geografia della City Revolut conferma le mire di espansione a Canary Wharf a poche centinaia di metri dagli edifici di Citi e Hsbc. Due piani pieni di desk. Storonsky conosce bene il mondo degli expat. Nato in Russia, figlio di un alto dirigente del colosso pubblico Gazprom, si è trasferito a Londra a 20 anni per lavorare in Lehman Brothers prima che la banca d'affari Usa implodesse su stessa. Poco male, perché la sua carriera è decollata in Credit Suisse nel trading, trampolino per la successiva attività di startupper, nata da un'esigenza: quella di azzerare le commissioni sui cambi valuta e sui prelievi all'estero, autentico salasso per gli expat di tutto il mondo.

**Revolut è una neo-bank con una struttura molto light senza i pesanti vincoli regolatori. Ma al momento non realizzate profitti**

«Saremmo profittevoli se fermassimo gli investimenti di marketing e di espansione, ma vogliamo crescere rapidamente, ed è per questo che gli investimenti sono necessari. Se avessimo scelto di crescere più lentamente faremmo già profitti».

**Si parla di un nuovo round di rac-**

**colta di capitali per 1,3 miliardi?**

«Stiamo parlando con i principali fondi di venture capital».

**Come mai non pensate di espandervi in Cina, il mercato dei pagamenti digitali più evoluto?**

«E' sicuramente un mercato interessante e con un alto potenziale, non abbiamo piani per ora ma accadrà probabilmente nei prossimi anni».

**Avete un modello a canone fisso mensile per i servizi a valore aggiunto (7,99 e 13,99 per i pacchetti premium o metal): non rischia di essere troppo vincolante?**

«Il nostro prodotto base offre dei servizi che sono accessibili gratuitamente mentre per il resto offriamo dei piani in abbonamento, come Spotify o Amazon, che cambiano in base al Paese. Non sono previste variazioni per il momento sul modello di business».

**Revolut è un'applicazione collegata ad una carta prepagata, ma avete chiesto la licenza bancaria in Lituania: preoccupato per la Brexit?**

«Abbiamo una licenza nel Regno Unito e una in Europa, quindi per i nostri utenti non cambierà nulla. Il mercato del credito evolverà verso i servizi».

**Resta centrale il rapporto con la clientela: che tipo di modello di assistenza avete?**

«Il supporto al cliente è interno, ma abbiamo partner esterni per gestire particolari picchi».

**Sarebbe possibile erogare un mutuo senza avere una filiale fisica?**

«Vengono già erogati mutui senza interazione umana: ci sono già aziende negli Stati Uniti che lo fanno, è tutto automatizzato. Servono le informazioni dell'acquirente, quelle sull'appartamento, non c'è la reale necessità di incontrare qualcuno fisicamente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Nikolay Storonsky, 35 anni





# Semplici e veloci, la gara delle AZIENDE

## La piattaforma

## Satispay, la spesa con il cashback

Dai portafogli digitali collegati al conto corrente, con un guadagno anche per chi paga,

fino al «paytech» a tutto campo di Nexi: ecco le frontiere

battute dalle imprese nel mondo dei pagamenti senza contanti

**La raccolta totale è da poco salita a 42 milioni: tra gli investitori ci sono Copper Street Capital, Endeavor Catalyst e Greyhound Capital**

«Keep it simple», fatela semplice. Che cosa? La lotta al contante. Non ci sono solo bancomat o carte di credito; c'è tutto un ecosistema di app di fintech che consente di avere pagamenti tracciabili a poco prezzo e con una facilità d'uso nonché di gestione e archivio delle transazioni anche più semplice di un estratto conto della carta di credito e regolato da norme e infrastrutture italiane ed europee. A parlare — con cognizione di causa — è Alberto Dalmasso, amministratore delegato di Satispay, di cui è co-fondatore insieme con Dario Brignone, chief technical officer. Sono i due giovani imprenditori — il primo ha 35 anni, il secondo è due anni più grande — che, con a fianco Samuele Pinta (anch'egli classe 1982), hanno messo in piedi una società che ormai non si può più definire start-up. A ottobre 2019 ha raggiunto 820 mila clienti, di cui la metà utenti attivi (con almeno una transazione al mese), e 95 mila aziende li accettano. Entro il 2020 Satispay punta a raggiungere il 5% della popolazione: 3 milioni di persone (o 2,5 milioni solo considerando i maggiorenni) grazie alla relazione della società con 140 banche nel Paese: «Vogliamo diventare lo strumento di pagamento leader in Italia». Nel frattempo partirà l'internazionalizzazione: lo sbarco in Germania è atteso entro l'anno, dopo la fase di test in Lussemburgo.

Basta poco per incentivare i pagamenti tracciabili, spiega Dalmasso. E anche il mercato farà la sua parte: se il volume di pagamenti raddoppiasse, un esercente farà molta più attenzione ai costi e andrà a cercare condizioni migliori per il suo Pos oppure si appoggerà a sistemi alternativi come, appunto, Satispay. Il cashback, cioè il rimborso di parte di quanto pagato, è un esempio di incentivazione: «Anche una quota minime, dell'1%, cambia le scelte del

consumatore», spiega Dalmasso, «noi l'abbiamo testato. Si potrebbe pensare a un cashback di importo ridotto, tra lo 0,5% e il 2% sui pagamenti in generale. Se si teme che a livello di conti dello Stato non ci siano le coperture, si può mettere una soglia, per esempio 250 euro, che sono pari all'1% di 25 mila euro di spesa. È la "gamification" dei pagamenti: più paghi, più guadagni. E magari nella app puoi seguire il tuo risparmio annuo che cresce. La Corea del Sud è partita con un dello 0,5% e con strumenti simili al nostro i pagamenti sono esplosi». Satispay potenzierà il suo cashback «ma non vogliamo diventare una "Groupon del pagamento": vogliamo essere una società di pagamenti digitali che offre anche questo». L'agevolazione per i commercianti sta nei costi: 0,20 euro per le transazioni oltre i 10 euro, gratuita per quelle inferiori.

L'accelerazione nell'uso della app, già sostenuta dai pagamenti alla pubblica amministrazione — «abbiamo 195 mila targhe di auto di soggetti che hanno già pagato il bollo» —, avverrà con una maggiore fruibilità del «salvadanaio», i risparmi accumulati su Satispay, dalla mappa per trovare i negozi convenzionati, dall'elenco dei siti di e-commerce abilitati. «Vogliamo immaginare una Satispay più esplorativa: siamo ormai una community, non uno strumento sul quale pagare e quindi restare il meno possibile. Vogliamo mettere a disposizione più servizi, come il risparmio e le assicurazioni». È un modello al quale gli investitori mostrano di credere: di recente si è chiuso un nuovo round di finanziamenti che ha portato la raccolta totale a quota 42 milioni: tra questi, fondi come Copper Street Capital, Endeavor Catalyst e Greyhound Capital.

**Fabrizio Massaro**

© RIPRODUZIONE RISERVATA







**Ceo**  
Alberto  
Dalmasso,  
ceo di Satispay

# Semplici e veloci, la gara delle AZIENDE

## Banca Sella

### Hype, la «non-banca» dei record

**Hype è un esempio di come l'Open banking stia aprendo scenari nuovi, perché non è necessario essere una banca per fornire servizi bancari**

In soli due anni, senza campagne pubblicitarie colossali ma con un attento lavoro su siti di comparatori, influencer, blog, video e premi a chi presenta amici, è arrivata a 930 mila clienti, diventando la quinta «challenger bank» in Europa, e l'ottava nel mondo. È una crescita da 2-3 mila nuovi clienti al giorno quella di Hype. Che tecnicamente non è neanche una banca e — sia pure ancora per poche settimane, la newco è già stata costituita — non è neppure una società ma una divisione di Axerve, una controllata di Fabrick che è il veicolo per l'innovazione di Banca Sella.

Dal punto di vista giuridico Hype è un istituto di moneta elettronica, ovvero consente di avere un Iban, una carta di pagamento fisica e un conto utilizzabile per tutte le funzioni di base di un vero conto corrente come l'accredito dello stipendio, l'addebito delle bollette, i bonifici, il pagamento dei bollettini, le ricariche del cellulare, l'abilitazione a usare Google Pay e Apple Pay, con in più i trasferimenti diretti di denaro tra privati. Non si possono però avere libretti degli assegni né andare in rosso, essendo una copia elettronica del denaro contante.

«Il messaggio che vogliamo dare ai clienti è che li aiutiamo a risparmiare, non ad andare sotto...», spiega Antonio Valitutti, 38 anni, ideatore e general manager di Hype. «I 930 mila clienti hanno depositato più di 100 milioni di euro, con un saldo medio per cliente "plus" di 700-800 euro e di circa 100 per cliente "start". Come transato abbiamo superato i 2,5 miliardi». Si tratta insomma del denaro di tutti i giorni e di un po' di risparmi: «Una delle novità è che adesso si può ricaricare Hype ai supermercati Pam, magari usando il resto della spesa», spiega

Valitutti.

Hype è un esempio di come l'Open banking stia aprendo scenari completamente nuovi, perché non è necessario essere una banca per fornire servizi bancari. «Stiamo esplorando questo nuovo mondo di servizi aggiuntivi forniti da terze parti», continua Valitutti. «Per esempio quando cambi lo smartphone noi ce ne accorgiamo e subito ti proponiamo un'assicurazione contro i danni al telefonino con una polizza di Allianz. In più con Hype si ha un resoconto di quanto hai speso». Non essendo banca ma borsellino elettronico, i soldi su Hype non possono essere remunerati; ma — dice Valitutti — possono essere impiegati per comprare prodotti finanziari. È la nuova frontiera: «Stiamo vedendo prodotti di risparmio di terzi, semplici e poco rischiosi. Il nostro target si aspetta semplicità, trasparenza alta e rischio basso, quindi non possiamo fare derivati o prodotti rischiosi. Un prodotto di instant lending potrebbe essere una buona soluzione».

Un altro modo di realizzare ricavi solo le «loyalty» e il cashback per i clienti: «Se acquisti online su Booking, una parte del guadagno che Booking gira a noi per avergli portato un contratto noi lo giriamo al cliente». Sul mercato la concorrenza di questo tipo di realtà è ormai varia: «Ce la giochiamo sui servizi, sul fatto che proponiamo una esperienza estensiva». L'idea iniziale di Hype è del 2014, i test sono cominciati nel 2015 e l'avvio dell'offerta nel 2017. Dopo due anni Valitutti vede già all'orizzonte possibilità di consolidamento a livello europeo: «Lo scenario che si prospetta sull'Open Banking aprirà per forza a questo tipo di opportunità. Per ora ognuno sta costruendo la propria storia ma prima o poi il consolidamento avverrà. E più facilmente sarà tra realtà nuove che tra una come noi e una banca tradizionale».

**F. Mas.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA





**Ideatore**  
Antonio Valitutti,  
ideatore  
di Hype



# Semplici e veloci, la gara delle AZIENDE

## L'azienda

### SisalPay e la «cashless society»

Dai portafogli digitali collegati al conto corrente, con un guadagno anche per chi paga, fino al «paytech» a tutto campo di Nexi: ecco le frontiere battute dalle imprese nel mondo dei pagamenti senza contanti

**Il valore del settore dei pagamenti in Italia vale 654 milioni di euro. Nonostante l'86% delle transazioni sia in contanti, il trend va verso il digitale**

**C**rescita media annua del 22%, più di 15 milioni di clienti, oltre 40 mila punti vendita e 200 milioni di transazioni ogni anno: sono solo alcuni dei numeri di SisalPay, il circuito di pagamenti e ricariche online e tramite smartphone del gruppo Sisal. Nel 2008 le transazioni raggiungevano un valore di 1,4 miliardi di euro e dieci anni dopo, nel 2018, hanno toccato i 10,2 miliardi. Un aumento che è stato possibile grazie agli accordi stretti in questi anni da SisalPay con oltre 100 aziende partner, e agli investimenti che sono stati fatti: solo nell'ultimo triennio ammontano a oltre 60 milioni i soldi stanziati per l'innovazione nei sistemi.

Il valore del settore dei pagamenti in Italia vale 654 milioni di euro, considerando sia l'acquisto di beni, sia di servizi di consumo: i primi hanno una quota del 54% del totale, i secondi toccano il 37% e gli altri pagamenti relativi a tasse, ticket, tributi e sanzioni arrivano al 9%. Nonostante in Italia perduri ancora l'abitudine ai contanti (l'86% dei pagamenti che avviene sul territorio nazionale è ancora legato alla cara vecchia carta moneta) l'uso dei pagamenti digitali sta crescendo. «Il percorso verso una società con meno contante è in corso, e i trend globali e italiani lo dimostrano – dice Emilio Petrone, amministratore delegato di Sisal Group –. «Le nostre soluzioni rispondono alla lettura attenta di questi dati. Siamo un

Paese dal forte potenziale inespresso, dove se è vero che siamo ancora fortemente dipendenti dal contante, si nota che qualcosa sta cambiando: crescita dell'uso delle carte di pagamento ed esplosione dei pagamenti tramite mobile». SisalPay ha investito infatti nel progetto Cashless-Pos, con cui la società ha reso possibile l'accettazione di pagamenti di servizi con moneta elettronica su tutta la rete di vendita; e in PagoPa, il canale dedicato ai servizi legati alla Pubblica amministrazione.

Tra gli italiani, 1 su 4 (pari al 29%) ricorre a SisalPay per pagare tasse, multe, bollo auto e ticket sanitari, e secondo il rapporto «Cashless society» di Ambrosetti i benefici attivabili da PagoPa ammontano a 375 milioni di euro all'anno su scala nazionale. Ma l'Italia, come ricorda Petrone, è anche uno dei primi Paesi in Europa per capillarità delle infrastrutture, penetrazione dei digital device e per numero di Pos per milione di abitanti. «Gli strumenti ci sono e le nostre recenti soluzioni, l'App Bill o la carta SisalPay, ne sono un esempio – ha aggiunto il ceo di SisalGroup –. Dobbiamo ora necessariamente unire gli sforzi per fare cultura e far percepire i reali benefici, quali la riduzione del costo del contante, l'emersione dell'economia sommersa e il recupero dell'Iva, l'incremento dei consumi e più in generale lo stimolo all'innovazione».



L'ultimo passo verso un'ulteriore innovazione, SisalPay l'ha compiuto a settembre, quando ha annunciato il suo ingresso nel mercato delle carte di pagamento con la Carta SisalPay. Nata per pagamenti off e online, è una prepagata Mastercard contactless, dotata di Iban e pensata per chi non ha un conto corrente, ma anche per chi vuole inviare o ricevere denaro. Emessa da Wirecard Card Solutions Ltd sotto licenza di Mastercard International, entro fine 2019 sarà attivabile in 20 mila punti SisalPay. Nel luglio scorso, inoltre, la società ha siglato insieme a Banca 5 di Intesa Sanpaolo una partnership per costituire una newco che offrirà a partire dal 2020 prodotti bancari e servizi di pagamento in oltre 50 mila esercizi sparsi su tutto il territorio nazionale.

**Alice Scaglioni**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Ai vertici**  
Emilio Petrone,  
amministratore delegato  
Sisal Group

## Visco: il Pil aumenta se la giustizia funziona



Mattarella e Visco (foto ANSA)

### L'INTERVENTO

**ROMA** «Un sistema giudiziario ben funzionante, anche nel gestire le controversie e risolvere i contenziosi di natura economico-finanziaria, è il presupposto per la creazione di un ambiente favorevole agli investimenti». Lo ha affermato ieri il governatore di Bankitalia, Ignazio Visco, in occasione dell'avvio del Corso straordinario «Le garanzie istituzionali di indipendenza della magistratura in Italia». Secondo Visco, tale indipendenza, alimentando «la fiducia nei mercati e nelle relazioni economiche, favorisce stabilità ed equilibrio della crescita dell'economia».

Visco parlava alla presenza del presidente della Repubblica, Sergio Mattarella. «Nell'Unione europea, accanto alla qualità delle pronunce prodotte - ha osservato Visco - l'indipendenza della magistratura è considerata uno degli elementi cruciali per il buon funzionamento dei sistemi giudiziari». E però «dal "Quadro di valutazione della giustizia 2019", accanto a tendenze positive sull'efficienza e la qualità della giustizia, emergono criticità con riferimento alla percezione dell'indipendenza della magistratura». Il governatore ha così ricordato come nel nostro paese «secondo un recente sondaggio di Eurobarometro, solo il 37% della popolazione e il 39% delle imprese ritengono il sistema giudiziario indipendente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA







Un treno Italo

## Italo ottiene 1,1 miliardi di prestito dalle banche

### L'OPERAZIONE

**ROMA** Italo viaggia ad alta velocità anche nei conti e, grazie alla floridezza della gestione del vicepresidente Flavio Cattaneo, continua a godere del sostegno delle banche. Qualche giorno fa un pool di istituti guidato da Banca Imi, Unicredit, Banco Bpm, Mediobanca ha deliberato la concessione di un finanziamento di 1,1 miliardi alla società di Italo. L'operazione è strutturata in due tranche: a) term loan di 900 milioni destinata a rifinanziare una linea di credito di pari importo; b) una rcf di 200 milioni che verrà utilizzata per distribuire un dividendo agli azionisti: il fondo Usa Gip possiede il 72,6%, Allianz (11,5%), Reinvesting Shareholders (il gruppo dei soci italiani guidato da Luca di Montezemolo e Cattaneo) il 7,7% più altri soci. Il prestito è bullet a 5 anni. Italo ha chiuso il semestre con 350 milioni di ricavi (dai 260 del semestre 2018), ebitda 147 milioni (75), utile 75 milioni (30).

**r. dim.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# FinecoBank, nove mesi a gonfie vele

## I CONTI

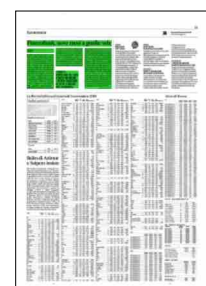
**MILANO** FinecoBank chiude i nove mesi con utile netto di 198,1 milioni, con una crescita del 10,8% anno su anno. I ricavi ammontano a 489 milioni (+5,2%) trainati dall'area Investing (+14,3%) con management fees in crescita del 12,1% grazie al contributo di Fineco asset management (pienamente operativa da luglio 2018), alla maggiore incidenza dei Guided products and services e al continuo miglioramento della produttività della Rete. Si conferma il contributo dell'area banking (+2,8%), supportata dall'aumento della liquidità transazionale e dall'attività di lending. Il brokerage

ha registrato il miglior trimestre da un anno, con una crescita del 10,5% trimestre su trimestre. I costi operativi sono sotto controllo a 185,2 milioni e il cost/income ratio è al 37,9%, in calo di 1,4 punti. «Fineco sta realizzando ottimi risultati, ottenuti senza aumentare il profilo di rischio della banca, e con una cre-

**I PROFITTI  
AUMENTANO DEL 10,8%  
A QUOTA 198 MILIONI  
L'AD FOTI: CRESCIAMO  
IN TUTTE LE NOSTRE  
AREE DI BUSINESS**

scita importante in tutte le aree di business che conferma ancora una volta la capacità di generare un flusso di ricavi ben diversificato e bilanciato», ha osservato l'ad Alessandro Foti. I total financial assets si attestano a 78,6 miliardi, in crescita del 10,9% rispetto a settembre 2018. Il saldo della raccolta gestita è di 38,3 miliardi, in rialzo del 9,7%, il saldo della raccolta amministrata è di 15,2 miliardi (+5,3%), quello della raccolta diretta di 25,1 miliardi (+16%) grazie alla continua crescita della base di nuovi clienti e dei depositi transazionali. Nel periodo sono stati acquisiti 87.467 nuovi clienti. Il numero dei clienti totali è di circa 1.338.000, in crescita del 6,4%.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## Foti: adesso Fineco è diventata un target

«Siamo una public company molto redditizia che attira l'interesse di possibili acquirenti», segnala l'ad. Nei nove mesi utili record a quota 198 milioni di euro  
Messia a pagina 6

SIAMO UNA PUBLIC COMPANY MOLTO REDDITIZIA, SEGNA LA L'AMMINISTRATORE DELEGATO

# Foti: adesso Fineco è un target

*Numeri al top per la banca, che chiude i nove mesi con profitti in aumento del 10,8% a un passo da quota 200 milioni*

DI ANNA MESSIA

**F**inecoBank ha chiuso i primi nove mesi del 2019 con i migliori risultati di sempre e la tendenza, ha dichiarato a *MF-Milano Finanza* l'amministratore delegato Alessandro Foti, resta positivo anche per la fine dell'anno. Numeri che fanno della società un obiettivo sempre più appetibile agli occhi di possibili investitori dopo l'uscita di Unicredit dal capitale, avvenuta a luglio scorso. «Oggi siamo una delle poche public company tra le blue chip e siamo molto redditizi e questo fa di noi, per definizione, un target agli occhi di possibili acquirenti», ha detto Foti, esprimendo però tranquillità. «L'eventuale acquirente dovrebbe fare un investimento importante e di sicuro non vorrebbe snaturare il nostro modello mettendo a rischio il suo investimento. Nessuno vuole sprecare denaro». Per ora il primo azionista resta Blackrock con una quota di circa il 10%.

I conti, come detto, sono in crescita. Il bilancio da gennaio a settembre di Fineco si è chiuso con un utile netto record, in aumento tendenziale del 10,8% a 198,1 milioni, mentre i ricavi sono saliti del 5,2% a 489 milioni. «Il nostro modello mostra di essere

stabile e in crescita in tutte le situazioni di mercato», ha detto Foti, sottolineando che la solidità patrimoniale è rimasta stabile, con il Cet1 ratio al 17,37%, e «non c'è stato un aumento del portafoglio di rischio del lending e neppure un incremento del rischio per i clienti».

Intanto prosegue lo sviluppo della nuova piattaforma, che rafforzerà ulteriormente la produttività della banca combinando il modello del cyborg advisory con il big data analytics. «La nuova piattaforma faciliterà il processo di trasformazione dell'asset mix della clientela verso il risparmio gestito grazie anche al lancio di nuovi prodotti d'investimento conservativi e prodotti assicurativi», ha aggiunto Foti.

Sul fronte delle polizze la banca ha in piedi partnership con Aviva e con Eurovita e a crescere molto è stata anche Fineco Asset Management, società partita circa un anno fa e che ha raggiunto asset complessivi per 13 miliardi.

Nei primi nove mesi la raccolta è stata positiva per 4,3 miliardi, con 1,9 miliardi nel risparmio gestito. Le masse complessive a settembre hanno raggiunto quota 78,6 miliardi, in crescita del 10,9% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso. Anche ottobre si è chiuso con una raccolta

netta positiva per 380 milioni e un bilancio del risparmio gestito positivo per ben 500 milioni. In pratica, ci sono stati deflussi dal risparmio amministrato verso il gestito, con un bilancio netto positivo per 500 milioni e 350 milioni di questi capitali sono andati in Fineco Asset Management.

Prosegue intanto la crescita in Inghilterra, dove Fineco è sbarcata nel 2016. «Nel Paese abbiamo creato la piattaforma di trading e il banking e ora stiamo portando i primi fondi, ma per definire meglio la strategia aspettiamo chiarimenti sulla Brexit», ha segnalato Foti.

Aumentano anche i clienti. Nei primi nove mesi dell'anno ne sono arrivati 87.467 portando il totale a 1,34 milioni, che rappresenta una crescita del 6,4% rispetto a un anno prima. «Le analisi di mercato hanno evidenziato che Fineco è stata tra le società più trasparenti nell'allinearsi alle nuove regole di Mifid II. Una scelta che evidentemente ci premia», ha concluso Foti. In borsa ieri l'azione FinecoBank è salita del 1,2% a 10,8 euro, per una capitalizzazione di 6,5 miliardi. (riproduzione riservata)







STRATEGIE E BANCHE L'ISTITUTO VUOLE ACCOMPAGNARE VERSO IL GESTITO 240 MLD DI RACCOLTA DORMIENTE

# Piano Intesa per il risparmio

Messina: se il governo porterà lo spread sotto 100 punti, ci sarà una crescita significativa delle masse  
Risultati record nei nove mesi con profitti per 3,3 miliardi. Confermata la politica dei dividendi

(Gualtieri a pagina 7)

IL GRUPPO MIRA A CONVERTIRE IN GESTITO GRAN PARTE DELLE MASSE AMMINISTRATE

## Il piano di Intesa per il risparmio

La strategia rivolta a un bacino di raccolta di circa 240 mld. Il ceo Messina: se il governo porterà lo spread sotto 100 punti ci sarà una crescita significativa dei volumi. Conti record nei nove mesi

DI LUCA GUALTIERI

**A**ccompagnare circa 240 miliardi di raccolta dormiente verso il risparmio gestito, approfittando della discesa dello spread e della ritrovata sicurezza sul mercato finanziario italiano. È questa la strategia che Intesa Sanpaolo ha scelto per aumentare la redditività, pur senza penalizzare la clientela con l'introduzione di tassi negativi. «C'è una porzione molto significativa» di risparmio amministrato e denaro dormiente che può essere convertita in risparmio gestito, ha spiegato ieri Messina nel corso della presentazione dei risultati trimestrali. Il banchiere ha infatti registrato una crescita significativa dei depositi corporate e un aumento di quelli della clientela retail. «Il risultato è che riceviamo questo denaro che» potenzialmente «possiamo convertire in risparmio gestito. Tutti i nostri gestori sono impegnati a trasformare i depositi in risparmio gestito», ha affermato Messina. Tanto più che oggi il momento di mercato è più favorevole rispetto a qualche mese fa: «Se il governo

farà il lavoro giusto di portare lo spread sotto a 100 punti base ci sarà una crescita significativa delle masse gestite e quindi un aumento commissioni», ha aggiunto. «Più nel dettaglio la divisione del gruppo dedicata all'asset management sta lavorando intensamente per convertire in risparmio gestito i circa 240 miliardi di risparmi degli italiani presenti nei nostri conti sotto forma di risparmio amministrato e depositi a vista. I primi risultati positivi sono già visibili nel terzo trimestre e le prospettive sono ancora più positive», ha affermato il ceo.

**Nel frattempo** al 30 settembre Intesa ha registrato un utile netto di 3,3 miliardi (miglior risultato dei nove mesi dal 2008), in crescita del 9,9% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Nel solo terzo trimestre i profitti sono saliti del 25,3% a 1,04 miliardi (-14% rispetto al secondo trimestre del 2019), risultato superiore alle attese degli analisti, che stimavano un utile trimestrale di 927 milioni. Ribadita anche la politica di dividendi per l'esercizio 2019, che prevede la distribuzione di un dividendo cash corrispondente

a un payout ratio dell'80% del risultato netto. Il coefficiente Cet1 calcolato applicando i criteri transitori validi per il 2019 è pari al 14% (dal 13,5% di fine 2018), tenendo conto di 2,65 miliardi di dividendi maturati nei nove mesi. «Siamo particolarmente soddisfatti dei primi nove mesi del 2019: in un contesto più complesso del previsto, Intesa Sanpaolo conferma la capacità di raggiungere risultati importanti, in linea con l'obiettivo di un utile netto superiore a quello del 2018», ha concluso Messina.

Sempre ieri anche Banca Imi ha approvato i risultati dei nove mesi. Per la prima volta nella sua storia la banca d'investimento del gruppo ha registrato un utile netto superiore al miliardo (1,1 miliardi), in crescita dell'85,7% rispetto allo stesso periodo del 2018. Il balzo è dovuto in particolare al raddoppio (+97%) dei profitti da trading, a 1,2 miliardi, ma anche al buon andamento degli interessi netti (+48,2% a 629 milioni). Le commissioni nette sono scese del 6,9% a 273,6 milioni, mentre il margine di intermediazione è aumentato del 57,6% a 2,1 miliardi (riproduzione riservata)

I NOVE MESI DI INTESA SANPAOLO		
Dati in milioni di euro		
	30.09.2019	
◆ INTERESSI NETTI	5.258	-5%
◆ COMMISSIONI NETTE	5.865	-2,30%
◆ PROVENTI OPERATIVI NETTI	13.582	-0,80%
◆ COSTI OPERATIVI	6.758	-2,50%
◆ RISULTATO CORRENTE LORDO	5.347	8%
◆ RISULTATO NETTO	3.310	9,90%

GRAFICA MF-MILANO FINANZA





GRAFICA MF-MILANO FINANZA





# Nexi e Aci Worldwide potenziano i Pos

di **Francesco Bertolino**

**N**exi ha annunciato una collaborazione con Aci Worldwide, società quotata al Nasdaq. La partnership consentirà agli esercenti clienti delle banche partner di Nexi di offrire nuovi servizi di pagamento innovativi tramite i Pos come buoni pasto aziendali, carte regalo, punti fedeltà, nonché la cosiddetta lotteria degli scontrini introdotta dalla manovra. La soluzione Up Retail Payments consentirà infatti di abilitare sugli 1,4 milioni di Pos gestiti da Nexi in Italia una piattaforma per integrare nuovi servizi a valore aggiunto. «I commercianti in Italia e in tutta Europa, per essere competitivi, devono offrire ai clienti servizi di pagamento innovativi e capaci di generare nuovo business», spiega Gianfranco Botti, General Manager di Aci Worldwide (Italia). «Aci ci fornisce una solida piattaforma su cui costruire nuovi servizi», sottolinea Enrico Trovati, direttore della divisione Merchant Services and Solutions di Nexi. (riproduzione riservata)



**Tutto il meglio in diretta su ClassCnbc**

L'impatto della Psd2, la seconda direttiva europea sui servizi di pagamento operativa dal 14 settembre in Italia, ma anche la lotta al contante decisa dal governo e gli incentivi ai pos, passando per la questione della sicurezza per tutti i tipi di pagamenti. Sono questi alcuni dei temi che si apprestano ad animare la quarta edizione del Salone dei Pagamenti, dal titolo evocativo: «Protagonisti del nuovo mondo». Si tratta dell'evento promosso dall'Abi in collaborazione con Feduf-Fondazione per l'educazione finanziaria e al risparmio, Cbi, Consorzio Abi Lab e organizzato da Abi-Servizi che si terrà a Mico di Milano dal 6 all'8 novembre.

La tv ClassCnbc (507 di Sky e in streaming su [www.milanofinanza.it](http://www.milanofinanza.it)) è media partner della tre giorni che sarà l'occasione per imprese, bancarie e non, istituzioni e cittadini, di confrontarsi sui trend emergenti dei sistemi di pagamento, sulle nuove tecnologie e sulla sicurezza. Dal 6 all'8 novembre, la redazione di ClassCnbc intervisterà i protagonisti del Salone dei Pagamenti 2019 con collegamenti in diretta alle 15, alle 15.40 e alle 17. Nel giorno di apertura sarà data massima copertura alla sessione plenaria che aprirà i lavori con gli interventi di Antonio Patuelli, presidente dell'Abi, Alessandra Perrazzelli, vicedirettore generale della Banca d'Italia e Federico Faggin, tra gli italiani più celebri della Silicon Valley, essendo l'inventore del microchip e della tecnologia touchscreen. (riproduzione riservata)



*Il retroscena*

# A volte ritornano Bassanini va verso il consiglio Cdp

di Sara Bennewitz e Luca Pagni

**MILANO** – Un altro possibile ritorno a Cassa Depositi e Prestiti: quello in cda dell'ex presidente Franco Bassanini. Solo pochi giorni fa il consiglio di amministrazione ha indicato come nuovo presidente l'ex banchiere di Jp Morgan e Intesa, Giovanni Gorno Tempini che di Cassa era stato già amministratore delegato tra il 2010 e il 2015. La nomina avverrà nell'assemblea dei soci che si terrà venerdì prossimo. E nella stessa seduta potrebbe esserci anche la cooptazione in cda di Franco Bassanini, in sostituzione del dimissionario Valentino Grant, indicato dalla Lega ma dalla scorsa estate al Parlamento europeo. Anche per Bassanini si tratta di un ritorno: della Cdp è stato presidente negli stessi anni in cui Gorno Tempini era ad.

Se dovesse essere confermata, la nomina di Bassanini potrebbe dare il via a una più complessa partita di nomine nelle controllate della Cdp. E – a cascata – anche in altre società sotto l'egida del Tesoro, dove il rinnovo delle cariche è ormai congelato da mesi, oltre ai vertici dell'Agcom e del garante della Privacy.

Il ritorno di Bassanini, che tra le altre cose è stato ministro della Funzione Pubblica nei governi retti da Prodi, D'Alema e Amato, rassicura la componente Pd al governo: il nuovo consigliere potrebbe costituire un asse con il ministro dell'Economia Roberto Gualtieri – pri-

mo azionista di Cdp – considerando che l'attuale ad, Fabrizio Palermo è in quota M5S. Mentre Gorno Tempini è stato indicato dalle Fondazioni bancarie (socio con il 15,93% di Cdp), in sostituzione del dimissionario Massimo Tononi.

La possibilità che si sblocchino le nomine è confermata dalla convocazione di un consiglio della Cdp, anticipato al 21 novembre: in quella data potrebbe arrivare la quadra sui nuovi cda di Sace, Simest, Cdp Immobiliare, Cdp equity.

Oltre a ricreare l'accoppiata con Gorno Tempini, Bassanini servirebbe anche a garantire il progetto della rete in fibra ottica, che sta molto a cuore sia ai Cinque Stelle, sia al Pd. I tempi matureranno solo nel 2020, ma prende sempre più corpo la possibilità di fondere Open Fiber (di cui Bassanini è presidente) in una società della fibra insieme alla Flash Fiber di Telecom Italia. Enel, che ha il 50% di Open Fiber, venderebbe la sua quota a uno o più fondi internazionali, mentre Cdp – che ha l'altro 50% – riceverebbe un concambio in azioni Tim. E così la Cassa, che ha già il 9,9% di Tim, diventerebbe il primo azionista della società, così come del nuovo soggetto della fibra.

Bassanini giocherebbe, quindi, una partita con un doppio ruolo: presidente della società della fibra e consigliere del suo primo sponsor, ovvero la Cdp. Del resto era stata proprio la Cassa – con Enel – a farsi promotrice, sotto il governo Renzi, di Open Fiber, per dotare l'Italia di una rete in fibra ottica.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



## ▲ La coppia

Franco Bassanini e Giovanni Gorno Tempini sono stati presidente ed ad della Cassa depositi e prestiti





## I CONTI

# Il risparmio gestito spinge l'utile Intesa: 3,3 miliardi in 9 mesi

di Vittoria Puledda

**MILANO** – Meno dipendenti, meno filiali e più profitti per Intesa Sanpaolo, insieme al forte miglioramento dei crediti deteriorati. Battendo le stime degli analisti, la banca guidata da Carlo Messina ha messo a segno utili netti per 3,31 miliardi nei primi nove mesi dell'anno (+9,9%), consentendole così di confermare per l'intero 2019 un utile superiore a quello dell'anno prima (4 miliardi) e il pagamento di un dividendo pari all'80% del risultato ottenuto. In futuro, Messina non ha escluso che si possano distribuire acconti sui dividendi: «Potrebbe essere un'opzione - ha detto - ma stiamo ancora valutando».

Intanto, l'amministratore delegato ha sottolineato la soddisfazione per i risultati ottenuti nonostante «un contesto più complesso del previsto». Bene anche il terzo trimestre - il migliore dal 2007 per le commissioni incassate - nonostante il lieve rallentamento stagionale, rispetto al trimestre precedente, di molte voci del bilancio.

Considerando i nove mesi, c'è da registrare il forte balzo degli utili da attività finanziarie, più 24%, e l'altrettanto netto risanamento dei crediti in difficoltà: lo stock è diminuito del 13,3% rispetto a dicembre scorso e ormai questi prestiti rappresenta-

no il 7,6% dei crediti complessivi (il 3,6% al netto delle rettifiche). Molto più leggero il conto delle rettifiche nette - in calo del 17,7% rispetto ai primi mesi del 2018 e ai minimi dal 2007 - mentre il passaggio da crediti *in bonis* a crediti deteriorati «non è mai stato così basso».

Migliora la qualità del credito, quindi, mentre aumenta la raccolta diretta dalla clientela (+11,6 miliardi da fine anno) e soprattutto il risparmio gestito: 21,1 miliardi in più da inizio anno e 2,5 miliardi di flussi netti solo negli ultimi tre mesi. È con questa voce che Messina conta di far crescere la banca, puntando ad aggredire buona parte dei 240 miliardi di risparmi conservati in conti correnti e depositi amministrati presso la banca. I primi risultati positivi sono «già visibili nel terzo trimestre, con prospettive più positive», ha spiegato Messina.

Continua, intanto, l'opera di dimagrimento di Intesa: i costi operativi sono scesi del 2,5% rispetto ai primi 9 mesi 2018, mentre l'accordo sindacale del maggio scorso porterà all'uscita volontaria di 1.600 persone entro il 2021 (oltre alle 9.000 già previste). Altre 1.000 persone hanno chiesto di aderire al piano volontario e la banca sta valutando cosa fare. Possibili anche mille nuove chiusure di sportelli, oltre alle 1.100 già previste.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I numeri

17,7%

**Le rettifiche**  
La diminuzione delle rettifiche sui crediti

14,2%

**Il Cet1**  
La solidità patrimoniale proforma a regime

2,5

**Raccolta netta**  
I miliardi di nuovi flussi del gestito nel trimestre



▲ **Carlo Messina**

Nato a Roma nel 1962, laureato in Economia e Commercio alla Luiss di Roma, ha iniziato a lavorare alla Bnl nel 1987. È amministratore delegato di Intesa Sanpaolo dal settembre del 2013



# Carige, a dicembre l'aumento di capitale ora i conti dei 9 mesi

Presentata in Consob la bozza del prospetto. In attesa della risposta e dell'avvio del progetto di rafforzamento restano da risolvere parecchie questioni

*Un passaggio fondamentale per capire meglio gli scenari futuri sarà con l'illustrazione dei dati dei primi nove mesi del 2019*

**Commissario in corsa**



Fabio Innocenzi, appassionato di ciclismo, è in corsa anche per una conferma al vertice di Carige dopo il nuovo assetto del capitale sociale successivo all'aumento

di **Massimo Minella**

In fondo è solo una questione di settimane. Poche, da qui alla fine dell'anno, per capire davvero che cosa ne sarà di Carige. Un percorso tutto sommato breve, ma denso di insidie e di tappe obbligate da completare con successo. In gioco non c'è infatti soltanto il quarto aumento di capitale in sei anni (questo, da 700 milioni di euro), ma anche l'intesa sulla cessione di gran parte dei crediti deteriorati e quella sull'ulteriore riduzione dell'organico (800 entro il 2023). Tutto questo, mentre un passaggio fondamentale sarà quello con i conti del terzo trimestre 2019, fondamentali per capire l'andamento dell'attività commerciale della banca.

Si partirà a dicembre, come già ipotizzato nelle scorse settimane con il rafforzamento. Carige, come riportato ieri dalla sede genovese

dell'agenzia Ansa, ha infatti depositato in Consob la bozza di prospetto. Sarà necessario attendere la risposta e poi si potrà lanciare ufficialmente l'operazione. Il rafforzamento, nel suo complesso, sarà di 900 milioni di euro, 700 sotto forma di aumento di capitale, e 200 attraverso l'emissione di un prestito subordinato. Non è in discussione la riuscita dell'operazione, ma sarà fondamentale capire come andrà a ricostituirsi il capitale. Protagonista dell'aumento, e del salvataggio di Carige, sarà il Fondo Interbancario, che direttamente e attraverso la conversione del prestito subordinato sottoscritto nel 2018 dallo Schema Volontario, sottoscriverà il 79% dell'aumento, garantendo già di farsi carico di tutto l'eventuale inoptato. Il 9% è invece riservato a Cassa Centrale Banca, indicato come futuro socio industriale, a cui il piano dei commissari garantisce in via esclusiva la possibilità di acquistare

entro due anni le quote del Fondo Interbancario con uno sconto del 47%. Il rimanente 12 è riservato agli attuali soci, ma l'impressione è che al momento nessuno dei principali azionisti sia disponibile a mettere nuovamente mano al portafogli. Non certo la Malacalza Investimenti, oggi titolare del 27,55% del capitale, che di soldi in Carige ne ha già messi tanti (423 milioni) e che non ha intenzione di andare oltre. D'altra parte, la holding della famiglia genovese, nonostante la "non condivisione" del piano (evidenziata in assemblea dal



no del "piccolo socio" Vittorio Malacalza titolare in proprio dello 0,16% del capitale), ha salvato ancora una volta la banca, rinunciando a partecipare all'assemblea e consentendo così ai presenti di approvare il piano. Sarà probabilmente l'ultima.

Prima della conclusione dell'operazione, prevista per gennaio, dovranno però essere concluse altre delicatissime partite. A cominciare da quella dei crediti deteriorati. Gli accordi con Amco prevedono il "deconsolidamento" di 3,1 miliardi di euro. A quel punto, resterebbero poche centinaia di milioni rispetto a tutti i crediti, la migliore percentuale del sistema italiano.

Lunedì prossimo, intanto, riprenderà la trattativa per gli esuberanti. Entro la scadenza del piano, fissato al 2023, è prevista l'uscita di 800 dipendenti della banca. Si procederà attraverso l'utilizzo di incentivi all'uscita e senza soluzioni traumatiche, hanno ricordato ancora una volta nell'ultimo incontro i commissari. Oggi i dipendenti di Carige sono circa 4mila, ma già alla fine del mese il numero dovrebbe scendere di duecento unità, sulla base di accordi già presi.

Un test significativo per leggere comunque il futuro di Carige sarà presto l'esame dei conti dei primi nove mesi dell'anno. La semestrale è stata pesante (meno 428 milioni dopo rettifiche straordinarie per 317). Bisogna capire soprattutto l'andamento dell'attività commerciale che non può più permettersi ulteriori flessioni. Soprattutto quando si va a richiedere a soci vecchi e nuovi di sostenere il rafforzamento con un'altra robusta iniezione di liquidità.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## I numeri

### Prova del 9 per il rilancio

#### 700

L'aumento di capitale da 700 milioni di euro di Banca Carige dovrebbe scattare a dicembre, così come già ipotizzato nelle scorse settimane. La bozza del prospetto è già stata consegnata alla Consob

#### 3,1

Un passaggio fondamentale per rilancio della banca è la cessione alla Amco, ex Sga, di 3,1 miliardi di crediti deteriorati, che porterebbero gli npl ai valori più bassi del sistema bancario nazionale

#### 800

Necessario trovare l'accordo con i sindacati, dopo alcuni incontri interlocutori l'attesa è che la trattativa entri nel vivo a partire da lunedì 11. Sul tavolo ci sono 800 nuove uscite volontarie dichiarate nel piano al 2023

#### 516

Per il finanziamento da 516 milioni al gruppo Messina l'esposizione dovrebbe venir inclusa nel contratto che andrà alla firma con l'ex Sga, ma si dovrà attendere l'autorizzazione dell'Antitrust all'operazione con Msc





▲ **In assemblea**

Un'immagine dell'ultima assemblea dei soci Carige

**Il prospetto****Carige, alla Consob  
la bozza dell'aumento**

In attesa che proceda la trattativa sindacale, Carige va verso l'aumento da 700 milioni presentando in Consob la bozza del prospetto informativo, con l'obiettivo di ricapitalizzare entro Natale. Entro novembre la versione definitiva del documento dovrà essere pronta. Prima andranno siglati gli accordi coi sindacati, i contratti per la cessione di 3,1 miliardi di Npe ad Amco, gli accordi transattivi su Amissima e Credito Fondiario. Nella semestrale c'è un accantonamento di 25 milioni per le penali stimate. Nell'accordo quadro Ccb-Fitd-Svi e Carige è previsto che le sofferenze tornino in gestione al Credito Fondiario, con impegno a mantenere una sede operativa sulla piazza di Genova.

The thumbnail shows a newspaper page with a financial table and a small image. The table has multiple columns and rows of data, likely representing financial statements or market data. The image is a small portrait of a person, possibly a financial analyst or a company executive.

## Banche al lavoro con Bce per carta di credito Ue

Venti grandi banche europee, sostenute dalla Bce, stanno lavorando dietro le quinte per un grande obiettivo, divenuto strategico con l'aumento delle tensioni politiche e commerciali: creare un sistema di pagamento esclusivamente europeo che consenta agli europei di pagare con carta di credito senza passare attraverso la Visa americana, la Mastercard o un altro gigante della tecnologia straniera. Il progetto, rivelato da Afp, ha il nome in codice «Pepsi», che sta per Pan European Payment System Initiative. Di esso ha parlato Carlo Bovero, responsabile Global Cards e Retail Payment di Bnp Paribas, che martedì scorso in una conferenza organizzata da Revue Banque, una pubblicazione francese specializzata nel settore, lo ha definito «un progetto molto serio», con «discussioni» tra banche «che rappresentano gran parte dell'Europa». Le parti interessate del progetto vogliono che «Pepsi» copra tutti i metodi di pagamento: carta, trasferimento, addebito diretto. Il progetto risponde a una domanda ricorrente della Banca centrale europea: dal 2017, l'istituto con sede a Francoforte sostiene questo sistema preoccupandosi della sovranità dell'Europa sul campo.

—R.Fi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### Franciaforte.

La Bce studia con le banche big una carta di credito paneuropea



**BANCHE**

**Intesa: l'utile sale a 3,3 miliardi, al vaglio acconto sul dividendo**

**Maximilian Cellino**

— a pagina 16

# Intesa, l'utile sale a 3,3 miliardi Al vaglio acconto sul dividendo

**BANCHE**

**L'accordo con SisalPay potrà portare alla chiusura di mille sportelli in più**

**Il ceo Messina: «Non applicheremo tassi negativi ai clienti»**

**Maximilian Cellino**

Il miglior bilancio nei primi nove mesi dell'anno registrato dal 2008 in poi e un terzo trimestre in ulteriore accelerazione colloca Intesa Sanpaolo sui binari giusti per migliorare in questo 2019 i risultati dell'esercizio precedente in termini di utili. Da gennaio a settembre il gruppo di Ca' de' Sass ha infatti registrato profitti netti pari a 3,31 miliardi di euro raggiungendo, come ha sottolineato l'amministratore delegato Carlo Messina, «già l'82% del risultato netto dell'intero 2018».

Una performance che la Borsa ha accolto facendo salire il titolo dell'1,5% a 2,34 euro e che lo stesso Messina ha salutato con soddisfazione definendola «eccellente», anche perché conseguita in un «contesto più complesso del previsto», caratterizzato cioè da una sostanziale stagnazione dell'economia italiana e da un livello dello spread «che è iniziato a scendere soltanto dopo il primo semestre». Ma soprattutto un dato che permette all'istituto di credito di confermare la strategia di remunerazione dei soci con un *payout ratio* dell'80% che prelude a un significativo dividendo *cash* a favore degli azionisti.

Su quest'ultimo aspetto Messina è stato possibilista circa l'eventualità di anticipare la distribuzione della cedola attraverso un acconto. «È un punto che stiamo provando ad analizzare in maggior dettaglio: potrebbe essere un'opzione, ma stiamo ancora valutando»,

ha ammesso il manager, rispondendo a una domanda diretta di un analista sul tema. L'obiettivo, in questo caso, sarebbe di aumentare la visibilità sulla politica dei dividendi e rassicurare al tempo stesso il mercato sulla sostenibilità del flusso.

Dalla sua parte Intesa Sanpaolo ha del resto un livello di patrimonializzazione solido e in miglioramento, ma soprattutto più che adeguato rispetto ai requisiti regolamentari. Il rapporto *Cet 1* è infatti ulteriormente cresciuto di 30 punti base negli ultimi tre mesi, portandosi quindi al 14,2% e ben al di sopra del 9,4% richiesto: un *buffer* di 480 punti base che arriva quasi a raddoppiare i 260 punti della media dei concorrenti europei.

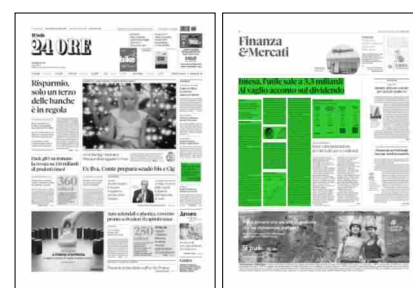
La solidità del gruppo passa anche attraverso una sensibile riduzione dei crediti problematici, il cui ammontare lordo si è attestato a 31,6 miliardi (14,3 miliardi netti) in calo di 7 miliardi negli ultimi 12 mesi e di 33 miliardi rispetto ai picchi del 2015, consentendo così di avvicinare, e possibilmente anche di anticipare, l'obiettivo del piano di impresa 2018-2021 (26,4 miliardi lordi e 12,1 miliardi netti). A favorire un fenomeno simile, oltre che l'accordo siglato con Prelios a fine luglio per la cessione di uno stock lordo di 2,7 miliardi di inadempienze probabili, ha contribuito una più attenta gestione dei crediti deteriorati da parte della banca, che nei primi nove mesi dell'anno ha registrato il più basso flusso lordo di sempre in un simile periodo. Le rettifiche nette su crediti sono risultate quindi in calo del 17,7% sullo stesso periodo del 2018, mentre la copertura è cresciuta al 54,8% dal 53,6% ed è proprio sull'aspetto delle riduzioni organiche che Messina sembra intenzionato a insistere. «L'anno prossimo avremo ancora degli addebi che lavoreranno su questo fronte», ha detto l'a.d. senza tuttavia chiudere la porta a ulteriori cessioni di sofferenze, che si potranno però fare «soltanto se vi saranno condizioni per lavorare a costo

zero per i nostri azionisti».

A garantire la redditività ha contribuito pure uno stretto controllo dei costi operativi, ridotti del 2,5% rispetto a 12 mesi prima a 6,76 miliardi. Le spese per il personale sono scese dell'1,6% grazie a una riduzione di 3,500 in meno di un anno ed entro giugno 2021 sono previste 3,300 uscite addizionali già concordate con i sindacati e pienamente accantonate. «In aggiunta ci sono poi ulteriori 1.000 richieste per uscite volontarie già ricevute e da valutare, è in corso la riconversione di circa 5.000 unità delle nostre risorse e circa 2.700 unità sono state già focalizzate su iniziative prioritarie», ha specificato Messina, aggiungendo che grazie alla partnership con SisalPay, Intesa Sanpaolo potrà valutare la chiusura di «mille sportelli aggiuntivi» rispetto a quelli previsti dal piano industriale.

Sul tema della raccolta Messina ha confermato che la banca si avvarrà del nuovo round di aste Tltro della Bce «ma sicuramente per un importo inferiore rispetto al passato, probabilmente più vicino ai 50 miliardi che ai 60 miliardi» richiesti in precedenza. Non ci sarà poi da aspettarsi troppo sulle prossime emissioni, tranne probabilmente operazioni nell'area dei bond sostenibili «dove esistono molte opportunità», mentre resta particolarmente vivo il tema della gestione della crescente massa di denaro parcheggiato dai clienti sui depositi.

E proprio parlando a tal proposito, Messina ha ribadito le intenzioni manifestate qualche settimana fa dal presi-





dente Gian Maria Gros-Pietro: «Non stiamo assolutamente valutando di applicare tassi negativi ai clienti, tutti i nostri gestori stanno anzi lavorando per trasformare i depositi in risparmio gestito, anche perché i tassi di interesse bassi e lo spread in calo giocano a favore della nostra attività di *wealth management*». La risposta al nuovo round di abbassamento dei tassi da parte della Bce viaggia evidentemente su un altro piano rispetto ad altri concorrenti europei.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**CARLO MESSINA**  
Consigliere  
Delegato e Ceo  
di Intesa  
Sanpaolo dal 29  
settembre 2013

**Intesa San Paolo**

Andamento del titolo a Milano



**I numeri di Intesa Sanpaolo**

Dati dei primi 9 mesi. In milioni di euro

Proventi operativi netti	Risultato della gestione operativa	Risultato corrente lordo	Risultato netto
2018	2018	2018	2018
13.691	6.761	4.953	3.012
2019	2019	2019	2019
13.582	6.824	5.347	3.310
VARIAZIONE	VARIAZIONE	VARIAZIONE	VARIAZIONE
-0,8%	+0,9%	+8,0%	+9,9%

Fonte: dati societari

**MUTUI RESIDENZIALI**

# Maxi-cartolarizzazione di UniCredit per 4,1 miliardi

UniCredit, nell'ambito del «programma di accelerazione» dello smaltimento del portafoglio di npl “non core”, ha completato la vendita di un portafoglio di mutui residenziali non performing da 4,1 miliardi lordi (6,1 miliardi il valore creditizio) alla società veicolo Prisma spv attraverso una cartolarizzazione strutturata da Unicredit Bank Ag. Prisma ha emesso tre classi di titoli: 1,21 miliardi senior, 80 milioni mezzanine e 30 milioni junior. Le note senior e mezzanine hanno ricevuto da Moody's un rating rispettivamente Baa1 e B3 e da Scope rispettivamente BBB+ and B-. La cartolarizzazione è stata strutturata nel rispetto dei requisiti dettati dalla nuova legge Gacs emessa il 25 marzo 2019 al fine di poter richiedere la garanzia statale per la nota senior.

UniCredit, inoltre, ha finalizzato un accordo per la vendita del 95% delle note mezzanine e junior a un'istituzione finanziaria non appartenente al gruppo UniCredit, mentre riterrà il 5% in qualità di originator. Italfondario e doValue sono stati master e special servicer della cartolarizzazione, mentre Securitisation Services (gruppo Banca Finint) è stato monitoring agent. UniCredit Bank Ag e JpMorgan hanno agito come placement agent della mezzanine e della junior. UniCredit Bank Ag infine ha anche fornito la linea di liquidità per Prisma.

UniCredit, all'interno dell'operazione, ha notificato alla Bce la sua intenzione di ottenere il “significant risk transfer”, cioè il trasferimento significativo del rischio, entro la fine di dicembre 2019.

—C.Fe.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Popolare Bari, cda a raffica per il piano In cantiere misure d'urto per la banca

## CREDITO

Via libera atteso a fine mese  
Verso un nuovo assetto  
societario con aggregazione

L'istituto smentisce  
gli intoppi nella cessione  
della quota in CariOrvieto

### Vincenzo Rutigliano

BARI

Atteso per fine mese il piano industriale destinato, nei programmi della nuova governance della popolare di Bari, a rimettere in sicurezza il patrimonio e ritrovare redditività. Il suo esame nel cda inizia oggi, e proseguirà nei prossimi giorni, sino ad ottenere quella che Gianvito Giannelli, neo presidente della popolare dal 22 luglio scorso, definisce «la sua metabolizzazione ed approvazione». Per questo si terranno più sedute del cda sino alla sua approvazione, cui seguirà la valutazione di Bankitalia e la presentazione alle organizzazioni sindacali. «Ragionevolmente entro fine mese sarà approvato» - aggiunge Giannelli, che per il resto non si sbilancia sul suo contenuto - «per diventare operativo ai primi di dicembre».

Il piano dovrebbe comunque contenere quelle misure d'urto che Giannelli aveva annunciato subito dopo il suo insediamento, e giudicate «indispensabili per tornare competitivi tagliando i costi, ma non il personale» - come aveva annunciato a metà agosto - perché «ha dato il suo contributo e su cui possiamo solo investire». Bisognerà vedere se,

tre mesi dopo, questa volontà troverà conferma nel piano che dovrà misurarsi con più sfide. La prima si chiama ricostituzione del capitale sociale, falcidiato dalla perdita «monstre» dell'esercizio 2018 per 420,2 milioni, cui aggiungere anche quella del primo semestre 2019, per 58. A sua volta ogni ipotesi di aumento di capitale sociale non potrà che passare, salvo il ricorso ai soli soci, per un nuovo assetto societario, aggregazione compresa, una partita complessa da chiudere però entro dicembre 2020, quando scadrà il termine per il credito di imposta, da 500 milioni, previsto dal decreto Crescita per favorire processi di concentrazione delle banche del centro sud.

Un'altra misura è la cessione della partecipazione di maggioranza (73,5%) di CariOrvieto che conta 50 sportelli in Umbria, Lazio e Toscana, e che è iscritta a bilancio per 55,5 milioni. Sul punto Giannelli smentisce le voci su presunte difficoltà maturate sull'operazione in capo a Sri Global Ltd, la società che ha presentato, prima dell'estate, un'offerta vincolante, per 65 milioni, offerta cui la banca aveva fatto seguire l'esclusiva per la cessione entro il 2019. Se conclusa, questa cessione farebbe il paio con quella completata a giugno scorso di un pacchetto, di circa 50 milioni, di finanziamenti a impianti di energia rinnovabile, tramite una innovativa struttura di cartolarizzazione.

Anche Vincenzo De Bustis, ad della popolare, non si sbilancia, rimanda alla presentazione ufficiale del piano ed assicura che vi sono da sistemare alcune questioni, appunto, «patrimoniali ed industriali».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



# Intesa Sanpaolo fa meglio delle attese L'utile del trimestre supera il miliardo

Messina conferma l'obiettivo di profitti superiori al 2018, l'80% andranno in dividendi

FRANCESCO SPINI  
MILANO

I conti del terzo trimestre di Intesa Sanpaolo si chiudono con profitti a quota 1,044 miliardi (+25,3%), oltre le stime degli analisti che si fermavano a 944 milioni. Nei nove mesi si arriva a utili da 3,31 miliardi, in rialzo del 9,9% rispetto allo stesso periodo di un anno fa. È «il miglior risultato» per tale periodo «dal 2008 – commenta l'ad della banca, Carlo Messina – grazie a una solida performance nelle attività core: abbiamo già raggiunto l'82% del risultato netto dell'intero 2018». E questo, sottolinea, «in un contesto più complesso del previsto».

Per quest'anno, dunque, il banchiere ritiene a portata di mano l'obiettivo «di un utile netto superiore» rispetto al 2018 e conferma così la distribuzione (il payout ratio) dell'80% dei profitti, in linea «con l'impegno di premiare ancora una volta i nostri azionisti con un significativo dividendo cash». In Borsa il titolo sale dell'1,47% a 2,34 euro.

Nei nove mesi i proventi operativi netti scendono dello 0,8% rispetto a un anno fa a 13,58 miliardi, ma i costi operativi calano del 2,5% a 6,75 miliardi. A presidio dei ricavi la banca spinge sulla gestione del risparmio e sul business assicurativo. «Non consideriamo assolutamente di applicare tassi negativi» ai depositi, assicura Messina. Piuttosto i tassi bassi e lo spread in calo «sono favorevoli alla nostra attività di wealth management». La banca sta lavorando «per convertire in risparmio gestito i circa 240 miliardi di risparmi degli italiani presenti nei nostri conti sotto forma di risparmio

amministrato e depositi a vista» e «i primi risultati sono già visibili nel terzo trimestre», con prospettive «ancora più positive», dice il banchiere di Ca' de Sass. Con i tassi al lumicino la ricetta di Messina è semplice: investire in attività finanziarie anziché metterli nei depositi della Bce.

La banca conferma la sua solidità patrimoniale, con il principale indicatore, il Cet1 ratio pro forma a regime, al 14,2%, «ben superiore ai requisiti». Lo stock dei crediti deteriorati scende del 13,3% rispetto alla fine del 2018. Dal picco del 2015 «è stato ridotto di circa 33 miliardi lordi, al livello più basso dal 2009», dice Messina. L'incidenza sul totale dei crediti è al 7,6% al lordo delle rettifiche, al 3,6% al netto di esse.

Il numero uno di Intesa Sanpaolo parla della sua banca come di «un fattore di accelerazione della crescita dell'economia reale del Paese», con erogazioni a famiglie e imprese che nei nove mesi hanno superato i 32 miliardi di euro. «Ci avvarremo del Tltro – dice a proposito del programma di rifinanziamento della Bce – ma sicuramente per un importo inferiore, probabilmente verso i 50 miliardi rispetto ai 60 miliardi». Ora Messina, dopo aver «raggiunto gran parte degli obiettivi» del piano, vede «un forte aumento del business assicurativo». E spazio per continuare a «ridurre la base dei costi». Nell'ultimo anno Intesa ha ridotto il personale di 3.500 unità. Grazie all'accordo con SisalPay potrà valutare la chiusura di «mille sportelli aggiuntivi». Così come valuterà le mille richieste di uscite volontarie in più rispetto alle 3.300 stabilite di qui al 2021 dagli accordi sindacali. —



ANSA

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI





## DOMANI I CONTI DEL TRIMESTRE

# Unicredit prosegue nella pulizia e vende 4,1 miliardi di Npl

MILANO

Unicredit prosegue nella pulizia di bilancio e, in vista del nuovo piano che verrà svelato a dicembre, vende crediti deteriorati per 4,1 miliardi di euro di valore lordo di bilancio (6,1 miliardi valore creditizio) rappresentati da mutui residenziali alla società veicolo Prisma attraverso un'operazione di cartolarizzazione. Nel dettaglio Prisma ha emesso tre classi di titoli: 1,21 miliardi di senior, 80 milioni mezzanine e 30 milioni junior.

La banca che ha notificato alla Bce la sua intenzione di ottenere il cosiddetto «Significant risk transfer» entro la fine di dicembre, ha appena finalizzato un accordo per la vendita del 95% delle note mezzanine e junior a un'istituzione finanziaria non appartenente al gruppo mentre riterrà il 5% in qualità di originator come «net economic interest» richiesto dalla normativa di riferimento. Con questa operazione, chiusa prima della trimestrale che verrà presentata giovedì, Unicredit si avvicina all'obiettivo di chiudere l'anno con quasi 10 miliardi di euro di crediti deteriorati (a giugno erano 15,7 miliar-

di). L'ad Jean Pierre Mustier che intende esaurire il portafoglio non core entro i prossimi due anni, ha sottolineato recentemente che in termini di Npe ratio, ovvero il rapporto tra crediti deteriorati e il totale dei crediti erogati, la banca sarà in meno di tre anni vicino alla media europea del 3,5 per cento. Tornando all'operazione Italfondario e doValue agiscono rispettivamente come Master e Special Servicer della cartolarizzazione mentre Securitisation Services Spa (gruppo Banca Finint) ricopre i ruoli di Monitoring Agent, Calculation Agent, Representative of Noteholders e Back-up Servicer Facilitator. UniCredit che fornisce la linea di liquidità per Prisma, ha agito con JPMorgan come Placement Agents della mezzanine e della junior e, quest'ultimo, anche come Settlement Agent.

Domani intanto il gruppo renderà noti i conti del terzo trimestre: le attese degli analisti indicano un utile netto superiore al miliardo di euro, con un risultato netto di gestione pari in media 1,469 miliardi di euro. R.E. —

© BY NC ND ALCUNI DIRITTI RISERVATI



# IL MODERATORE

**European Culture University**  
#tiformiamoperbene

HOME CHI SIAMO E-MAIL E TELEFONO PUBBLICITÀ CONTATTI PRIVACY & COOKIE POLICY ARCHIVIO

Ricerca per

Home / Economia & Lavoro / Intesa San Paolo. Raffa (FABI): "All'ad Messina dissentiamo alcune sue scelte"

Economia & Lavoro Primo Piano

## Intesa San Paolo. Raffa (FABI): "All'ad Messina dissentiamo alcune sue scelte"

No della FABI alla cessione di alcuni servizi bancari ai tabaccai o ai gestori SISAL.

Filippo Virzi - 52 minuti fa

0 208 meno di un minuto

Condividi



Dalla Sicilia arriva una risposta da parte del Coordinatore Regionale Fabi al Dr. Carlo Messina, Amministratore Delegato di Intesa San Paolo.

Afferma Carmelo Raffa: "Apprezziamo il suo valido operato nella gestione del primo Gruppo bancario italiano ma ci consenta di dissentire sulla cessione di alcuni servizi bancari ai tabaccai o ai gestori SISAL.

In Sicilia già ci sono 100 Comuni senza sportelli bancari, molti dei quali sono privi di Bancomat.

Pensare di continuare a chiudere sportelli bancari ed affidare i compiti a tabaccai o gestori SISAL è giocare di pura fantasia finalizzata nella realtà a ridurre occupazione e creare gravi problemi ai cittadini e principalmente ai tanti pensionati che vivono in questa triste Società.

Richiediamo a Messina e agli altri Amministratori delle Banche di stare con i piedi per terra e guardare anche ai fatti reali e ai bisogni della Gente"

Inviato da iPad

Mi piace:

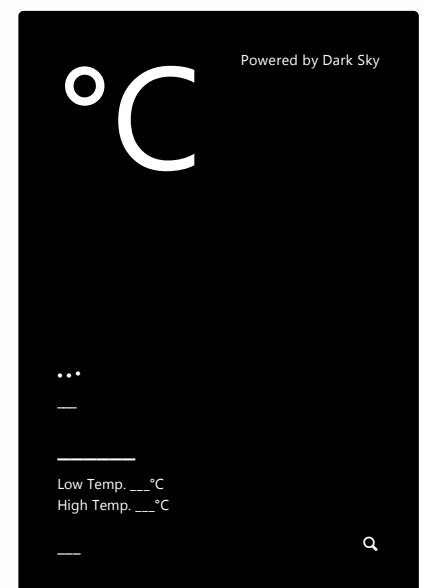
Caricamento...

Tags #carlomessina #carmelorraffa #fabisicilia #intesasanpaolo

Seguici Su:



Previsioni Meteo:



Più Letti

Recenti

Commenti



NCD, Pietro Alongi: il Caso Bagheria e Patrizio Cinque

9 Febbraio 2016



I Vespri. Vinitaly 2013, la Regione presenta "Born in Sicily"

17 Aprile 2013



L'avvocato del Martedì IL RISARCIMENTO DEL DANNO DA QUERELA E/O DENUNCIA CALUNNIOSA INFONDATA SI PUO'