



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

Riservato alle strutture
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile - Lodovico Antonini

RASSEGNA STAMPA
Anno XVIII

A cura di

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



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

Rassegna del 25/11/2019

FABI

23/11/19	Cittadino di Lodi	11	La vertenza Nuovo contratto dei bancari: «Fase delicata»	Rinaldi Lorenzo	1
23/11/19	Giornale di Sicilia Palermo e Provincia	15	Bancari e rischio rapine, «ma in calo»	...	2
23/11/19	Giornale di Sicilia Palermo e Provincia	16	Giuseppe Angelini nel Cae di Unicredit	...	3
25/11/19	L'Economia del Corriere della Sera	33	Sussurri & Grida - Banca Ifis vende Milano Neuberger e la guida autonoma	Righi Stefano	4
25/11/19	Repubblica Affari&Finanza	1	Banche, lo sportello è vuoto - Web, digitale e contratto così tramonta l'ultimo bancario	Greco Andrea - Puledra Vittoria	7

SCENARIO BANCHE

25/11/19	Corriere della Sera	30	Se la classe politica italiana non capisce più l'Europa	Fubini Federico	11
25/11/19	La Verita'	1	L'editoriale - Approvare il nuovo Mes si chiama tradimento - Questo patto con l'Ue è un tradimento e un suicidio	Belpietro Maurizio	12
25/11/19	L'Economia del Corriere del Mezzogiorno	2	Bankitalia: il Mezzogiorno sprofonda - Bankitalia Tra alti e bassi e capricci stranieri - Campania L'economia arranca Occupazione sotto zero	Picone Paolo	14
25/11/19	L'Economia del Corriere del Mezzogiorno	3	Sprofondo Sud territori in stand-by in attesa della ripresa - Calabria Servizi in affanno Gli investimenti rallentano	Schiariti Concetta	15
25/11/19	L'Economia del Corriere del Mezzogiorno	3	Sprofondo Sud territori in stand-by in attesa della ripresa - Sicilia Anche il turismo è in calo Fiducia ai minimi	C.S.	16
25/11/19	L'Economia del Corriere della Sera	6	Il falso bersaglio del fondo salva stati	Rossi Nicola	17
25/11/19	L'Economia del Corriere della Sera	18	Intervista a Olivier Khayat e Francesco Giordano - Unicredit «Uniamo l'Europa con una app»	Righi Stefano	19
25/11/19	L'Economia del Corriere della Sera	20	Intesa Sanpaolo tour per educare alla finanza	Righi Stefano	21
25/11/19	L'Economia del Corriere della Sera	28	Da Amazon a Google: i big del tech puntano ai nostri soldi c'è da fidarsi? - Banche & big tech ci si può fidare?	Cometto Maria_Teresa	23
25/11/19	L'Economia del Corriere della Sera	46	Un certificato per seguire i big bancari	Puliafito Patrizia	26
25/11/19	L'Economia del Corriere della Sera	46	Azioni, bond e mattone: dove guardare da qui al 2030	Monti Francesca	27
25/11/19	L'Economia del Corriere della Sera TrovoLavoro	25	Intervista ad Alberto Dalmaso - Il mio lavoro? L'ho inventato energia e lumache, poi il digital	Massaro Fabrizio	29
25/11/19	L'Economia del Corriere Fiorentino	6	Nel mirino di Credem mille nuovi clienti toscani	Testai Leonardo	32
25/11/19	Repubblica Affari&Finanza	4	Banche, con l'avanzata delle fintech a rischio 48 miliardi di ricavi	Vercesi Francesca	34
25/11/19	Repubblica Affari&Finanza	20	L'analisi - Delfin, partecipazioni a 24,5 miliardi di euro - Delfin, ora le partecipazioni valgono 24,5 miliardi di euro	Bennewitz Sara	37
25/11/19	Repubblica Affari&Finanza	22	Cerved, lascia o raddoppia sugli Npl	Bonafede Adriano	41
25/11/19	Repubblica Affari&Finanza	49	Intervista a Gianluca Talato - Rapporti Investimenti - Iccrea si lancia nel wealth management "Valorizzeremo le nostre competenze"	Jadeluca Paola	43
25/11/19	Repubblica Affari&Finanza	55	Rapporti Innovazione - Compass, grande credito per i piccoli	Frojo Marco	44
25/11/19	Repubblica Torino	11	Imprese del terziario il credito è più facile	...	46
25/11/19	Tempo	3	Il dramma dei capi Bankitalia - Bankitalia ha un problema: il caffè	Caleri Filippo	47

SINDACATI La vertenza**Nuovo contratto
dei bancari:
«Fase delicata»**

Ettore Necchi, segretario coordinatore della Fabi di Lodi, guiderà la delegazione al consiglio nazionale di Milano, in programma dal 4 al 6 dicembre. Tema centrale: il contratto

■ Il rinnovo del contratto collettivo dei bancari sarà al centro del 125esimo consiglio nazionale della Fabi, Federazione autonoma bancari italiani, il principale sindacato di categoria per numero di iscritti, in programma a Milano dal 4 al 6 dicembre. La delegazione lodigiana che prenderà parte ai lavori sarà composta da Ettore Necchi, segretario coordinatore della Fabi, e da Mauro Asti, Luca Colombo, Francesco Carlo Lunghi, Stefano Luppi, Paolo Madonini, Mario Nava, Ettore Grecchi, Giacomo Orazi ed Enrico Vercellino.

Numerosi gli interlocutori del mondo bancario presenti a Milano. Tra gli altri, ospiti del segretario generale della Fabi Lando Maria Sileoni, ci saranno Roberto Speziotto di Banco Bpm, Giovanni Sabatini (direttore generale Abi) e Antonio Patuanelli (presidente Abi). Titolo del consiglio nazionale "Il valore del contratto". «Questa tre giorni arriva in una fase delicata nella trattativa per il rinnovo del contratto di categoria, che nel Lodigiano coinvolge circa un migliaio di lavoratori - dice Ettore Necchi - la parte sindacale chiede un aumento salariale e maggiori tutele per i dipendenti».

Fondo esuberi a Banco Bpm

Non è all'ordine del giorno, ma è inevitabile che se ne parli a Milano. Il tema degli esuberi nelle grandi banche è tornato infatti di estrema attualità. Il Banco Bpm lavora al nuovo piano industriale, che dovrebbe arrivare entro la primavera, e ragiona su un fondo esuberi che contenga circa 1000 dipendenti da pensionare. Lo scivolo, secondo indiscrezioni, potrebbe essere triennale. ■

Lorenzo Rinaldi



I dati della Fabi: in città colpi dimezzati

Bancari e rischio rapine, «ma in calo»

Trovarsi di fronte a un bandito armato è tra le cause di stress del settore

Anche il «posto in banca» comporta dei rischi per la salute e la sicurezza dei lavoratori: rischi legati all'ambiente di lavoro, alle apparecchiature, all'organizzazione del lavoro ma non solo. Ci sono infatti una serie di rischi trasversali, tra i quali quello delle rapine. È quanto emerge da uno studio della «Fabi» di Palermo, elaborato sulla scorta dei dati pubblicati nel Rapporto intersettoriale sulla criminalità predatoria 2018, redatto dall'«Ossif», il Centro di ricerca dell'Abi sulla sicurezza anti-crimine.

«Dal 2005 il rischio rapina è

considerato un rischio specifico del settore bancario - afferma Gabriele Urzi, segretario provinciale Fabi Palermo e responsabile Salute e sicurezza della Federazione autonoma bancari italiani - e rappresenta per il lavoratore un rischio generico aggravato in quanto colpisce, per ragioni di lavoro, il dipendente in modo più rilevante che non gli altri cittadini. Fortunatamente i dati elaborati dall'Osservatorio provinciale della Fabi mostrano un calo consistente dei fenomeni criminosi a danno delle banche, ma non bisogna abbassare la guardia», continua Urzi.

Per il rappresentante di Fabi «i buoni risultati raggiunti sono merito delle sinergie tra aziende, sindacato e forze dell'ordine, al fine

di adottare tutte le misure più idonee per la prevenzione degli eventi criminosi». A livello nazionale, comparando il 2017 in cui si erano verificate 546 rapine, con il 2016 (sono gli ultimi dati ufficiali certi), il calo è pari al 31,7%. In particolare in Sicilia c'è stata una riduzione del 70% (28 rapine nel 2017). A Palermo la diminuzione è stata del 52% (16 rapine). I colpi si sono concentrati per oltre il 20% nella fascia oraria dalle 15 alle 16 e nel 44,6% dei casi a partecipare sono stati due rapinatori. Nel 52,9 % dei casi è stata adottata un'arma da taglio e nel 57,9% dei casi l'evento criminoso è durato meno di 4 minuti; inoltre, nella quasi totalità (l'86,4%) degli episodi criminali, la via di accesso è stata l'ingresso principale.



SINDACATI DEI BANCARI

Giuseppe Angelini nel Cae di Unicredit

● Il palermitano Giuseppe Angelini, rappresentante sindacale della Fabi (Federazione autonoma bancari italiani), è stato nominato componente del Comitato aziendale europeo di Unicredit (unico membro proveniente dalla Sicilia). Il Cae di Unicredit è un organismo transazionale composto dalla direzione centrale e i rappresentanti dei lavoratori, di tutti gli stati in cui Unicredit è presente, con scopi informativi e consultivi su diversi importanti temi: situazione economica e finanziaria del Gruppo, fusioni, acquisizioni.



Giuseppe Angelini



Sussurri & Grida

DENTRO E FUORI IL LISTINO DI PIAZZA AFFARI

BANCA IFIS VENDE MILANO NEUBERGER E LA GUIDA AUTONOMA

L'istituto presieduto da Sebastien Fürstenberg cambia anche
statuto per fare spazio al nuovo capo azienda Colombini.

Saverio Vinci porta in via Filodrammatici le voci più rilevanti
dell'asset allocation. Sottigliezze australiane e neozelandesi

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

Gran fermento in Banca Ifis per riuscire a vendere, entro il 31 dicembre 2019, l'immobile di corso Venezia a Milano, che fu sede di Interbanca. Ad affiancare l'istituto presieduto da Sebastien Fürstenberg è Mediobanca, a cui è stato affidato l'incarico di trovare un acquirente per l'importante palazzo milanese, che una stima sommaria valuta attorno ai 100 milioni di euro. Si annuncia dunque una fine anno particolarmente calda per l'istituto guidato dalla primavera scorsa dall'amministratore delegato Luciano Colombini. È infatti stata convocata anche una assemblea straordinaria dei soci, in buona sostanza riconducibili per la maggioranza all'attuale presidente Sebastien Fürstenberg, per il 19 dicembre alle 18 e in seconda convocazione il 30 dicembre alle 9.30. All'ordine del giorno, alcune importanti modifiche statutarie, come ha rivelato Federico Nicoletti de *Il Corriere del Veneto*. Dalle proposte di modifica si evince un rafforzamento delle cariche di presidente e vice presidente. Oggi questa carica è ricoperta dal figlio del numero uno, Ernesto Fürstenberg Fassio, nel recente passato impegnato personalmente in una divertente attività di dj. Si configura inoltre

la creazione della figura del presidente onorario, mentre verrà proposto anche l'aggiornamento delle remunerazioni. In particolare, lo statuto di Banca Ifis dovrà recepire gli accordi che hanno portato all'entrata di Colombini in azienda: si andranno a cambiare i parametri relativi alla parte variabile dello stipendio, a Colombini verrà riconosciuta una parte variabile che sarà tra il 60 per cento e il 100 per cento della parte fissa, al raggiungimento tra l'80 per cento e il 100 per cento dei *target* annuali verificati dal cda. Per questo la cessione del *building* che fu di Interbanca diventa importante. Infatti, nella presentazione, ma non nel comunicato stampa diramato in occasione della diffusione dei risultati al 30 settembre, è scritto che Banca Ifis conta di avvicinarsi ai *target* di utile netto annunciati a febbraio grazie al *capital gain* proveniente dalla cessione dell'immobile ex Interbanca. Una formula che assomiglia a

un *profit warning*, ma non lo è. Inoltre, Banca Ifis sottoporrà all'assemblea anche il riconoscimento in via eccezionale di un bonus d'ingresso a Colombini e di un *golden parachute* a favore sempre di Colombini e dei suoi principali collaboratori, in caso di interruzione del rapporto di lavoro prima del termine dei tre anni dall'incarico.

L'adunata della Fabi



Appuntamento a Milano per i sindacalisti bancari della Fabi dal 4 al 6 dicembre in occasione del Congresso nazionale numero 125. Al Marriot di via Washington 66, convergeranno le strutture provinciali, i dirigenti sindacali e le Rsa dell'intero territorio nazionale per una tre giorni di lavoro che dovrebbe richiamare più di 1.800 presenze, oltre ai manager dei principali gruppi creditizi.

L'auto va da sola

The time is now. Non ha dubbi Neuberger Berman, la società americana di investimenti che in Italia è guidata da Alberto Salato. Ed oggi è il momento di dare spazio alla *Next generation mobility* e alla connettività 5G. In particolare, Neuberger Berman lancerà un fondo dedicato agli investimenti sulle tecnologie dedicate alla guida autonoma. Tre gli appuntamenti in calendario: martedì 26 a Milano (Samsung Arena, via Mike Bongiorno, 9); mercoledì 27 a Roma (Telecom, Corso Vittorio Emanuele II); giovedì 28 a Torino (grattacielo Intesa di Corso Inghilterra 3), in tutti e tre i casi alle 10:30. Parteciperà Yann Taw Boon, direttore della ricerca per l'Asia di Neuberger Berman, oltre ai rappresentanti di Telecom Italia, Samsung e Bmw Italia.

Mediobanca e l'sgr

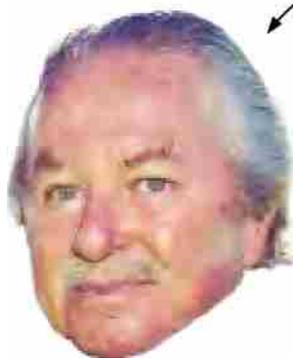
Dopo il successo della prima edizione, Mediobanca sgr riunirà per il secondo anno consecutivo alcune delle voci più rilevanti dell'*asset allocation* in occasione dell'*Annual conference* che si

terrà giovedì prossimo, 28 novembre, in via Filodrammatici a Milano. Ad aprire l'evento sarà il direttore generale Saverio Vinci. La prima tavola rotonda alla quale parteciperà Emilio Franco, amministratore delegato di Mediobanca sgr, insieme a Neil Mc Leish di Morgan Stanley e a Charles de Boissezons di Société Générale, sarà dedicata alle riflessioni sull'attuale ciclo economico. Al secondo *panel* dedicato alle strategie nella costruzione dei portafogli in un contesto di rendimenti obbligazionari compressi, parteciperanno invece Andrea Zazzarelli di Refinitiv, Antonio Ligori di Mediobanca sgr e Julien Bieren di Credit Suisse. Chiuderà il pomeriggio di lavoro l'intervento di Davide Serra, di Algebris.

Il premio di Loro Piana

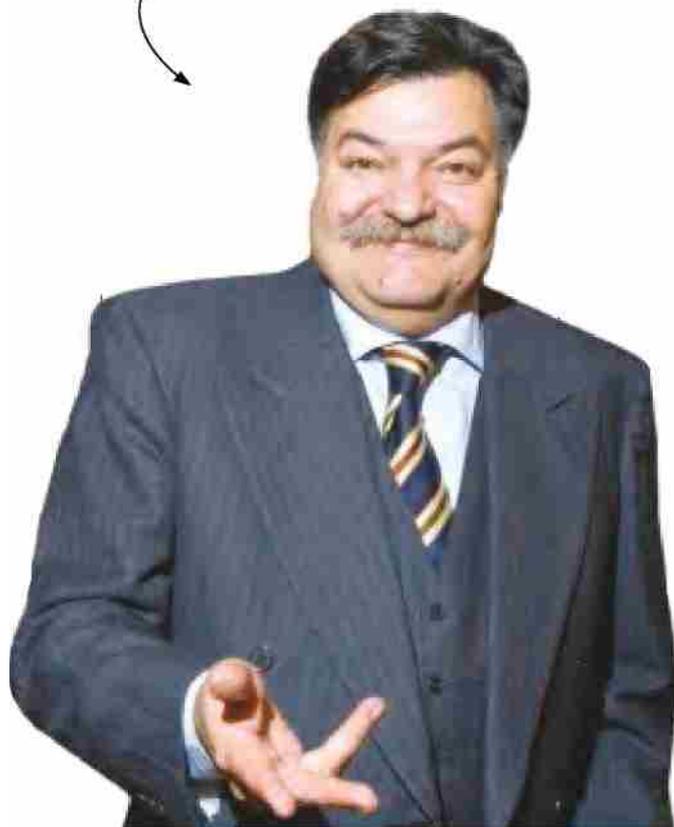
Sono stati gli australiani Robert e Paula Sandland e i neozelandesi Barry e Ivonne Payne ad aggiudicarsi il premio che Pier Luigi Loro Piana ha messo tradizionalmente in palio tra i produttori di lana per la *Record bale 2018*. Si tratta della produzione di lana più fine dell'anno: i due produttori sono arrivati con pari merito con una *bale* (convenzionalmente 100 chili di lana) da 10,6 micron, molto vicino ai 10,3 micron che rappresenta il record di tutti i tempi. Quando Loro Piana iniziò questo lavoro di promozione e selezione lo standard più elevato si posizionava sui 17 micron a filo di lana. Complessivamente sono prodotte ogni anno circa 5 milioni di *bale* di lana tra sei grandi produttori, che arrivano a proporre fili più sottili del cashmere e della vicuña.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Raffinatezze
Pier Luigi Loro Piana, promotore della gara annuale tra i produttori di lana per il filo più sottile al mondo

**Sotto l'albero
cambia lo statuto**
Sebastien Fürstenberg
Presidente e azionista
di Banca Ifis



**Lando Maria
Sileoni**
Segretario
nazionale della
Fabi, il più
numeroso
sindacato bancario

Banche, lo sportello è vuoto

Il caso

Web, digitale e contratto così tramonta l'ultimo bancario

Tra scomparsa di figure chiave e ricerca di competenze per non farsi schiacciare dai colossi web, le trattative per il contratto dei bancari mettono a nudo un lavoro a rischio estinzione. E pesa l'assalto delle fintech

ANDREA GRECO E VITTORIA PULEDDA

Le trattative fra sindacati e Abi mettono a nudo un lavoro a rischio estinzione. Pesano la scomparsa di figure chiave come il direttore e la ricerca di competenze per non farsi schiacciare dai colossi Internet

Dopo trent'anni il contratto nazionale di lavoro bancario torna a toccare gli inquadramenti dei 288 mila lavoratori (i 38 mila delle Bcc sono a parte). Non lo farà, si mormora, con il piglio rivoluzionario che marcia tutt'attorno, nell'Italia dove la tecnologia, tra ritardi e limiti (le statistiche pongono il Paese bancario in zona retrocessione per spinta digitale), ha svuotato di senso il mestiere passato e le filiali. Oggi allo sportello transita una minoranza delle operazioni, e riscrivere i cardini della nuova professionalità sarà un perno del prossimo contratto 2023. Quello che si spera di firmare entro Natale, se i datori dell'Abi e i potenti sindacati troveranno la sintesi nelle riunioni imminenti, sarà un parziale avvicinamento al futuro, per eliminare alcune professionalità che - letteralmente - non esistono più dentro le cento aziende bancarie nazionali.

Uscieri, uomini di fatica, commessi, addetti alla contazione (un tempo ogni sera contavano i soldi nel caveau), inseriti nella parte bassa dei 13 inquadramenti del contrat-

to nazionale, si avviano dunque verso gli annali, attesi da altre figure scomparse dagli accordi e dalla prassi. Gli addetti alla logistica (elettricisti compresi). Il capoturno Edp, che di notte vegliava le prime rudimentali transazioni automatiche. Il cassiere, divenuto gestore di clienti con suo specifico portafoglio. Il settorista di area, che analizzava le posizioni creditizie delle imprese (prima unite al lato commerciale, sprezzanti dei conflitti). I posti in "segreteria fidi" ed "estero merci", che decidevano i destini creditizi delle imprese nel Paese e fuori; e le carriere dei bancari più ambiziose. I "funzionari", posti tra impiegati e dirigenti come personale direttivo e di rappresentanza, benché mediana (e fusi nei "quadri" nel 1999, l'ultima volta che il contratto cambiò gli inquadramenti). Fin su al vertice, dov'era il direttore di filiale, nell'accezione onniscente oggi scomparsa.

«Un tempo lavorare in banca era come lavorare nelle forze armate: ma anziché la divisa e le armi avevamo la grisaglia e le banconote», ricorda un banchiere in pensione. Un'organizzazione monolitica e piramidale (piramide a gradoni), retta dal principio gerarchico.

GERARCHIE DA CAMBIARE

Quel modo di fare banca sta scomparendo. Molti servizi sono forniti ai clienti dai giganti tecnologici, passando per le banche o meno. Per converso, le banche si costruiscono nuovi mondi, mestieri diversi e non sempre di taglio bancario per evitare che l'elefante resti indietro. Molto ricercati analisti dati, web designer, social media manager, oltre ai più contigui agenti assicurativi, gestori di risparmio, rischi e *compliance* (la conformità con gli iter regolatori, sempre più prescrittivi). Anche le

carriere incrociano un bivio nuovo, dopo decenni nel solco del mito unico del "dirigente" (il 2% della forza lavoro), dopo un passaggio nei quadri (sono il 42%). Oggi affiora una strada parallela alla dirigenza: anche tra le aree professionali ci possono essere risorse preziose, perfino essenziali. Non conta solo il ruolo gerarchico, ma la capacità di traghettare l'azienda nel mondo: specie il digitale, più prodigo di attese.

Tutto ciò farà solo capolino nel contratto in rifinitura dopo trattative di mesi. Accanto alla riduzione degli inquadramenti, che da 13 dovrebbero scendere a una decina, gli stipendi potrebbero avere un sussulto. Rispetto ad altri restano buoni, anche se lontani dai fasti antichi: nel 2018 la retribuzione media annua di un impiegato allo sportello di fascia alta superava di poco i 35 mila euro lordi, un migliaio più dello statale medio. Negli anni Ottanta il distacco era superiore di un terzo: per quanto tutt'ora i bancari italiani siano più pagati della media Ue, Germania esclusa.

I tagli ai costi in vent'anni hanno ridotto i dipendenti del 18,3%, e il peggio è stato dal 2009: da lì siamo scesi di oltre 61 mila persone, mentre le filiali sono diminuite di un quarto. Inoltre con la crisi quel dipendente riverito e temuto ha perso ancor più terreno in termini sociali.



Schiacciato dagli smottamenti di allora, e dallo smacco reputazionale: prodotti tossici e banche saltate hanno travolto il bancario, anche se a volte era solo il terminale operativo di scelte fatte ai piani alti. Non a caso la nuova piattaforma contrattuale, di cui si discuterà il 26, ha come terzo pilastro tutele e i diritti. A partire da una "cabina di regia" formata da membri datoriali e sindacali, per vigilare sulle pratiche di vendita dei prodotti. Quando sarà sollevato un problema partirà una prima verifica in azienda; e in assenza di accordi la querelle si sposterà a livello nazionale, tra l'Abi e i leader sindacali.

L'obiettivo è disinnescare le pressioni commerciali indebite per vendere prodotti più convenienti alla banca che al cliente, ed evitare conflitti d'interesse e scivoloni (il caso dei diamanti in filiale è solo l'ultimo). «Il nuovo contratto coniugherà vecchi e nuovi diritti», afferma Giuliano Calcagni, segretario generale Fisac Cgil, «in questo senso penso sia un grande elemento di civiltà sindacale avere introdotto il tema della reintegra sul posto di lavoro in caso di licenziamento illegittimo; è quanto dobbiamo ai giovani, per restituire anche la dignità di poter dire no a pressioni indebite».

400 COMUNI SENZA SPORTELLI

Recuperare la fiducia con i clienti è obiettivo condiviso: «L'aspetto sociale della piattaforma è molto forte», aggiunge Massimo Masi, segretario generale della Uilca, «bisogna ricostruire un rapporto diretto con chi è dall'altra parte dello sportello, insieme a tutele e diritti di chi lavora». La crisi ha spazzato via molti legami, insieme ai luoghi in cui fiorivano: le chiusure di sportelli hanno privato molte zone della banca di riferimento. Uno studio di First Cisl a metà 2018 segnalava 383 Comuni senza banca; oggi saremo oltre 400.

Benché il legame con il territorio non sia sempre virtuoso – la commistione tra credito e reti amicali ha originato scandali – la funzione sociale è stata densa: e in forma ridotta resiste alle pressioni su costi e ri-

cavi poste da tassi Bce negativi, di intermediazione, fintech. Nielsen ha stimato che l'anno scorso è salito del 31%, a 13,7 milioni, il numero di italiani che gestisce denaro via smartphone; Intesa Sanpaolo, leader con quasi un terzo del mercato, regola l'88% delle transazioni sul multicanale digitale.

La quota fisica è decimale, e legata alle abitudini: Simon Kucher & Partners ha sondato che l'80% di chi va in filiale chiede solo informazioni o fa disposizioni «a minimo valore aggiunto»: di qui il consiglio di mettere in filiale «nuove competenze che favoriscano l'educazione digitale», lasciando al rapporto de visu solo consulenze e investimenti.

C'è un episodio che illustra come nel crepuscolo tra mondo antico e nuovo esistano ambiti comuni, e l'algoritmo può ravvivare i saperi creditizi d'antan. Un mese fa Guber Banca ha lanciato un prodotto digitale che sconta fatture alle Pmi. Aveva pensato di battezzarlo "Cominotti": ma pochi capivano, così è stato chiamato "Anticipo 102". Ma i nomi – pur scartati – sono conseguenza delle cose: il dottor Cominotti, per quasi tutti gli abitanti a Passirano e dintorni, fu direttore di filiale del Credito agrario bresciano negli anni Settanta-Ottanta. Nel borgo della Franciacorta sapeva di tutti.

Era l'epoca in cui per finanziare i clienti le segreterie fidi aprivano faldoni con su scritto "conosciuto personalmente dal direttore", "puntuale nei rientri", "in linea di successione con ricca famiglia...". Note da diario della memoria. Ma nel 1988, con l'avvio delle regole di Basilea, i parametri per affidare le imprese si fecero da soggettivi a oggettivi (il temuto rating): uno dei primi sussulti della tecnica sulla politica, fino all'egemonia presente. Oggi anche la figura del direttore si è persa: la rete si è specializzata con la filiale commerciale per le persone, quella per le imprese, quella per gli abbienti, ognuno ha un direttore peculiare che passa, prende atto, e va.

Basilea ha disperso l'abitudine, molto direttoriale, a pesare i comportamenti dei clienti. E contribuito così a far perdere alle banche il monopolio finanziario, dato dalla doppia custodia dei soldi e dei costumi. Oggi a processare dati e comportamenti sono le piattaforme digitali tipo Amazon, Ebay, Google, Facebook: un'attività che per la finanza si sta rivelando come e più centrale e redditizia del denaro stesso. «È come se Big Tech col senno del poi rendesse omaggio ai tanti Cominotti di un tempo», dice Francesco Guarneri, amministratore delegato di Guber Banca; «anche loro conoscono ogni comportamento, e non faticano a decidere i meriti di credito. Già ora, se c'è da spedirti a casa un bene in visione, non fanno problemi, neanche se vale migliaia di euro». Tanto dal web non scappi. Proprio questo di Big Tech fa paura: la memoria. Ma riscoprirla non significa rifondare il mondo andato. Anticipo 102, per dire, sconta fatture commerciali senz'alcuna "socialità": l'impresa cede il credito senza firme né carte, la banca paga e poi si rivale sul ceduto. Tutto in remoto, e con la memoria algoritmica che rimpiazza il "Cominotti". Il digitale è fuori dallo spazio.

Il nuovo contratto alla firma porterà anche un aumento dei redditi: «Superato il primo giro di boa puntiamo a chiudere presto», conferma Lando Sileoni, segretario generale della Fabi, la sigla più grande; «sono fondamentali i punti su diritti e tutele, ma una cosa sia chiara: la fase di emergenza è finita, ora riconosciamo i giusti diritti a chi lavora. Vogliamo che sia abolita la penalizzazione del 10% di salario ai neoassunti, e continuiamo a trattare sugli aumenti. Non chiuderemo se si scostano troppo dai 200 euro richiesti». Se il negoziato salta, accanto alle agitazioni Sileoni mostra un'arma «molto più efficace: il blocco delle trattative sui grandi piani industriali». Giusto il 3 dicembre è in agenda quello di Unicredit, e da gennaio sono attesi Banco Bpm e Ubi.

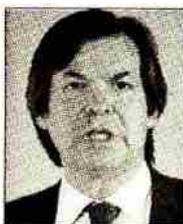
PER 200 EURO IN PIÙ

© RIPRODUZIONE RISERVATA

74

MILA

I posti di lavoro persi nelle banche italiane rispetto al 2007



Carlo Messina
 ad
 Intesa
 Sanpaolo



Jean Pierre
 Mustier
 ad
 Unicredit



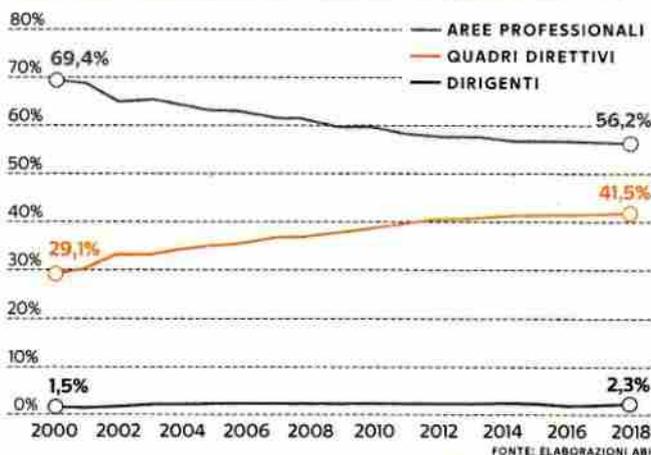
Giuseppe
 Castagna
 ad
 Banco Bpm



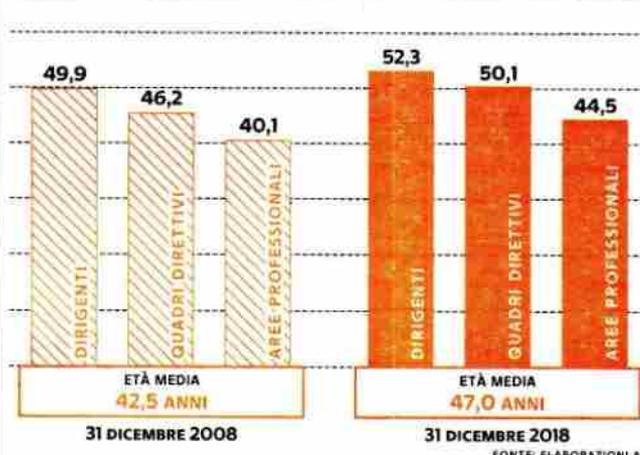
Antonio
 Patuelli
 presidente
 Abi

Inumeri

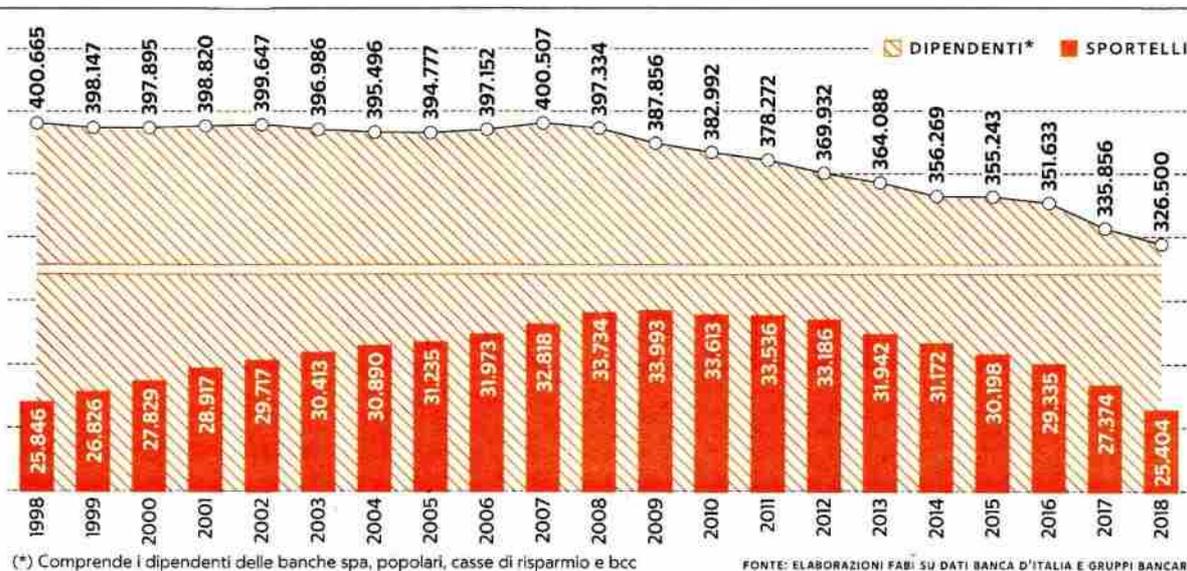
LA RIVINCITA DEI QUADRI COMPOSIZIONE DEI BANCARI PER INQUADRAMENTO



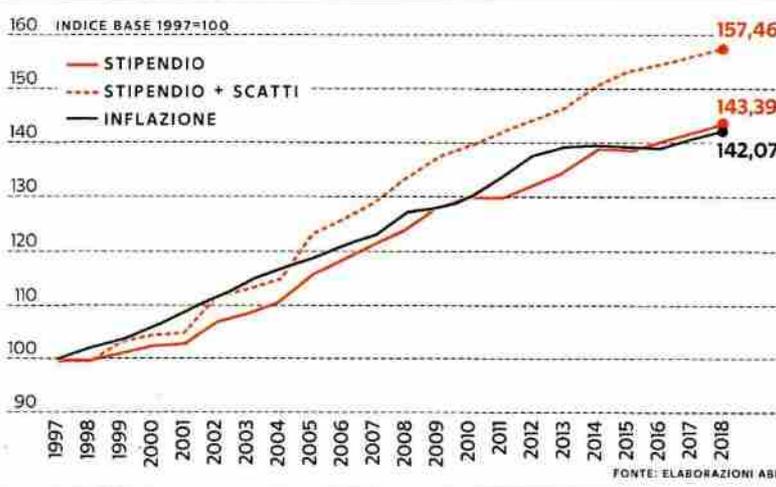
CINQUANTENNI ALLO SPORTELLO ETÀ MEDIA DEL PERSONALE DELLE BANCHE



LA RITIRATA LA DIMINUIZIONE NEGLI ULTIMI 10 ANNI DEL NUMERO DEGLI SPORTELLI E DEI DIPENDENTI DELLE BANCHE



L'ANDAMENTO DELLA RETRIBUZIONE DI UN DIPENDENTE DI TERZA AREA, QUARTO LIVELLO



L'opinione

Il 31% degli italiani ormai gestisce il denaro via smartphone. E l'80% di chi va in filiale chiede solo informazioni o fa operazioni di poco valore. Così gli istituti cercano nuovi professionisti

L'opinione

Guber Banca voleva battezzare un prodotto "Cominotti", uno storico direttore che in Franciacorta sapeva tutto della vita dei clienti. Ma alla fine ha optato per un più neutro "Anticipo 102"

Focus**DA DOMANI RUSH FINALE**

L'ultimo incontro è stato il 19 novembre, i prossimi sono fissati per domani e giovedì 28. Un calendario fitto che trae origine dai mesi di negoziati già vissuti dalle parti, l'Abi per le banche e i sindacati per conto 288 mila lavoratori. Il contratto in vigore scade a fine dicembre. Ne sono esclusi i 38 mila dipendenti delle banche di credito cooperativo, che hanno una loro contrattazione. In discussione ci sono la riduzione degli inquadramenti professionali, una cabina di regia per vigilare sulle pratiche commerciali scorrette e un aumento delle retribuzioni che i sindacati hanno chiesto di 200 euro medi al mese.



1 Un'immagine dell'interno del caveau di una banca

Poteri e regole Invece di dilaniarsi nella polemica sul Fondo salva Stati bisognerebbe chiedersi cosa è necessario fare per evitare di trovarsi nelle condizioni di dover chiedere aiuto ad altri

SE LA CLASSE POLITICA ITALIANA NON CAPISCE PIÙ L'EUROPA

di **Federico Fubini**

Uno studio della London School of Economics mostra che in Inghilterra il consenso per la Brexit è più alto nelle aree dove i fondi europei vengono spesi peggio. L'idea della ricerca significativamente viene da un economista italiano, Riccardo Crescenzi, e non resta che chiedersi quanto degradi in Italia l'immagine dell'Europa il modo in cui intere aree del nostro Paese sperano le risorse messe a disposizione da Bruxelles. È una domanda attuale, ora che in Italia torna a infuriare una guerra di parole contro un accordo europeo ormai quasi concluso. Stavolta si tratta del Meccanismo europeo di stabilità, il fondo costruito dai governi dell'area euro per far credito a quelli fra loro che non riescono più a finanziarsi perché colpiti da una crisi. È dal 2011 (in versioni diverse) che quel fondo è lì per sostituirsi agli investitori, a patto che i Paesi salvati affrontino i cambiamenti necessari a ricostruire la fiducia del mercato e rimborsare il Mes. Ci sono già passati Grecia, Irlanda, Portogallo, Spagna e Cipro. Ora la polemica in Italia si concentra su un punto: il Mes ottiene il potere di valutare preventivamente se un Paese che chiede un prestito sia in grado di restituirlo. Anche la Commissione europea compie la stessa analisi. Ma quella del Mes — con una novità negli accordi europei — sarà condotta «dal punto di vista del creditore» e non dell'interesse generale. In altri termini il Mes potrà esigere che un governo alleggerisca il proprio debito imponendo perdite agli obbligazionisti, prima di acconsentire a sostenerlo. In questo modo riuscirebbe a prestare di meno e avrebbe maggiori probabilità essere rimborsato.

Nulla di nuovo, in realtà. Quella clausola rende più esplicito un potere che il Mes nei fatti ha già ed è dal 2015 che il *Corriere* racconta

come in Germania l'orientamento si sia evoluto in questo senso. Inutile nascondersi: quella misura è pensata avendo in testa un Paese in particolare, l'Italia. La più grande fra le economie fragili, potenzialmente la più costosa da salvare. L'intera area euro, non solo la Germania, ha fondamentalmente perso la pazienza verso l'ultimo Paese dove la politica naviga senza rotta, illeggibile, la crescita sparita da vent'anni, il debito pubblico che sale sempre e mai nulla cambia. L'Italia sarà stabilizzata ma, vista dal resto d'Europa, presenta due minacce: si trova su una china giudicata insostenibile e il timore che il suo debito deflagri complica ogni concessione di Berlino su un bilancio comune dell'area euro, su un'assicurazione comune sui depositi bancari e altre condizioni di risorse necessarie perché l'euro funzioni bene.

Non è detto che questi giudizi sull'Italia siano del tutto accurati, notizie sulla sua morte finanziaria si sono dimostrate esagerate in passato. Si sottovaluta spesso che il debito totale nell'economia — pubblico più privato — è inferiore alla media dell'area euro, perché famiglie e imprese hanno bilanci complessivamente sani. Al Paese mancheranno tante virtù, ma non una capacità da Houdini di divincolarsi e evitare il peggio quando è messo alle strette.

Eppure i problemi restano. Psicologicamente e economicamente, solo l'Italia resta invischiate nella crisi di inizio decennio e ora inizia a attrarre davvero il fastidio degli altri. È un sordo rancore che ha comprensibili ragioni di affari, oltre che politiche. In Francia e in Spagna si ha fretta di completare l'unione bancaria, perché possa partire un'ondata di fusioni dove i grandi istituti dei due Paesi hanno tutto per essere cacciatori e non prede. In Germania e Olanda si vuole uscire dai tassi sottozero — di cui, a torto, si incolpa l'Italia —

perché i fondi pensione e le assicurazioni rischiano l'insolvenza se il loro patrimonio in gestione continuerà a non rendere.

Non va dunque equivocato il silenzio siderale a Berlino, mentre i governi di Roma aggirano un anno dopo l'altro le regole di bilancio europee. Queste saranno anche ottuse, ma in Germania si è semplicemente smesso di pensare che possano governare il rischio italiano. Si è concluso che lo si gestirà — se serve — imponendo perdite ai creditori privati o oneri alle famiglie italiane con la loro ricchezza. Per questo le polemiche di questi giorni a Roma sono così futili: anche senza cambiare il Mes, la Germania è legalmente già in grado di spingere in quella direzione se vuole. Come grande Paese — al pari di Francia e dell'Italia stessa — ha un veto sulle decisioni del fondo e può impedire prestiti a un governo in crisi se ne giudica il debito insostenibile. La riforma del Mes semmai prevede sostegni senza condizioni ad altri Paesi ritenuti «innocenti» proprio per stendere un cordone sanitario attorno a chi è colpito e prevenire dunque il contagio. Chi pensa così sottovaluta le implicazioni drammatiche di procedure del genere. In Italia invece la classe politica incredibilmente si dilania sulle clausole del Mes, invece che sul da farsi perché il Paese non debba mai trovarsi costretto a chiedere aiuto ad altri. Così il divorzio nelle percezioni della realtà fra Italia e Germania diventa totale. Oggi, è la grande minaccia che aleggia sull'euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'EDITORIALE

SERVE ALLA GERMANIA

APPROVARE IL NUOVO MES SI CHIAMA TRADIMENTO

Questo patto con l'Ue è un tradimento e un suicidio

di MAURIZIO BELPIETRO

■ Prima di dire sì al nuovo fondo salva Stati, come fanno Paolo Gentiloni e compagni (ma, a dire il vero, anche Giuseppe Conte), bisognerebbe andare a rileggersi a che cosa servi, ma soprattutto quanto costò all'Italia, il vecchio. Forse qualcuno lo ha dimenticato e qualcun altro si è bevuto la frottole di uno scudo europeo che proteggesse dal default i Paesi in crisi, evitando che l'intero continente fosse travolto dalla bufera finanziaria che stava mettendo in difficoltà tutto il mondo. In realtà, se si riavvolge il nastro di quei mesi passati, si scopre che le cose non stanno come ci vengono raccontate.

Cominciamo col dire che in Europa il presunto contagio partì dalla Grecia. Atene per anni aveva truccato i conti pubblici e tutta la Ue aveva finto di non accorgersi dello sforamento dei parametri e in particolare dell'indebitamento ellenico. A chiudere gli occhi furono per prime le banche tedesche e quelle francesi, che concessero

alla Grecia generosi prestiti, in cambio ovviamente di altrettanto generosi interessi. Ma poi, un bel giorno, arrivò la crisi e il governo ateniese scoprì di non essere in grado di onorare gli impegni. Sintetizzato in poche parole, il Paese era sull'orlo del fallimento, con ciò che ne consegue quando si è creditori di un debitore che non è più in grado di pagare, cioè rischiava di far fallire anche le banche creditrici. Ne sanno qualche cosa i risparmiatori italiani che diedero i soldi a Banca Etruria o alla Popolare di Vicenza, sottoscrivendo obbligazioni convertibili: in pochi giorni infatti videro bruciati tutti i loro averi, senza alcuna

speranza di riottenerli.

Ebbene, le banche tedesche e francesi, quei giganti del credito tanto celebrati, dopo aver pompato denaro nell'economia ellenica, praticamente erano pronte per fare la stessa fine dei poveri pensionati di Arezzo o del Veneto. Con però l'abissale differenza che, mentre i risparmiatori di Etruria e della Popolare di Vicenza non erano a conoscenza del pericolo a cui andavano incontro comprando le obbligazioni, anche perché non erano edotti circa i meccanismi della finanza, gli istituti di credito europei erano colossi che conoscevano a menadito i rischi dei bond e dei Paesi finanziariamente con l'acqua alla gola. E per questo si facevano pagare profumatamente i soldi dati a prestito, come quegli usurai che prendono per il collo un tizio prossimo al default.

Ecco, mentre ai banchieri tedeschi e francesi tremavano i polsi (a quelli italiani no, perché l'esposizione verso la Grecia era ridotta a poco o nulla), sapete che cosa accadde? Che arrivò l'Ue, con il suo fondo salva Stati, che non era quello di adesso, ma più o meno aveva la stessa funzione e solo regole diverse. L'Europa mise in piedi un'operazione di salvataggio di Atene, chiedendo a tutti i Paesi dell'Unione di tassarsi per sostenere l'economia ellenica. Ovviamente ogni governo fu chiamato a fare la propria parte, in base al proprio peso e al proprio Pil. In poche parole, a noi l'intervento di sostegno alla Grecia - e di conseguenza di aiuto alle grandi banche tedesche e francesi affinché evitassero di dichiarare bancarotta insieme con il Paese cui avevano dato i soldi - costò 63 miliardi di euro, all'incirca 3 punti del Pil.

Inutile ricordare che, essendo l'Italia uno dei Paesi più indebitati dell'intera zo-

na euro, quei soldi non li avevamo e dunque furono presi a prestito, facendo lievitare il moloch del nostro debito. Tutto ciò per dire che se oggi siamo messi peggio di come stavamo otto anni fa è anche a causa del salvataggio della Grecia e, se non vogliamo essere ipocriti, delle banche tedesche e francesi.

Detto ciò, veniamo al nuovo fondo salva Stati. Come funziona? Più o meno come il vecchio, nel senso che tutta Europa si deve tassare per mettere dei soldi in una specie di salvadanaio chiamato Mes, che verrà rotto quando ce ne sarà bisogno. A differenza del vecchio sistema, quello che si vorrebbe varare prevede però qualche regola in più. Ossia stabilisce che per avere diritto ai miliardi accantonati dentro il porcellino si dovrà avere un rapporto debito Pil intorno al 60%. Non basta: il fondo, se del caso, potrà intervenire anche a favore delle banche che siano in difficoltà. Oh, certo, noi sintetizziamo alquanto, ma la sostanza è esattamente quella che abbiamo appena spiegato. Ciò vuol dire che il regolamento del nuovo fondo sembra scritto apposta per aiutare la Germania e le sue banche, che, come tutti sanno, hanno l'acqua alla gola e rischiano di esplodere insieme ai loro debiti marci, facendo saltare anche il Paese.

Ecco, noi stiamo per sottoscrivere un patto che ci costringerà a indebitarci ancora di più, ma ci leghiamo le



mani sapendo che dei soldi donati non potremo mai farne uso, mentre a trarne beneficio saranno Paesi che sono nostri concorrenti, nella finanza come nell'industria. C'è una sola parola per definire tutto ciò e si chiama suicidio. A dire il vero, esiste anche un altro sostantivo ed è tradimento. Di chi ha giurato di difendere gli italiani e invece difende la sua carriera.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I DOSSIER
BANKITALIA:
IL MEZZOGIORNO
SPROFONDAdi **Fatiguso,**
Picone, Schiariti II e III**I DATI**

BANKITALIA

TRA ALTI E BASSI E CAPRICCI STRANIERI

Campania
L'economia
arranca
Occupazione
sotto zero

L'economia della Campania nei primi nove mesi del 2019 si è indebolita rispetto al 2018. È quanto è emerso dalla nota di aggiornamento congiunturale della Banca d'Italia che analizza il primo semestre del 2019. Gli unici dati positivi emergono dal settore del turismo internazionale e dall'export. A rallentare invece è in particolare il settore manifatturiero. Sul fronte dell'occupazione la situazione va anche peggio perché i livelli occupazionali registrano una decrescita dell'1,8 per cento in controtendenza rispetto al Mezzogiorno che registra un + 0,1 e alle altre regioni italiane che mostrano un + 0,7 per cento. La flessione dei livelli occupazionali, pur non risparmiando alcun comparto, incide in particolare nel settore delle costruzioni dove si registra una diminuzione degli occupati del 5,3 per cento. Ad allarmare è il dato secondo cui crescono gli inattivi, coloro che per mancanza di fiducia nel mercato del lavoro non cercano un'occupazione. Le persone in cerca di occupazione sono infatti diminuite del 3,2 per cento e le ore autorizzate di Cassa integrazione sono aumentate del 68,9 per cento nei primi nove mesi dell'anno. A supportare le famiglie in difficoltà le misure del reddito e della pensione di cittadinanza di cui in Campania beneficiano 180mila nuclei familiari che rappresentano l'8 per cento delle famiglie campane. Un dato che è il doppio di quello a livello nazionale (4 per cento) e superiore anche al dato del Mezzogiorno (7 per cento). In Campania l'importo medio mensile erogato è di 551 euro a fronte dei 482 euro della media italiana. L'analisi mostra che nel comparto industriale, gli investimenti, frenati dall'elevata incertezza, sono aumentati «a ritmi decisamente contenuti» e le imprese continuano ad accumulare liquidità. In generale cala il fatturato delle imprese dell'industria campana,

difficoltà si registrano nel comparto delle costruzioni che fatica a recuperare i livelli pre-crisi e che conta una flessione degli occupati del 5,3 per cento così come è in difficoltà il manifatturiero. Sull'occupazione in Campania, quello che balza agli occhi dal report di Bankitalia è che la decrescita sembra essere figlia delle tantissime vertenze in corso e relative soprattutto alle multinazionali che hanno deciso dalla mattina alla sera di disimpegnarsi, vedi caso Whirlpool di Napoli o Jabil di Marcianise. Perché alcuni segnali di controtendenza esistono e vengono soprattutto da aziende virtuose che hanno il proprio «cuore» e quartier generale ad esempio a Napoli. È il caso di molte aziende autoctone ed in vari settori sia dell'industria che dei servizi. «Il nostro gruppo è sicuramente in controtendenza in Campania commenta così i dati di Bankitalia Domenico Lanzo, presidente di NetCom Group, azienda di ingegneristica con quartier generale a Napoli — perché noi da anni cresciamo come organico ed ogni anno sono centinaia i giovani ingegneri e non solo che assumiamo a tempo indeterminato. Questo anche grazie ad un lavoro di sinergia con le migliori università del territorio».

Paolo Picone

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SPROFONDO SUD

TERRITORI IN STAND-BY IN ATTESA DELLA RIPRESA

Calabria Servizi in affanno Gli investimenti rallentano

Rallentamento dell'economia calabrese ribadito, anche, nel primo semestre del 2019. Il rapporto di Bankitalia, elaborato dalla filiale di Catanzaro, fotografa la debolezza di una ripresa regionale che stenta a trovare la sua strada maestra. Produzione industriale in espansione moderata e servizi in evidente affanno, soprattutto quelli del commercio. Ad avere la meglio, oltre la leggera ripresa dell'industria, è stato il Turismo che ha registrato una stagione positiva. Rimane, ancora, fiacca l'attività edile che, pur avendo registrato un modesto recupero delle compravendite abitative, ha subito il lento avvio dei lavori previsti nel settore delle opere pubbliche. «In Calabria — ha spiegato Sergio Magarelli, direttore della Filiale — abbiamo fotografato una situazione di attesa, dettata dalla frenata della marcia di recupero, che si è tradotta nel rallentamento degli investimenti, ampliando il divario rispetto alla media nazionale, soprattutto per il dato dell'occupazione che è scesa dell'uno per cento». A fare il suo ingresso nell'analisi della congiuntura economica è stato il Reddito di cittadinanza (e di Pensione) che, a partire da aprile, ha interessato circa 64.000 nuclei familiari beneficiari, pari all'8 per cento delle famiglie residenti in regione, con un importo medio mensile erogato di 484 euro per famiglia. Suo contraltare è il mercato del lavoro che ha manifestato forte crisi, generata dall'interruzione della fase di recupero vissuta nello stesso periodo dello scorso anno. Dai dati forniti dall'Istat, nella media del primo semestre 2019, l'occupazione in Calabria si è infatti ridotta dell'1,1 per cento, rispetto al 2018. In

parallelo, il tasso di occupazione delle persone di età compresa tra i 15 e i 64 anni di età è sceso al 40,1 per cento, rispetto al 40,8 dello stesso periodo dello scorso anno, mentre il tasso di disoccupazione è lievemente salito, ampliando ulteriormente il divario rispetto a quello italiano (rispettivamente 22,7 e 10,4 per cento). Si tratta di una dinamica che è stata, comunque, attenuata dal contemporaneo calo delle forze lavoro, che ha registrato un tasso di attività pari al 52,2 per cento, rispetto al 53 dell'anno precedente. Complessivamente a marcare il clima di sfiducia sono stati i ridotti consumi. Dato generato dalla contrazione delle immatricolazioni delle autovetture pari al 5,8 per cento e confermato dalle imprese del commercio che hanno manifestato un relativo andamento debole della domanda. Con lo sguardo al credito, i finanziamenti erogati alle famiglie sono risultati in crescita del 2,7 per cento rispetto a dodici mesi precedenti. Tra questi, la componente più dinamica è quella riferita al credito al consumo (6,8 per cento), il cui incremento rimane inferiore rispetto all'Italia, anche se in linea con il Mezzogiorno.

Concetta Schiariti

© RIPRODUZIONE RISERVATA



SPROFONDO SUD

TERRITORI IN STAND-BY IN ATTESA DELLA RIPRESA

Sicilia

Anche il turismo è in calo Fiducia ai minimi

Continua la crisi ed i suoi segnali non lasciano intravedere la luce, pur registrando debolissimi elementi di ripresa industriale che non incidono, però, sul contesto generale. In Sicilia, nel primo semestre del 2019, il rapporto di Bankitalia fotografa una regione in continuo affanno, in cui si registra un ulteriore indebolimento della sua economia, rispetto al semestre del 2018. Peggiorano i servizi e cala il turismo, in un mercato in cui anche il settore edile continua a sprofondare. Si fermano gli investimenti che, invece, dal 2016 avevano mostrato una certa vitalità. Secondo i dati Inps, ripresi nel rapporto e riferiti al mese di settembre 2019, in Sicilia i nuclei familiari beneficiari di Reddito di cittadinanza o di Pensione ammontano ad oltre 163.200, pari a poco più dell'8 per cento delle famiglie residenti in regione. L'importo medio mensile erogato è stato di 530 euro per famiglia (482 nella media italiana). Parallelamente, con lo sguardo all'occupazione, nella media del semestre, si registra una riduzione di circa 15.600 unità rispetto allo stesso periodo del 2018, con un calo dell'1,1 per cento. La mancata occupazione, sia maschile che femminile, ha animato, soprattutto, il settore delle costruzioni mentre ha fatto eccezione l'agricoltura. Il tasso di occupazione è stato pari al 40,5 per cento, per gli individui di età compresa tra i 15 e i 64 anni. Si tratta di un dato rimasto sostanzialmente stabile rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, nei fatti influenzato solo dal calo della popolazione residente. In collegamento, il tasso di disoccupazione, nonostante sia sceso al 21,1 per cento, rimane comunque elevato e doppio rispetto al dato medio nazionale

(10,4). Da questa situazione, naturalmente, il clima di fiducia dei consumatori è peggiorato, mantenendo livelli inferiori rispetto a quelli dello scorso anno. Rallentamenti sono stati manifestati anche rispetto ai finanziamenti bancari verso i residenti in Sicilia che a giugno hanno fatto registrare un dato pari allo zero. Stabile pure la richiesta di credito proveniente dalle imprese, che hanno contratto debiti, principalmente, per ristrutturare altre posizioni debitorie, sia nel settore edile che in quello manifatturiero. In questo generale contesto negativo, quindi, la debole crescita dell'attività industriale nella prima parte dell'anno non ha avuto grande influenza. Secondo i risultati del sondaggio, condotto su un campione di 130 imprese con almeno 20 addetti, «nei primi nove mesi del 2019 circa il 40 per cento delle aziende ha indicato un incremento dei ricavi, a fronte del 20 per cento che ne ha segnalato un calo. Mentre, a differenza di quanto accaduto nel 2018, le aziende esportatrici hanno mostrato andamenti generalmente peggiori, risentendo anche delle difficoltà del commercio mondiale».

C.S.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



MES, IL SALVAGENTE DI BRUXELLES

IL FALSO BERSAGLIO
DEL FONDO SALVA STATI

Non è l'Europa matrigna, ma la politica del giorno per giorno la peggiore nemica dell'Italia

Ecco cos'è a cosa serve il Mes e perché nel nostro Paese si mescolano
continuamente le carte danneggiando la reputazione dello Stato e dei suoi cittadinidi **Nicola Rossi**

Nel 2011 alcuni pensavano che l'Italia avrebbe dovuto rivolgersi al Fondo monetario internazionale per tirarsi fuori dai guai. Altri — decisamente più numerosi dei primi — ritenevano che l'Italia (diversamente dalla Spagna) sarebbe dovuta uscire dalla crisi con le proprie gambe, senza vedersi dettata dall'esterno la linea di politica economica da seguire o, per dirla diversamente, senza ritrovarsi in qualche modo ed in qualche misura commissariata dalla cosiddetta Troika (e cioè dalla Commissione europea, dalla Banca centrale europea e dallo stesso Fondo monetario internazionale). I secondi prevalsero, com'è noto, e con essi prevalse la tesi secondo cui la disciplina finanziaria non può essere imposta attraverso una parziale e temporanea cessione di sovranità. Non a caso si volle introdurre il pareggio di bilancio in Costituzione ma con modalità tali da renderlo del tutto inoffensivo.

Disciplina

A distanza di otto anni da quel momento ed in una condizione per fortuna meno drammatica, l'intera politica italiana — non riesco a trovare eccezioni — si schiera compattamente contro una riforma del Meccanismo europeo di stabilità (Mes) di cui si discute da oltre un anno e dei cui contenuti è semplicemente impensabile che la politica (tutta) non fosse informata visto che per esserlo era sufficiente leggere i principali quotidiani e frequentare la rete. E, per la precisione, si schiera contro l'ipotesi che il Mes (un esempio significativo di solidarietà intraeuropea) valuti la sostenibilità del debito dei paesi che, avendo perso l'accesso al mercato, dovessero eventualmente richiederne l'intervento. Il che, naturalmente, implica che gli stessi che otto anni fa rifiutarono l'ipotesi che fossero le regole ad indurre la disciplina finanziaria, oggi rifiutano anche l'ipotesi che sia il mercato a svolgere lo stesso ruolo.

Una parte del costo del salvataggio sarebbe infatti

— nel caso di valutazione negativa da parte del Mes e di successiva ristrutturazione del debito — a carico dei creditori privati i quali non mancherebbero di tenerne conto. E per tempo. Con tutte le conseguenze del caso sui rendimenti dei titoli pubblici e sui bilanci dei loro detentori (in primis, le banche).

Ora, prescindendo da ogni valutazione circa l'opportunità di seguire l'una o l'altra strada e dimenticando per un attimo le condizioni in cui versano le nostre finanze pubbliche e la nostra economia, è difficile non porsi una domanda: l'Italia — che per inciso contribuisce in misura significativa al Mes — come ritiene che dovrebbero essere disciplinati i paesi che dovessero far ricorso al Mes e quindi ai fondi che anche l'Italia mette a disposizione? Se non si deve far ricorso alle regole e se non si può contare sul mercato, su cosa si deve fare assegnamento? Pensiamo seriamente di poter proporre ai nostri partner europei un Meccanismo europeo di stabilità che confidi solo ed esclusivamente sui buoni propositi dei paesi che dovessero richiedere assistenza?

Pensiamo seriamente di poter suggerire a chi risponde ai propri elettori (né più né meno di quanto la nostra politica risponde ai suoi) che alle regole e al mercato si debbano sostituire la benevola indulgenza e l'umana comprensione? O il genio italico ci spinge a pensare che ognuno debba affrontare da solo la prossima crisi? Naturalmente, dimenticare lo stato delle nostre finanze pubbliche e della nostra economia non è purtroppo possibile. E se diciamo no tanto



alle regole quanto al mercato è semplicemente perché sappiamo bene che potremmo essere noi, molto più di altri, i primi a sperimentare le une e l'altro. E non sbagliamo.

Nonostante la svolta europeista intervenuta con il cambio di governo, l'Italia continua ad essere la mina vagante d'Europa. Come fa ormai da qualche anno, il Superindice elaborato dall'Istituto Bruno Leoni — calcolato sulla base delle stime della Commissione europea rilasciate lo scorso 5 novembre — continua a segnalare una crescente distanza fra la nostra configurazione macroeconomica e quella media osservata nell'area dell'euro.

Quello che nel 2013 era una tendenza ad un lento e graduale avvicinamento ai nostri partner europei è oggi un trend di rapido allontanamento da chi con noi condivide la moneta comune. Un trend al quale tutti gli ultimi governi hanno attivamente contribuito.

Certo fra la rilevazione del novembre 2018 e quella del novembre 2019 si avverte una minima attenuazione delle tendenze, ma è inutile girarci intorno: il nostro rifiuto della disciplina finanziaria associato alle pluridecennali e negative tendenze della produttività ci sta consegnando alla marginalità economica ed alla irrilevanza politica.

L'approvazione «con riserva» da parte della Commissione europea della legge di bilancio all'esame del Parlamento è, da questo

punto di vista, null'altro che un atto dovuto. L'espressione di una elementare prudenza.

Logica del pacchetto

In tutto questo, non sappiamo fare di meglio se non affermare che ogni decisione circa eventuali nuove regole europee non potrà che essere assunta nella «logica del pacchetto» e cioè solo se si arrivasse ad un accordo contestuale circa la riforma del Mes, il completamento dell'unione bancaria e la creazione di uno strumento di bilancio per la competitività e la convergenza dell'Eurozona. Se così non fosse — e le probabilità sono elevate che così non sia — la posizione negativa dell'Italia potrebbe imporre il rinvio della discussione (e con esso, per esempio, anche il rinvio della rete di sicurezza per i sistemi bancari). Arrivare finalmente e rapidamente al definitivo completamento dell'unione monetaria sarebbe invece necessario ed urgente. Ma per partecipare con credibilità alla discussione del «pacchetto» si sarebbe dovuto prendere atto delle difficili condizioni della finanza pubblica e sfruttare l'occasione della legge di bilancio per avviare — concretamente — un percorso di rientro del debito. Nulla di tutto questo è stato, colpevolmente, fatto.

Risultato: se l'accordo nella «logica del pacchetto» non si trova anche le pietre capiranno — se già non l'hanno capito — che è l'Italia il vero anello debole della costruzione europea (con tutte le conseguenze del caso). E se l'accordo si troverà la disciplina di mercato — visto che le regole non hanno funzionato — non mancherà di essere presente in qualche modo in qualcuno dei capitoli in discussione.

Sia nel primo che nel secondo caso sarà bene non prendersela con l'Europa.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E

● Che cos'è il Mes

In italiano è il Mes (Meccanismo europeo di stabilità), in inglese Esm, nella vulgata è il Fondo Salva Stati. Attivo dal 2012 per la stabilità finanziaria della zona euro, è diretto dal tedesco Klaus Regling. Concede prestiti ai Paesi in area euro a rischio d'insolvenza e ne acquista i titoli, in cambio di un piano di riforme concordato. È alimentato da 19 Paesi (l'Italia terza per contributi con il 18%) e la sua riforma sta facendo discutere: prevede la valutazione preventiva dei debiti sovrani e coinvolgimento dei privati



UNICREDIT

«UNIAMO L'EUROPA CON UNA APP»

Parlano i due responsabili dei mercati di Italia, Germania e Austria, che valgono l'80 per cento dei ricavi totali

Il prossimo piano? «Sarà un modo nuovo di fare banca, all'epoca della tecnologia e dei tassi negativi»

«La Penisola resta centrale nel nostro core business. Le cessioni hanno riguardato solo attività non core»

di **Stefano Righi**

A una settimana dalla presentazione del nuovo piano industriale di Unicredit (Londra, 3 dicembre), l'istituto guidato da Jean Pierre Mustier entra nel vivo della trasformazione digitale in atto e pone l'accento sulla sua vocazione paneuropea, che si concretizza attraverso uno dei simboli della *new economy*, una *app*. Davanti ai macro temi che condizionano questa *industry* ormai matura, dall'assalto delle *fintech* al problema occupazionale, una *app* può apparire come una falsa risposta, un diversivo. Invece, dalle parole di Olivier Khayat e Francesco Giordano, da febbraio *co-head* del *Commercial banking* per l'area *Western Europe*, che comprende Italia, Germania e Austria, ovvero circa l'80 per cento dei ricavi del gruppo, emerge una visione diversa, strategica.

Giordano. «Nell'area *Western Europe* Unicredit conta circa 11 milioni di clienti. Sette milioni in Italia e quattro milioni divisi in maniera pressoché uguale tra Germania e Austria, con un impatto ben maggiore in Austria, che ci rende di gran lunga la prima banca di quel Paese. In questi tre Paesi, ma anche negli altri undici in cui siamo presenti, ogni banca aveva una propria *app*, una interfaccia originale per dialogare e operare in remoto con la clientela. Ora, unendo Italia, Germania e Austria in una unica *app* possiamo offrire un servizio più efficace e saremo in grado di offrire più rapidamente innovazione».

Khayat. «L'Europa è ancora un mercato troppo granulare. Se prendiamo le prime cinque banche d'Europa e le mettiamo assieme valgono, come dimensione, il 30 per cento di Jp Morgan, mentre l'economia dell'Europa si può confrontare con quella degli Stati Uniti. Mettendo assieme Italia, Germania e Austria raggiungiamo una massa critica di 11 milioni di clienti e questo ci permetterà di sviluppare un progetto integrato nei tre Paesi».

Quanto avete investito in questo progetto?

Giordano. «Svariate decine di milioni di euro. La cifra non è puntuale perché il piano industriale in essere dedica molte risorse all'area della *information technology* e i contributi correlati sono numerosi».

Beh, nulla di nuovo. Già oggi tutte le app bancarie consentono di effettuare pagamenti dal divano di casa nel corso del week end...

Khayat. «Certo. Ma noi non ci fermeremo ai pagamenti. Penso alle tante Pmi italiane. Oggi una domanda di credito riceve risposta in un periodo tra i 7 e i 10 giorni. Vogliamo arrivare, anche con la *app*, a dare risposte in un giorno. È un nostro obiettivo».

Standardizzazione dei requisiti, software dedicati, intelligenza artificiale. È la scomparsa del fattore umano, la valutazione del merito di credito delegata a una macchina. Finisce il mestiere di banchiere.

Giordano. «Al contrario, vogliamo arrivare a migliorare l'apporto umano grazie alle componenti tecnologiche. La *app* non disintermedia il rapporto con i colleghi delle agenzie, ma ne eleva la qualità. Su questo non c'è alcun dubbio».

La tecnologia pone un tema di sicurezza. Lo si è visto anche di recente.

Khayat. «La sicurezza in banca non è un tema, è il tema principale. Unicredit sta investendo molto su questo e presto anche il grande pubblico percepirà che una banca non vale l'altra. La sicurezza si capisce con il tempo. Francesco e io siamo convinti che nel medio termine vinceremo questa partita e lo vediamo quotidianamente nella nostra attività».

La normativa Psd2 pone dei problemi al riguardo.

Giordano. «Oggi con la condivisione dei dati si prospetta un nuovo tipo di rapporto tra cliente e banca. In Unicredit pretenderemo che gli standard qualitativi delle terze parti che possono avere accesso ai dati dei nostri clienti siano per lo meno al nostro stesso livello, rispettando standard tecnologici ed etici della banca».

La prossima settimana verrà presentato il piano indu-



stria triennale. Che direzione darà a Unicredit?

Khayat. «Lavoro da trent'anni in questo settore ed è la prima volta che una banca chiude un piano industriale, quello in essere, raggiungendo tutti gli obiettivi prefissati. Però non abbiamo tempo per un *victory lap*, dobbiamo concentrarci sul prossimo piano. Come sarà? Sarà un nuovo modo di fare banca all'epoca dei tassi negativi, con margini stretti, vincoli regolatori sul capitale e grande impatto della tecnologia, con l'obiettivo di dare ottimi servizi ai nostri clienti».

Come cambierà la vostra offerta?

Giordano. «Stiamo allargando la nostra proposta con soluzioni assicurative mirate».

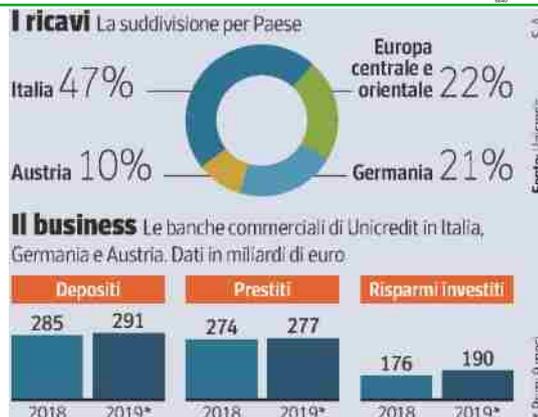
Vi viene contestato che il peso dell'Italia sul totale del gruppo è in rapida diminuzione.

Giordano. «Abbiamo effettuato alcune cessioni di partecipazioni *non core*. Ma all'interno del nostro *core business* l'impegno sull'Italia è centrale. Nessun dubbio su questo, anzi, completo e totale rafforzamento della nostra presenza in Italia. E le assicuro che sia io che Olivier per prendere un cliente siamo disposti a farci un bel numero di chilometri. I dati del terzo trimestre hanno dimostrato la migliore *performance* del decennio, ma soprattutto una crescita consistente di clienti, dei depositi e dei loro investimenti che dimostra come la banca sia percepita come un ottimo partner, solido e affidabile».

Khayat. «Voglio aggiungere una cosa: oggi c'è bisogno in Europa di una banca con una dimensione tale da aiutare l'economia e la coesione tra i Paesi dell'unione. Unicredit vuole essere una forte banca paneuropea con un grande *commitment* verso l'Italia. Oltre il 70 per cento dei nostri azionisti sono internazionali, mentre il nostro business è circa il 50 per cento in Italia. Questo dimostra come Unicredit abbia portato capitali e investimenti dall'estero verso l'Italia. Non il contrario. Chi ha fatto così? Solo Unicredit».

Giordano. «Noi abbiamo un grande senso di responsabilità in quello che facciamo. Nei tre Paesi gestiamo oltre 400 miliardi di euro di risparmi e sono in continua crescita, specialmente in Italia. E questo orientamento europeo di cui parlava Olivier significa maggiore diversificazione degli *asset* e un'ottica europea, meno provinciale, negli investimenti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Co-head

Olivier Khayat e Francesco Giordano. Dallo scorso febbraio sono i responsabili delle banche commerciali del gruppo Unicredit nell'area dell'Europa occidentale, composta da Italia, Germania e Austria. Un totale di 11 milioni di clienti

INTESA SANPAOLO TOUR PER EDUCARE ALLA FINANZA

Con il museo del Risparmio per avvicinare gli studenti più giovani

Gros Pietro: «Un percorso per arrivare a scelte consapevoli»

di **Stefano Righi**

Un'indagine svolta a livello mondiale qualche tempo fa e realizzata da McGraw-Hill financial, Gallup, George Washington university e il gruppo di ricerca della Banca Mondiale, coinvolgendo oltre 150 mila adulti di 148 Paesi, ha messo a nudo il problema. L'Italia è un Paese dalle straordinarie capacità di risparmio, ma del tutto incapace di valutare gli strumenti che la finanza mette a sua disposizione. La ricerca, volta a definire il livello di alfabetizzazione finanziaria (*Financial literacy*), ha strappato il velo. L'Italia, che nel produrre risparmio è con il Giappone da sempre ai primi posti al mondo, che è tra le prime sette economie del pianeta ed è la seconda manifattura d'Europa, quando si tratta di investire ha conoscenze di finanza che la pongono dietro a Botswana, Madagascar, Togo e Kenya.

Vaccino contro i crac

Partendo da questa oggettiva considerazione e visti i disastri che l'incompetenza finanziaria di base hanno contribuito a creare quando si sono mixati con comportamenti truffaldini e manager senza scrupoli e dal ridotto tasso etico, come dimostrano i casi di Cirio e Parmalat, della Banca Popolare di Vicenza, di Veneto Banca e della Popolare dell'Etruria e del Lazio, con centinaia di migliaia di risparmiatori coinvolti e decine di miliardi di euro di risparmi andati in fumo, il tema delle conoscenze finanziarie è diventato un argomento di dibattito pubblico e qualcosa, adesso, lentamente sta cambiando. Le iniziative si moltiplicano, sia pubbliche che private. Dalla Banca d'Italia all'Abi, l'associazione delle banche italiane e anche le singole associate hanno sviluppato iniziative per parlare di finanza, soprattutto ai più giovani. Il museo

del Risparmio, che Intesa Sanpaolo ha contribuito ad aprire a Torino è un percorso formativo di grande interesse, unico in Italia, che per primo offre risposte semplici e comprensibili a un mondo complesso e globalizzato.

«Gli italiani – sottolinea Gian Maria Gros Pietro, presidente di Intesa Sanpaolo – sono un popolo di risparmiatori e noi, come banca, abbiamo la responsabilità di gestire al meglio il patrimonio delle famiglie, nonché di fare in modo che sappiano compiere in autonomia scelte consapevoli e appropriate. Per questo motivo ci siamo impegnati in azioni di educazione finanziaria, in particolare nei confronti dei giovani, affinché possano acquisire conoscenze importanti per la vita e stimolare l'interesse dei loro stessi genitori. Un concetto che non riguarda solo la gestione del denaro, ma che si estende a tutte le risorse, anche quelle naturali. Attraverso il museo del Risparmio stiamo svolgendo innumerevoli attività che hanno al centro la pianificazione e l'uso consapevole delle risorse nel tempo».

Tra queste, è giunto alla seconda edizione il cosiddetto *Save tour*, nato dalla consapevolezza che anche nell'epoca dell'invadenza digitale un contatto fisico rimane importante, sebbene sia difficile spostare un museo

Così da un accordo tra il museo del Risparmio, Bei institute del gruppo Banca europea degli investimenti e Scania, in collaborazione con il Miur e con il supporto di Intesa Sanpaolo è nato un viaggio itinerante a bordo di un modernissimo camion che fermerà per tre giorni in ventuno diverse località di sei regioni, percorrendo quasi duemila chilometri. Lo scorso anno diecimila studenti visitarono il camion-museo e quest'anno dovrebbero aumentare. Partito da Torino, il camion-museo ha toccato Genova, Olbia, Sassari e Alghero. Domani sarà a Orista-

no, la prossima settimana a Carbonia-Iglesias e poi a Cagliari. Con l'anno nuovo ripartirà da Palermo per dirigersi a Trapani, Agrigento, Caltanissetta, Siracusa, Catania, Messina, Reggio Calabria, Vibo Valentia, Lamezia Terme, Catanzaro, Cosenza e Napoli.

Sostenibilità

Il tour punta a offrire agli studenti delle scuole primarie e secondarie nuove conoscenze e un senso di apertura alla complessità. Save, acronimo di Sostenibilità, azione, viaggio ed esperienza, ha infatti una direttrice di sviluppo parallela, che prevede l'imboschimento di una foresta di alberi di cacao in Camerun. «Il progetto Save – spiega Gros Pietro – ci consente di arrivare lontano. In questa seconda edizione, grazie al fondamentale contributo e al sostegno dei nostri due partner, Scania e Bei Institute, andremo nelle regioni del sud e nelle isole. Grazie alla collaborazione con il Miur e alla disponibilità delle comunità locali, puntiamo a fare ancora di più che nell'anno passato. Il nostro Discovery truck, il "Museo interattivo su ruote", è aperto anche alle famiglie. È importante, infatti, che il progetto venga largamente condiviso, che si comprenda il messaggio più profondo contenuto nell'acronimo Save, ovvero che si risparmia per realizzare un progetto, un sogno. La chiave di lettura non è infatti l'accumulo o la rinuncia al consu-



mo senza scopo o fine più alto. È previsto, infatti, che i partecipanti più attivi ricevano in dono un albero di cacao, che andrà ad arricchire la foresta Save in Cameroon».

L'iniziativa di Intesa Sanpaolo pone l'accento sul tema della sostenibilità, *keyword* del momento, che impone una profonda riflessione non solo sui temi della finanza, come ha dimostrato la famosa lettera scritta a inizio anno da Larry Fink, numero uno di BlackRock, la più grande società al mondo di investimenti, con asset per 8,6 trilioni di dollari, in cui si mette in discussione il ruolo stesso del profitto per una società finanziaria.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E**● Save tour**

Partito da Torino per arrivare a Napoli il prossimo 6 aprile, il tour organizzato dal museo del Risparmio di Torino con Bei, Intesa Sanpaolo, Scania e il Miur ha già toccato Genova, Olbia, Sassari e Alghero. Domani sarà a Oristano. Poi sarà la volta di Carbonia-Iglesias e poi a Cagliari. Con l'anno nuovo il tour ripartirà da Palermo per dirigersi a Trapani, Agrigento, Caltanissetta, Siracusa, Catania, Messina, Reggio Calabria, Vibo Valentia, Lamezia Terme, Catanzaro, Cosenza e Napoli



Intesa Sanpaolo
Gian Maria Gros Pietro

MONOPOLI DIGITALI
DA AMAZON A GOOGLE:
I BIG DEL TECH PUNTANO
AI NOSTRI SOLDI
C'È DA FIDARSI?

di Maria Teresa Cometto 28

BANCHE & BIG TECH CISI PUÒ FIDARE?

Il conto corrente «Cache» di Google con Citi e la carta di credito di Apple con Goldman. Le bollette con Amazon e i trasferimenti fra gli amici di Facebook dopo lo stop a Libra. Tutti nel business del credito, ma non sono chiari vantaggi e rischi per i consumatori

Secondo l'Economist il vero obiettivo è possedere sempre più dati della clientela, non cominciare a fare il mestiere della finanza
di **Maria Teresa Cometto**

Google ha toccato questo mese un nuovo massimo storico delle sue quotazioni di Borsa, oltre 1.300 dollari per azione, l'equivalente di una capitalizzazione di circa 850 miliardi di dollari. Anche Apple è ai massimi, tornata ad essere la società più grande al mondo per valore in Borsa, pari a oltre 1.100 miliardi di dollari. Facebook ha visto risalire del 48% le sue azioni da inizio 2019. Solo Amazon.com ha brillato meno della media del mercato azionario quest'anno, il 18% contro il 24% dell'indice S&P500, ma ha sempre una capitalizzazione di tutto rispetto, di oltre 860 miliardi di dollari.

Nonostante tutte le polemiche, critiche e indagini sul loro strapotere, i Big americani dell'alta tecnologia diventano sempre più grandi e coltivano ambizioni sempre più alte. Ora vogliono stringere i loro clienti in un rapporto ancora più serrato offrendo loro direttamente nuovi servizi finanziari. Ma c'è da

fidarsi?

La situazione

Tutti e quattro i Big citati hanno da poco annunciato nuove iniziative in questa direzione. Google ha detto che offrirà un conto corrente «intelligente» l'anno prossimo a partire dall'America. Il nome in codice del progetto è Cache e sarà sviluppato in collaborazione con il gruppo bancario Citi e con una piccola azienda di credito legata alla Stanford, l'università californiana dove la stessa Google è stata fondata da Larry Page e Sergey Brin. Il conto corrente vero e proprio sarà gestito dalle due banche, ma sarà accessibile dai clienti sul loro smartphone attraverso il «portafoglio digitale» Google pay, già funzionante nell'attuale forma dal gennaio 2018 e sulla strada di avere 100 milioni di utenti nel 2020 secondo le stime di Juniper research. Non è ancora noto che cosa sia la parte smart del conto, ma Google promette che non venderà a terzi i dati dei correntisti né li userà per fini pubblicitari. Il che non esclude la possibilità che Google usi comunque quei dati per fini interni.

Il portafoglio digitale Apple pay conta invece oltre 140 milioni di utenti: fino alla scorsa estate abilitava a pagamenti attraverso le carte

di credito del padrone dell'iPhone. Da fine agosto in America è disponibile anche una carta di credito «creata da Apple, non da una banca», recita la pubblicità. La banca in realtà c'è ed è Goldman Sachs, non del tutto entusiasta di quello slogan. La principale novità consiste in un programma di *cash back* immediato: l'utente incassa in dollari da un minimo dell'1% sulla spesa fatta al massimo del 3% se l'acquisto riguarda prodotti Apple, e può spendere quei dollari il giorno stesso.

Da metà novembre in America funziona anche Facebook pay su Messenger e poi sarà allargato alle altre piattaforme del gruppo di Mark Zuckerberg, WhatsApp e Instagram, mentre non è noto se e quando il servizio sarà disponibile fuori dall'America. E' una iniziativa separata dal tentativo di creare il sistema di pagamenti basato sulla criptovaluta Libra, esperimento fortemente osteggiato dalle autorità di control-



lo di banche e finanza sia in Europa sia negli Usa. Con Facebook pay si possono mandare soldi agli amici per esempio per dividere il conto al ristorante; la transazione avviene registrando nella app una carta di credito o il proprio conto PayPal.

Amazon.com ha annunciato che i suoi clienti potranno presto pagare anche le bollette del telefono o della luce o di altri servizi attraverso la sua piattaforma: online o ordinandolo a voce all'assistente virtuale Alexa.

L'esplosione

Come mai questa esplosione di offerte che toccano il portafoglio dei consumatori, proprio ora, da parte dei Big Tech?

«I giganti della Silicon valley vogliono i vostri dati non i vostri soldi», spiega *L'Economist* di questa settimana. Google e gli altri non vogliono diventare loro stessi banche o emittenti di carte di credito, un mestiere che richiede il rispetto di molte più regole e offre margini di profitto molto inferiori a quanto lo-

ro sono abituati. Ma vogliono conoscere da vicino tutte le abitudini di spesa dei loro utenti, perché è utilissimo per chiuderli ancor più strettamente nel proprio ecosistema, oltre che per promuovere altri prodotti.

L'esempio

Davanti a loro i Big tech americani hanno l'esempio dei cinesi: Alibaba con Alipay e Tencent con WeChat offrono una gamma di servizi finanziari che permette ai loro utenti di fare tutto con lo smartphone, dal pagare qualsiasi acquisto anche minimo fino a ricevere consulenza per gli investimenti. Ma il successo del modello cinese è difficilmente replicabile in Occidente, dove la regolamentazione dei servizi finanziari è diversa e più rigorosa, i consumatori da tempo hanno accesso a molte alternative e sono più critici nelle loro scelte.

La nuova carta di credito di Apple, per esempio, è già finita al centro di una vivace polemica su Twitter, dopo che lo sviluppatore di software David Heinmeier Hansson ha rive-

lato di aver ricevuto da Apple card un livello di credito 20 volte superiore a quello di sua moglie. Diversi altri utenti — fra cui il co-fondatore di Apple Steve Wozniak — hanno detto di aver avuto la stessa esperienza e hanno bollato di sessismo la Apple card. Così il dipartimento dei Servizi finanziari dello stato di New York ha aperto un'indagine sulle possibili pratiche discriminatorie contro le donne incorporate negli algoritmi con cui è calcolata l'affidabilità dei clienti della Apple card.

Google, Facebook e Amazon.com hanno la loro quota di critiche e inchieste con cui fare i conti, a proposito della loro posizione dominante sul mercato e del modo in cui trattano la privacy dei loro utenti. Il successo delle loro nuove iniziative finanziarie dipenderà da quanto saranno capaci di convincere il pubblico ad affidare loro anche il portafoglio, oltre alla inquietante conoscenza dei loro interessi, gusti, opinioni e shopping online. Un'impresa non facile.

 @mtcometto

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri

140

milioni

Gli utenti del portafoglio digitale di Apple, a cui è legata una carta di credito

1.300

dollari

La valutazione record per il titolo di Alphabet (Google) toccata in novembre

**Cupertino**

Tim Cook, 59 anni, è il ceo di Apple dal 2011 in seguito alle dimissioni per ragioni di salute del fondatore Steve Jobs

Mountain View

Sundar Pichai, 47 anni, è il ceo di Google dal 2015. Il suo arrivo ha coinciso con la nascita di Alphabet, holding quotata a Wall Street



Piazza Affari

Un certificato per seguire i big bancari

Sbarca in Borsa, Leonteq (emittente svizzera di strumenti d'investimento), con un nuovo certificato d'investimento sul Sedex. Si tratta dell' express certificate (Isin CH0499660642) legato a tre big: Mediobanca, UniCredit e Intesa. Il certificato ha vita di tre anni e distribuisce cedole trimestrali del 2,25%. La barriera è del 50%. Dunque, se nessuno dei sottostanti perde una percentuale pari o superiore al 50% rispetto al prezzo di fixing iniziale, l'investitore otterrà un rendimento pari al 9% annuo. I valori iniziali sono: 2,253 euro per Intesa Sanpaolo (con barriera cedolare e capitale a 1,127); 10,59 euro per Mediobanca (con barriera a 5,295); 11,742 per UniCredit, con una barriera pari quindi a 5,871 euro. Se il certificato arriva a scadenza naturale, due gli scenari: se tutti i sottostanti si trovano al di sopra dei rispettivi valori barriera, l'investitore riceverà l'ultima cedola dovuta più il rimborso dell'intero capitale nominale. Viceversa, se uno o più sottostanti si trova al di sotto dei valori barriera, l'investitore riceverà il capitale nominale decurtato della perdita percentuale registrata nella performance peggiore. Sono previste anche dieci finestre per l'opzione autocallable (a partire dalla data di osservazione del 21 aprile 2020) per accorciare la vita del certificato.

Patrizia Puliafito

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Azioni, bond e mattone: dove guardare da qui al 2030

Tecnologia, intelligenza artificiale, clima, demografia: il 94% degli italiani vuole puntare sulle società impegnate nei megatrend

di **Francesca Monti**

Avete dei risparmi che, ragionevolmente, non serviranno per più di 10 anni? Allora la domanda sul modo migliore di dove investirli in vista del 2030, tra azioni, obbligazioni, immobili, liquidità, oro, metalli o criptovalute ve la siete posta senz'altro. È proprio quello che è stato chiesto da Bankrate, una società di servizi finanziari di New York, in un recente sondaggio ad un campione di investitori statunitensi. La risposta prevalente, con un ampio margine, è stata: l'immobiliare. Un risultato in controtendenza. Dal 1890, infatti, gli immobili statunitensi hanno generato un rendimento annualizzato al di sopra dell'inflazione di appena lo 0,4%, contro il 6,3% delle azioni e il 27% dei titoli del Tesoro (Treasury).

E per un investitore italiano? Un piccolo risparmiatore proprietario di un immobile potrebbe non essere interessato a diversificare il portafoglio in attività immobiliari così come un piccolo imprenditore potrebbe non trovare appetibile investimenti in asset «private» (private equity o private debt) vista la sua attività.

Le stime

«La buona notizia per gli italiani che guardano ai prossimi 5-10 anni è sapere che si può ottenere un rendimento medio annuo tra il 4% e il 6% con un opportuno mix di azioni e obbligazioni», fa sapere Luca Tobagi, Cfa Investment Director di Invesco. In particola-

re, le azioni, sebbene nel 2019 abbiano registrato performance di tutto rispetto, non sembrano avere valutazioni eccessive — solo i titoli Usa sono più cari della media storica — se messe in relazione ai tassi di interesse attuali e all'inflazione attesa.

A questo proposito, precisa Tobagi, si può ricorrere ad un Etf o ad un buon fondo azionario globale, anche se, nel lungo periodo, meglio fidarsi di più della solidità economica mostrata dagli Stati Uniti e dai Paesi in via di sviluppo che hanno sempre offerto un valido supporto a Wall Street e alle Borse emergenti. Secondo le stime di Amundi, le asset class che a medio lungo termine continueranno a dare rendimenti attraenti sono l'azionario americano e quello emergente, anche se sempre di più, per quest'ultimo, si delineano trend specifici. «L'area Emergente è quella in cui si vedono le migliori prospettive anche a livello obbligazionario», aggiunge Matteo Germano, cio di Amundi Sgr e Global Head of Multi-Asset di Amundi, per il quale, visti i livelli ultra-bassi dei tassi e l'esplosione del debito corporate, le opportunità saranno invece da ricercare in maniera selettiva. Nell'obbligazionario, pure Tobagi vede interessanti occasioni nel debito emergente sia in valuta locale che in moneta forte.

Nel primo ambito, a fronte di un rischio maggiore, alcune emissioni — quelle dell'India, per esempio — mostrano rendimenti appetibili a fronte di un'economia robusta e con buone prospettive di crescita.

Nel segmento delle emissioni in dol-

lari, invece, Tobagi segnala per esempio gli emittenti che trarranno beneficio dalla Nuova Via della Seta e che pagano cedole generose. «Terrei presente, in ottica anche di soli 3-5 anni, pure le obbligazioni high yield in dollari che al momento esprimono un rendimento di circa il 6%: se ci si volesse coprire dal rischio di cambio, ritenendo probabile un calo del dollaro rispetto all'euro, il rendimento si dimezzerebbe restando comunque appetibile», specifica Tobagi.

Germano segnala anche le asset class «reali» che potrebbero fornire agli italiani un'ulteriore leva per aumentare le prospettive di rendimento del loro portafoglio, soprattutto perché hanno un orizzonte temporale di lungo termine. Qui l'esperto di Amundi vede opportunità sul real estate a livello europeo, e sul debito privato, ma selettività è la parola chiave. Intanto, secondo l'ultima ricerca Investor Watch di Ubs Global Wealth Management, gli investitori ultra ricchi (High Net Worth) di tutto il mondo guardano con prudenza al prossimo anno ma si dicono ottimisti sulle prospettive del decennio. «Gli investitori italiani, in particolare, sono piuttosto cauti sul 2020,



principalmente a causa degli eventi geopolitici che creano instabilità. Nonostante questo il 74% si dichiara ottimista rispetto ai ritorni su investimento a lungo termine mentre il 94% afferma di voler allineare il proprio portafoglio ai mega trend, con un interesse specifico verso intelligenza artificiale tecnologia pulita, automazione, invecchiamento della popolazione e cambiamento climatico», precisa Paolo Federici, a capo di Ubs Gwm Italy.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

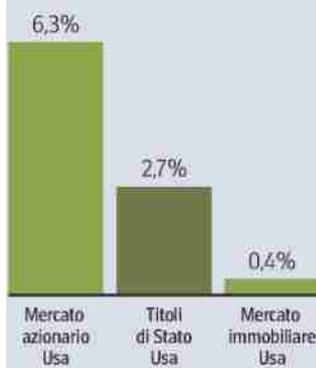


Analisi

Luca Tobagi,
CFA
Investment
Director della
casa di asset
management
Invesco

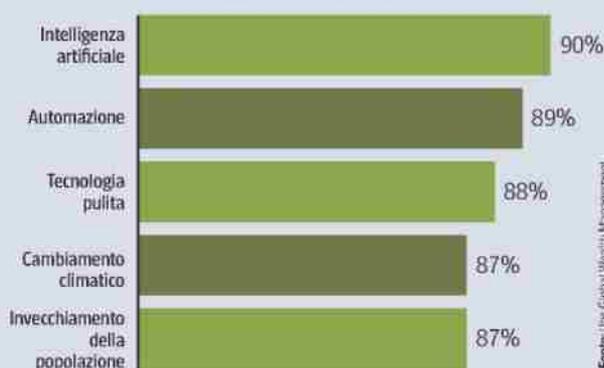
Lezioni di storia

I rendimenti reali in Usa dal 1890 ad oggi (al netto dell'inflazione)



Ipotesi di futuro

L'impatto dei megatrend sulla nostra vita nei prossimi dieci anni secondo gli investitori italiani



S.A. Fonte: Ubs Global Wealth Management

«IL MIO LAVORO? L'HO INVENTATO ENERGIA E LUMACHE, POI IL DIGITAL

Alberto Dalmasso (Satispay): «Pensavo di fare l'architetto ma mi attirava l'economia, mi piace fare i business plan
La prima impresa? Impianti fotovoltaici affittando i tetti di capannoni. Un consiglio ai giovani? Condividere l'idea»

**Con Dario Brignone
abbiamo iniziato
a pensare ai
pagamenti digitali.
Poi ci siamo lanciati**

di **Fabrizio Massaro**

Aspetta, non ti ho detto che prima di satispay facevamo lumache... Scusa, Alberto? Come, le lumache? «Sì, ti spiego». E con una semplicità disarmante, come se fosse la cosa più normale del mondo, Alberto Dalmasso, 35 anni, co-fondatore di Satispay insieme con Dario Brignone, racconta la sua storia di imprenditore. Il papà della ormai-non-più-startup di pagamenti digitali, tra le più diffuse in Italia con circa un milione di clienti, non aveva idea che avrebbe lavorato in questo settore. Gli inizi sono stati di tutt'altro tipo. Ma con un filo conduttore: la voglia di intraprendere.

«Io ho fatto il geometra, a Cuneo, e volevo fare l'architetto ma già allora leggevo l'economia e mi intrigavo un sacco. E poi non avevo tanta voglia di progettare. Mi sono iscritto a economia a Torino, dove ho fatto anche tantissima pallanuoto. Mentre studiavo ho fatto due stage internazionali, in Texas e in Australia; l'importante per me era viaggiare, parlare inglese il più possibile... Mi sono laureato poco dopo Lehman, a marzo 2009, mondo del lavoro disastroso. Faccio uno stage alla Migrolio Fashion. Nei tre mesi di pausa però con mio fratello maggiore fondiamo una società di impianti fotovoltaici: ne abbiamo creati cinque, andando a chiedere a chi aveva fabbricati con tetti in amianto se potevamo affittarglieli; noi bonificavamo, montavamo l'impianto e ci prendevamo i proventi e gli incentivi. Ero riuscito a mettere insieme il business plan e a farmelo finanziare dalla Cassa di Risparmio di Fossano. È stato veramente esaltante far partire un'azienda. Era il 2010. C'è gente che sta ancora ricevendo l'affitto del tetto!».

Ma esiste ancora?

«Certo. Si chiama Faped, iniziali della mia famiglia: Francesco, Alberto, Pietro, Emilio e Daniela, cioè mio papà e mia mamma e i miei fratelli».

Ma è stata tua l'idea dei pannelli?

«No, l'idea è stata di mio fratello grande, mentre io ho trovato il finanziamento bancario e la cosa mi comincia a esaltare. Allora avevo 24-25 anni. Poco dopo comincio a lavorare in Ersel».

È la sim della famiglia Giubergia, di Torino.

«Bellissima realtà da 190 persone ma il pallino di

fare qualcosa di mio ce l'avevo. Mi tengo quindi vicini una serie di amici interessanti, tra cui Dario. Ci raccontiamo idee su idee finché a un certo punto aiuto un amico che era a Chicago a fare un business plan di una app che aiutava i maratoneti a preparare la prima maratona. Eravamo nel 2011. È stato bello mettere giù il business plan. Dario invece sapevo che si era interessato dei pagamenti».

Anche lui era con te in Ersel?

«No, lui era in Kazakhstan, consulente IT di Agip. Dario è un matematico. E quando l'amico mi dice: "Ma non si può fare una app basata sul bancomat che costa meno delle carte?", gli dico: "Mah, ha poco senso: comunque costa, sarebbe solo italiana, e avresti bisogno del consenso delle banche. Chiamo Dario e gli dico: "Ma se invece si usassero addebiti e bonifici, secondo te?" Ragioniamo. In una mezz'ora questo progetto ci sembra realizzabile. Nei mesi successivi continuiamo ad analizzare il tutto e a novembre 2012 mi dice: "Se ci stai, io mi licenzio". "Ok". E mi licenzio anch'io».

La parte più interessante la liquidi così?

«Allora: lui aveva provato a capire se poteva fare un sistema con cui con dei link, mandando un'email, potevi ricevere del denaro. Era un pay by mail, una specie di più peer-to-peer. Ma era da solo su questa cosa. Quando lo chiamo, pensiamo a un sistema di mobile payment usabile tutti i giorni. Ci intendiamo rapidamente, ci siamo stimolati a vicenda. E avevamo capito che le direttive europee andavano nella direzione giusta. Un pezzo per volta arriviamo a fine 2012 quando diciamo "Non ci resta che provare". Avevamo 60 mila euro a testa, io 29 anni lui 31. Rientra da Kazakhstan a Torino a gennaio 2013. Iniziamo da casa mia. Aspetta: non ti ho detto che nel frattempo con il fotovoltaico abbiamo lanciato un'impresa agricola! Mio nonno aveva comprato dei terreni a Cuneo, tornando dall'Argentina. Li abbiamo ripresi e ora ci sono 500 piante di noccioli. Ma c'è stata anche una fase avventurosa, prima di Satispay, in cui abbiamo anche allevato lumache. Avevo un impianto fotovoltaico che alimentava un impianto di irrigazione che irrigava un allevamento di 2 milioni di lumache... Si chiama Agrifated».

E i primi investitori di Satispay?

«I primi sono stati Iccrea Banca, la holding delle Bcc, un gruppo di family office, e dei privati. Ci siamo arrivati attraverso la Banca delle Alpi Marittime di Cuneo, con cui parlavamo per capire un po' di cose, che ci ha detto "dovreste parlare con Iccrea". Poi nel 2017 è arrivata Banca Sella».

Consigli a un giovane che vuole fare come te?

«Essere curiosi e trovare persone con cui lavora-



re. Io, con la mia famiglia o con un mio amico, ho sempre creato dalla collaborazione con gli altri. Condividete la proprietà delle vostre idee, trovate persone con cui fare azienda. Non preoccupatevi di avere il 100% della vostra idea tanto l'idea non vale niente. E poi anni di notti insonni per realizzarlo, che fanno la differenza. E se partite in due, è 50 e 50».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L

15 posti

Satsipay, la società di pagamenti elettronici fondata da Alberto Dalmaso e Dario Brignone cerca 15 giovani per le sedi di Milano, Berlino e Lussemburgo. Candidature al link http://bit.ly/satipay_jobs. Dalmaso è nato a Cuneo il 17 agosto 1984. Laurea in economia a Torino, ha cominciato in Ersel sim ma contemporaneamente ha messo in piedi con i genitori e i fratelli due aziende: una, Faped, di impianti fotovoltaici su capannoni presi in affitto; e AgriFaped, per coltivare noccioli e allevare lumache.



Alberto Dalmasso, a sinistra in alto, nel 2010 con il collega Enrico Tabasso a un evento di Ersel, la private bank in cui lavorava. In basso, nella azienda agricola di famiglia (lumache e noccioli)

Nel mirino di Credem mille nuovi clienti toscani

Inaugurata la sede in via Tornabuoni a Firenze

L'obiettivo sono 150 milioni di raccolta in più

di **Leonardo Testai**

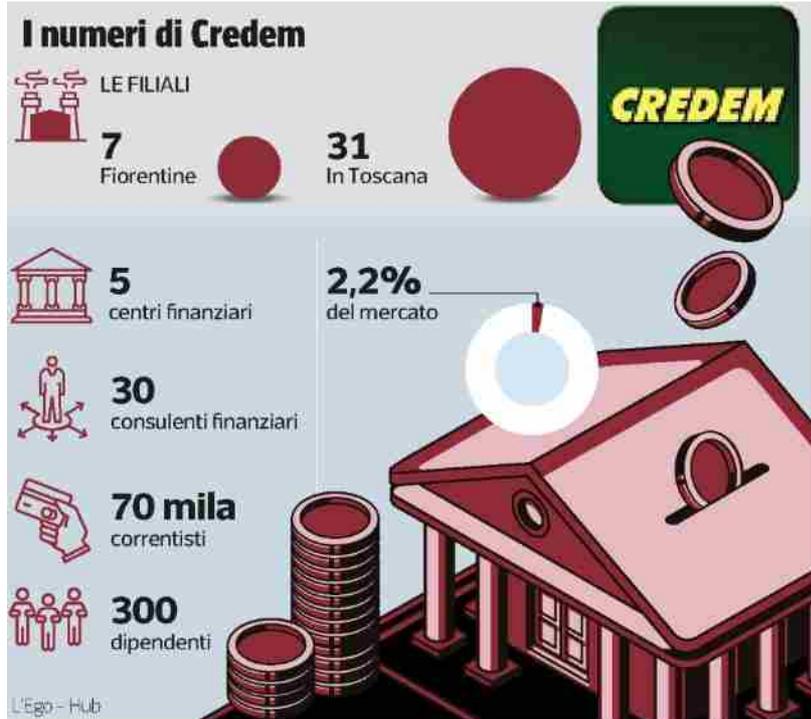
Per crescere in Toscana Credem investe su Firenze: la banca emiliana, che è già nella top ten regionale per diffusione della sua rete di filiali, ha inaugurato in via Tornabuoni 9 un nuovo centro finanziario dedicato alla consulenza per la clientela affluente (con circa 100 mila dollari di possibili investimenti) e private (oltre quella soglia). L'obiettivo dichiarato di Credem, con questa operazione, è quello di aggiungere mille nuovi clienti in Toscana e 150 milioni di euro di nuova raccolta, anche grazie al lavoro di quindici professionisti da mettere all'opera, una squadra di consulenti da costruire nel giro dei prossimi dodici mesi. «Vogliamo essere il partner di riferimento per i nostri clienti — spiega Francesco Ferrarini, direttore di Credem per la macroarea del centro Italia che comprende anche la Toscana — fornendo una consulenza professionale e specializzata per rispondere a tutte le esigenze legate al benessere finanziario dei nostri clienti, dalle famiglie alle imprese. Abbiamo importanti obiettivi di crescita e continueremo ad investire sul territorio per rafforzare la nostra presenza». L'obiettivo è quello di rafforzare la presenza dell'istituto nell'area, incrementan-

do la conoscenza del brand Credem attraverso la presenza in un luogo di prestigio, che raccoglie l'eredità di un centro analogo che l'istituto emiliano aveva negli anni scorsi in via dei Vecchietti. «Ci consente di consolidare la nostra presenza in un'area che esprime vivacità ed importanti prospettive di crescita», dice Ferrarini, spiegando che in via Tornabuoni faranno tappa anche i consulenti del centro private tuttora attivo in via Lorenzo il Magnifico, per curare più da vicino gli interessi dei facoltosi clienti residenti nell'area Unesco. Ad oggi, a Firenze, sono presenti sette tra filiali e centri finanziari Credem, a cui si aggiungono le filiali di Scandicci e Casellina, oltre agli uffici dei consulenti finanziari. L'istituto oggi in Toscana conta «trentuno filiali classiche — spiega Ferrarini — poi cinque centri finanziari dove operano i nostri consulenti; abbiamo poi due centri imprese, i poli che seguono le aziende corporate con fatturati dai 5 milioni di euro in su, e quattro poli dedicati alle Pmi». I dipendenti sono 300, più una trentina di consulenti finanziari. La presenza più consistente di filiali e uffici si ha nell'area fiorentina, ma Credem presidia direttamente anche Arezzo, Livorno, Lucca, Pistoia, Prato, Massa Carrara. Il totale dei

correntisti si aggira sulle settantamila unità, con una quota del mercato regionale che a giugno 2019 si attesta sul 2,2%. «È un buon posizionamento, ma abbiamo voglia di crescere», spiega il direttore della macroarea. «Da gennaio 2018 a fine ottobre 2019 — afferma — abbiamo inserito diciassette nuove persone, diciassette ragazzi under 30, laureati. Il nostro target di riferimento sono i laureati sotto i 28 anni da avviare a un percorso professionale, ma abbiamo anche alcuni laureandi. La nostra selezione continua, ma cerchiamo di attrarre anche professionisti consolidati per il private banking». L'espansione della rete di Credem in Toscana inizia negli anni 2000, con l'acquisizione di alcune filiali dismesse da altri istituti. «Siamo anche cresciuti per linee interne — puntualizza Ferrarini — negli ultimi anni abbiamo fatto una grande attività di sviluppo sul territorio che ci ha permesso di consolidarci, non solo grazie alle acquisizioni, ma molto con l'attività diretta dei nostri professionisti. Abbiamo una rete dedicata di persone che si occupano solo di crescita della clientela».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Al vertice

Francesco Ferrarini, direttore di Credem per la macroarea del centro Italia

Il caso

Banche, con l'avanzata delle fintech a rischio 48 miliardi di ricavi

FRANCESCA VERCESI, MILANO

L'attacco degli operatori non bancari al redditizio business dei pagamenti è il fronte più immediato. La risposta del sistema deve per forza passare da nuove piattaforme tecnologiche e prodotti

Tutta colpa della Psd2. Che non è un codice cifrato ma la nuova direttiva europea sui servizi di pagamento, entrata a regime lo scorso 14 settembre. Una rivoluzione che, introducendo il modello dell'*open banking* nel mondo dei pagamenti, mette il cliente al centro e i ricavi delle banche tradizionali nell'angolo. Con la direttiva, del resto, le banche perdono il monopolio sui dati dei conti correnti dei clienti. Risultato? Lo strapotere degli istituti di credito sulle transazioni di denaro è destinato a essere ridimensionato (e molto) a favore di nuove banche innovative (Revolut, N26, Starling, Tandem, Atom), startup del mondo fintech che possono operare senza licenza bancaria e giganti del tech del calibro di Facebook, Apple e Google.

Gli istituti tradizionali, senza una rivoluzione dei modelli di business, quindi, rischiano di soccombere davanti a una miscela esplosiva ad alto contenuto digitale. Il business gestito dai nuovi operatori preme su un settore che, nel complesso, già non gode di ottima salute. «Il 60% delle banche tradizionali non ha rendimenti (il *Roe*, ndr) che superano il costo del capitale», ha dichiarato qualche giorno fa Kausik Rajgopal, senior partner della società di consulenza McKinsey. La mossa di puntare su fintech e affini, dove la finanza si fonde con la tecnologia, è quindi un passaggio obbligato e non più un'opzione per i piani

alti degli istituti di credito.

Accenture, un altro dei colossi della consulenza, in un report intitolato «Banking Pulse survey: two ways to win», ha lanciato l'allarme: «In Europa l'ingresso di startup e attori alternativi potrebbe sottrarre alle banche tradizionali fino al 20,7% delle loro entrate da pagamenti, da qui al 2025». Segno che la concorrenza delle non-banche, favorita dai nuovi trend dei pagamenti istantanei, invisibili, senza commissione, peserà (e molto). In più, l'entrata nel settore dei giganti del tech ha alzato l'asticella della competizione e sta sfidando sia le banche tradizionali sia le innovative. Tanto che dopo il lancio di Facebook Pay, è arrivata anche Google con un progetto che si chiama «Cache» il cui debutto è previsto entro fine 2020.

DUE GLI SCENARI

«Davanti all'ondata di nuovi concorrenti le banche si sentono pressate e temono una contrazione dei margini», spiega Massimiliano Colangelo, responsabile banking di Accenture Italia, secondo il quale «la nostra indagine ci dice che da qui ai prossimi 5 anni gli scenari possibili sono due. Nello scenario di una flessione dei ricavi pari al 20,7% come accennato, il 15,5% sarà dovuto al fatto che il regolatore tenderà a calmierare le commissioni sugli strumenti di pagamento esistenti, che all'utente finale costeranno sempre meno. Il 3,4% del calo verrà dal fiorire dei pagamenti invisibili, le app, i *digital wallet* o l'*Internet of things*: modalità che potrebbero essere gestite da startup o realtà fintech. Il restante 1,8% dei ricavi a rischio sarà provocato dall'aumento dell'uso dell'instant payment, regolato da cliente a cliente senza passare più dalle banche».

La direttiva europea, del resto, toglie loro il monopolio sulle informazioni contenute nei conti correnti dei clienti, secondo il principio per cui i dati appartengono al correntista. In questo scenario

apocalittico (per le banche), Colangelo non vede tutto nero: «Se le banche tradizionali sapranno, con velocità, sviluppare nuove strategie digitali su vasta scala, servizi a valore aggiunto, esperienze innovative per i clienti, potranno conquistare quegli spazi di mercato che complessivamente saranno generati dall'aumento dei pagamenti digitali».

Sono valori pari a circa 48 miliardi di euro nel 2025, un business che le banche più evolute potranno però contendere ai nuovi operatori, grazie al maggiore uso di carte di credito e home banking.

PERSONAL FINANCING

L'Italia. Sulla Psd2 «siamo partiti in ritardo ma siamo riusciti a recuperare grazie al fatto che le banche hanno partecipato a un'iniziativa di sistema cui hanno aderito già 280 istituti e numerosi fornitori di servizi», dice Colangelo. Oggi il business italiano dei pagamenti è pari a 4 miliardi di euro e i principali istituti fanno a gara per creare infrastrutture tecnologiche evolute. «C'è chi sta sviluppando i servizi di *personal financing analysis* per la pianificazione della spesa mentre sono in atto sperimentazioni per il credito e le assicurazioni istantanee, ovvero l'offerta di apertura online di una linea di credito o l'acquisto di una polizza in tempo reale. Cose possibili grazie agli strumenti digitali. Questi servizi saranno messi a disposizione anche per le Pmi. Tutte le banche stanno studiando un modo per abilitarli», aggiunge Colangelo. Che conclude: «Si stanno muovendo anche gli istituti piccoli e medi che intendono attrezzarsi in anticipo perché sanno che il business dei pagamenti è una minaccia per il loro conto economico». Benvenuti nella rivoluzione digitale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'opinione

In Europa l'ingresso di startup e attori alternativi potrebbe sottrarre agli istituti tradizionali fino al 20,7% delle loro entrate da pagamenti

BANKING PULSE SURVEY
ACCENTURE

Inumeri

60
PER CENTO

La quota a livello globale di banche tradizionali che non hanno un rendimento del capitale superiore al costo del capitale stesso

15,5
PER CENTO

La percentuale di ricavi annui delle banche europee che sarà a rischio da qui al 2025 per la pressione al ribasso dei regolatori sulle commissioni



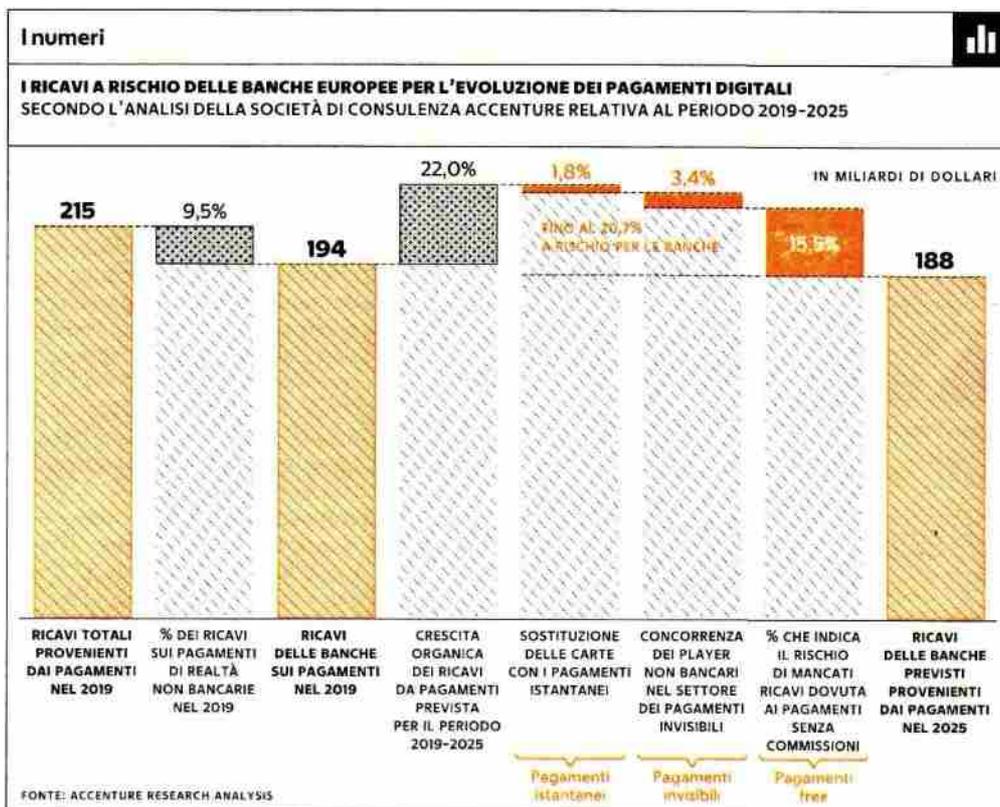
Valentin Stalf
co-fondatore e ceo di N26



Nikolay Storonsky
fondatore e ceo di Revolut



Mark Zuckerberg
fondatore e ceo di Facebook





1

Laptop, smartphone e caffè: un modo di gestire il denaro ormai consueto per molti clienti

GETTY IMAGES

Finanza

Delfin, partecipazioni
a 24,5 miliardi di euro

SARA BENNEWITZ + pagina 20

L'analisi

Delfin, ora le partecipazioni valgono 24,5 miliardi di euro

SARA BENNEWITZ, MILANO

La holding di Leonardo Del Vecchio festeggia un 2019 d'oro in Borsa, con tutte le quote detenute sopra i valori di carico (ad eccezione di Unicredit). E adesso studia quando chiedere alla Bce di superare il 10% di Mediobanca

7,1 **26**

MILIARDI DI EURO

La cifra messa sul piatto per rilevare la catena di occhialeria GrandVision

PER CENTO

È la crescita del valore dell'azione EssilorLuxottica dal primo gennaio del 2019

Per la prima volta all'età di 84 anni, Leonardo Del Vecchio ha scalato la classifica del magazine americano Forbes, che ha consacrato l'imprenditore degli occhiali come l'italiano più ricco. In realtà, a Del Vecchio, questo tipo di primato non si è mai interessato: ha cominciato a diventare noto in patria solo nel 1991, quando una Luxottica sconosciuta ai più e quotata l'anno prima a Wall Street si era già fatta grande negli Stati Uniti, facendo primeggiare il suo fondatore nella classifica degli italiani con il maggior reddito imponibile rivelata quell'anno dall'Ansa, davanti a Silvio Berlusconi e Giuseppe Stefanel. Da allora Luxottica si è fatta ancora più grande, un colosso dell'occhialeria che lo scorso anno è volato a nozze con il gigante delle lenti francesi Essilor, creando un gruppo che a metà estate si è mangiato il primo distributore europeo di occhiali GrandVision, con un'operazione da 7,1 miliardi di euro.

FORBES E IL SORPASSO SU FERRERO

Fatto sta che tra acquisizioni e fusioni, e nonostante le sinergie tra Italia e Francia viaggino ancora a rilento, da inizio anno il valore di Borsa di Essilux si è apprezzato del 26%, proiettando quello delle partecipazioni detenute dalla cassaforte lussemburghese di Del Vecchio, la

Delfin, a un valore poco inferiore ai 25 miliardi di euro. Una cifra che, appunto, ha portato l'imprenditore al 39° posto tra i paperoni d'Italia, superando l'ex numero uno Giovanni Ferrero (21 miliardi).

Chi conosce Del Vecchio racconta che l'ex ospite del collegio-ricovero milanese dei Martinitt sia un perfezionista, un uomo che ama fare bene tutto quello in cui si cimenta.

A LEZIONE DI STILE LIBERO

In questi mesi starebbe prendendo lezioni di nuoto, per perfezionare lo stile libero. Ma quello che gli sta a cuore sono i rapporti con le persone, e per questo si è affidato per lungo tempo prima a Luigi Francavilla, compagno di lavoro dalla nascita della sua Luxottica, e poi a Francesco Milleri, braccio destro e fautore della digitalizzazione del gruppo. Del Vecchio considera uno dei suoi maggiori successi quello di aver continuato a creare posti di lavoro, nelle valli di Agordo dove tutto è iniziato, ma anche in ogni altro angolo del mondo dove opera.

Solo in Italia Luxottica, che sta costruendo un nuovo palazzo a fianco alla sede di piazza Cadorna, a Milano, ha creato nuovi posti e al contempo convertito in giugno 1.150 interinali in contratti a tempo indeterminato, regolarizzando precari e giovani assunti per gestire i picchi

stagionali. Sta poi investendo nella formazione, tramite il lancio di una Università digitale riservata ai dipendenti. Ha costruito in via Tortona, sempre a Milano, un nuovo spazio dedicato al digitale, dove sono state realizzate le tecnologie per creare formati virtuali di negozio, dentro i punti vendita propri e di terzi. Un esempio è Red Carpet, showroom per vivere l'esperienza delle collezioni, presentato nei Luxottica Days, la scorsa settimana. Morale, anche se è appena uscita dalla Anfao (l'associazione confindustriale di categoria), negli ultimi quattro anni Luxottica - tra assunzioni e l'acquisizione di Saimoraghi & Vigano e di Barberini (circa 2 mila addetti) - ha aumentato l'organico di oltre un terzo, arrivando a 13.500 dipendenti. Se si considera il resto del mondo, la cifra lievita a 150 mila, ed è destinata a salire grazie ai 32 mila di GrandVision. Morale: Del Vecchio è il principale azionista di un gruppo



da oltre 180 mila persone.

Si racconta che, oltre alla nomina del futuro amministratore delegato, l'alto numero di addetti sia uno dei fattori che il fondo attivista americano Third Point abbia contestato all'imprenditore, perché ritiene che con le sinergie si possa razionalizzare di più. Ma Del Vecchio, che pure ha ascoltato i rappresentanti del fondo guidato da Daniel Loeb, non sarebbe disposto a rinunciare alle persone. L'imprenditore, che avrebbe condiviso con ThirdPoint alcuni temi sulla governance, avrebbe invece respinto le richieste sugli organici, dicendosi sicuro di poter realizzare le sinergie in altri modi, ad esempio creando piattaforme di servizi su tutta la filiera, e diventando una sorta di Google dell'occhialeria, in grado di connettere cliente, ottico, produttore e licenziatario, offrendo sempre il miglior prodotto e il miglior servizio al miglior prezzo, con un'un'ampia possibilità di scelta.

Con questo spirito, e convinto di poter far bene anche in altri campi come nell'immobiliare di Covivio (la società nata dalla fusione tra Beni Stabili e Foncière des Régions, dove peraltro ha supportato il management scelto dal precedente socio di riferimento), Del Vecchio avrebbe

rastrellato una quota di Mediobanca che, al di là del 7,5% dichiarato finora, si avvicinerebbe ormai al 9,9%. Sapendo che i grandi azionisti Unicredit e Vincent Bolloré erano pronti a battere in ritirata, Mr. Luxottica avrebbe investito nell'istituto guidato da Alberto Nagel con l'intento di farsi garante dell'italianità, pronto a cavalcare la creazione di valore di una banca che, a suo dire, avrebbe spazio per crescere.

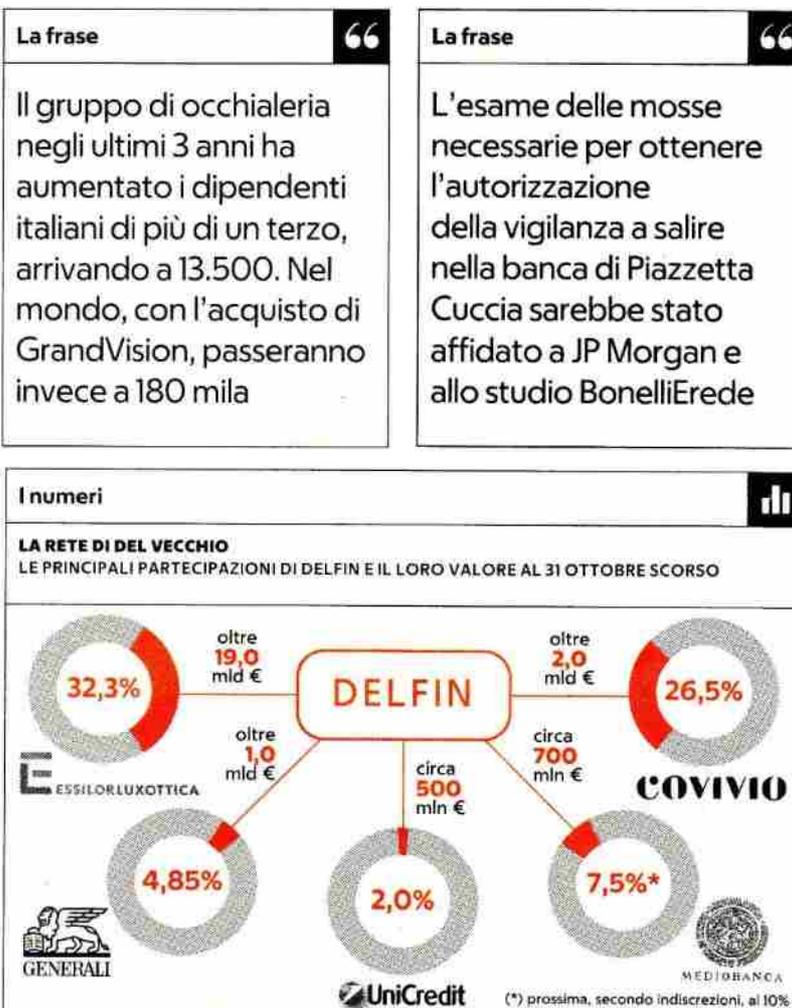
DA MUSTIER A NAGEL

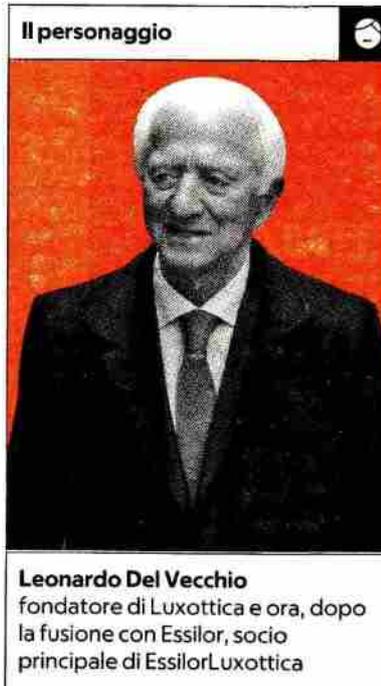
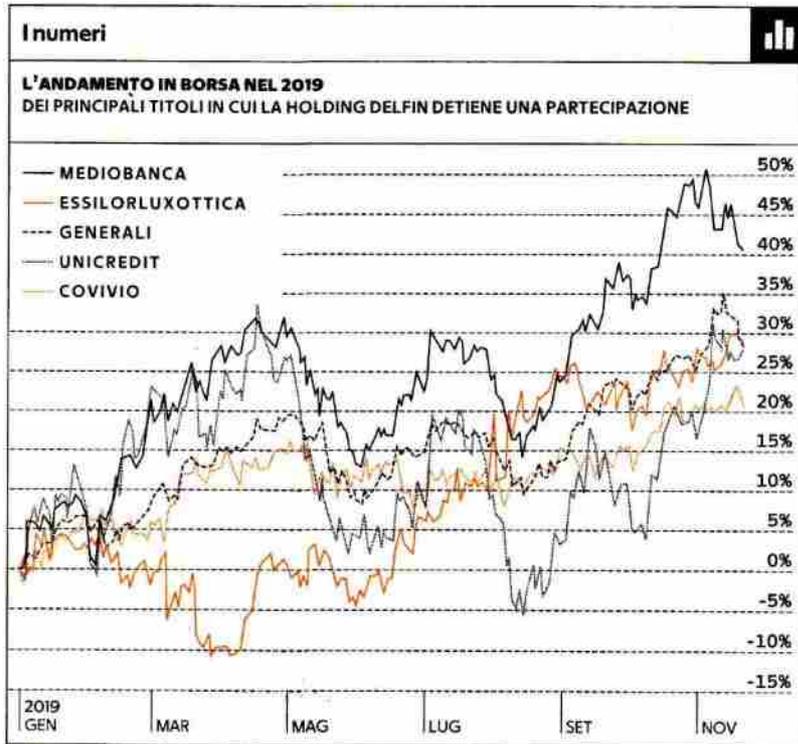
Senza considerare i 45 milioni che sta per incassare come dividendo sulla quota, l'investimento in Mediobanca avrebbe già fruttato a Del Vecchio un centinaio di milioni di plusvalenza. Consapevole del valore intrinseco delle Assicurazioni Generali, il gruppo triestino di cui Mediobanca è storico azionista e lui stesso è socio con il 4,85%, il numero uno di EssilorLuxottica avrebbe maturato un'intenzione: valorizzare l'investimento in Unicredit (dove è sotto il 2%) appena arriveranno valutazioni migliori, e traslocare l'investimento dalla banca di piazza Gae Aulenti a quella di piazzetta Cuccia, dove ha sede Mediobanca. Di tutto il portafoglio di partecipazioni di Delfin, solo Unicredit presenta prezzi infe-

riori a quelli di carico, mentre altre sarebbero sopra (compresa la quota in Salini Impregilo). Al 31 ottobre il valore totale degli strumenti finanziari detenuti da Delfin in base al fair value ammontava a 24,5 miliardi, a fronte di un indebitamento netto di 1,5 miliardi (con un rapporto debiti-asset del 6,1%). Morale: a guardare i numeri di Delfin pare chiaro che anche il Del Vecchio investitore è accorto e prudente, come il Del Vecchio imprenditore.

Sarebbe stato dopo il 31 ottobre che avrebbe arrotondato al massimo consentito per legge la quota in Mediobanca, sotto la soglia del 10%, confermando la fiducia nel piano industriale e dando segnali distensivi al management. L'imprenditore si sarebbe affidato allo studio Bonelli Erede e a JP Morgan per verificare se e quando completare gli adempimenti previsti dalla Banca centrale europea e, così, salire sopra il 10%. Ma chi lo conosce sostiene che il cavaliere non avrebbe fretta né di crescere in piazzetta Cuccia, né d'uscire da Gae Aulenti. Ogni cosa a suo tempo, e solo se ci saranno le condizioni: vale per il via libera della Bce, e per i prezzi di Borsa, che dovranno essere interessanti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

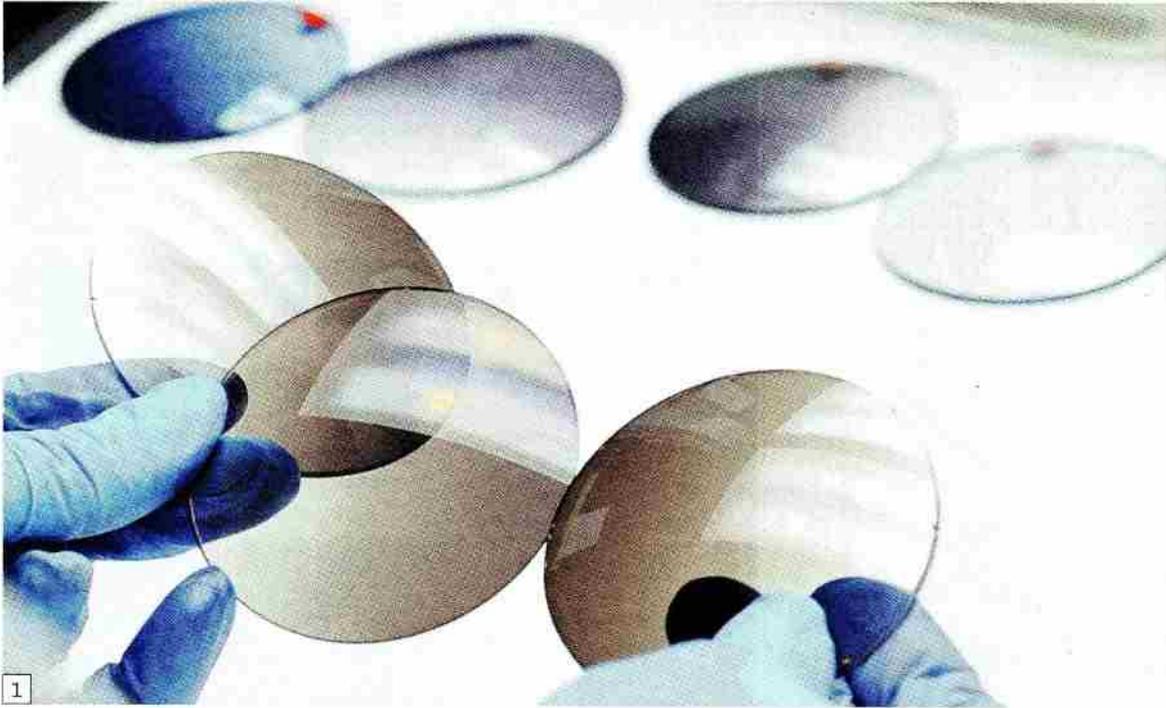




Focus

COVIVIO VOLA CON GLI AFFITTI IN GERMANIA, FATICA IN FRANCIA

Tre Paesi strategici, più una rete di alberghi controllata al 43,2%. È questa la struttura di Covivio, la società immobiliare francese nata dalla fusione tra Beni Stabili e Foncière des Régions, di cui Delfin è il socio principale. Il portafoglio è fatto di uffici in Francia e in Italia, che nel primo semestre 2019 hanno generato ricavi da affitti rispettivamente per 130,3 milioni (-5,3% su base annua) e per 94,5 milioni (-2,1%), compensati dalla crescita dei ricavi del residenziale in Germania (+4,7%, 124,3 milioni) e degli hotel (+16,1%, a 148,9 milioni). I tre maggiori inquilini di Covivio sono Orange, Telecom Italia e Accor. A Milano il gruppo è impegnato nella realizzazione della nuova area di uffici Symbiosis (foto sopra), accanto alla Fondazione Prada.



1 Il controllo di una lente nei laboratori Essilor di Ligny-en-Barrois

JEAN CHRISTOPHE VERMOREL/ANP

1

Il caso

Cerved, lascia o raddoppia sugli Npl

ADRIANO BONAFEDE, MILANO

Vendita (a Intrum) della controllata o fusione di questa col Credito Fondiario, per poi andare a un'Ipo entro 2-3 anni

Questa incertezza non può davvero durare a lungo. Dopo che Cerved aveva dichiarato, l'estate scorsa, di avere tre opzioni strategiche sulla propria controllata Cerved Credit Management, che si occupa di gestire i crediti deteriorati delle banche, una massa di circa 40 miliardi di euro, non può più continuare a non prendere una decisione definitiva. Il titolo in Borsa, secondo gli analisti, verrebbe danneggiato da una perdurante indecisione del management. Quindi una scelta dovrà essere fatta nelle prossime settimane, al massimo entro fine anno.

All'inizio le possibilità erano tre: la prima era agire da consolidatori in un mercato che, dopo la scorpacciata degli anni scorsi, sta declinando in termini di nuovi *non performing loans* (Npl), dato che negli ultimi anni gli istituti di credito ne hanno già venduti circa 350 miliardi, facendo pulizia nei propri bilanci. Poi quest'opzione è stata eliminata e sul tavolo ormai ci sono le ultime due: o cedere la società di Credit Management concentrandosi soltanto sul business tradizionale di partenza di Cerved, e cioè il credit information; o fondere la controllata con un'altra per crescere di stazza e portarla infine in Borsa con un'Ipo.

Al momento, secondo un comunicato della società, sarebbero rimasti in lizza tre pretendenti. Ma due - Intrum e doValue - sarebbero interessati all'acquisizione. La terza, il Credito Fondiario, sarebbe invece il socio con cui fondere Cerved Credit Management per arrivare a un soggetto che, con circa 80 miliardi di masse gestite, si situerebbe a ridosso del campione italiano, doValue, che ne ha pochi di più.

QUESTIONE DI PREZZO

In realtà - secondo quanto scritto il 20 novembre scorso dall'analista Andrea Lisi di Equita - doValue sarebbe «in posizione più defilata, visto il focus sulla Grecia e le dichiarazioni del management di concentrarsi in Italia eventualmente solo su soggetti con contratti flusso», ovvero quelli che garantiscono l'arrivo di nuovi Npl (come ha fatto ad esempio Intrum con Intesa e Credito Fondiario con Banco Bpm). Cerved CM non ha queste caratteristiche, avendo perso il «flusso» di nuovi Npl dall'Mps.

Quindi secondo Lisi, e anche altri osservatori, in realtà ormai la partita dell'eventuale vendita sarebbe in mano soltanto a Intrum, che con l'acquisizione farebbe un grosso salto in avanti non soltanto in termini di *asset under management* (masse

gestite) ma anche di patrimonio informativo sul mercato italiano, e realizzerebbe anche sostanziose economie di scala.

Per contro permane l'ipotesi di fondere Cerved CM con Credito Fondiario, che sembra anch'essa interessata a questa soluzione, il cui esito finale dovrebbe essere, fra due o tre anni, il parziale ritiro degli azionisti portando la società in Borsa. Esattamente quel che ha fatto a suo tempo doBank (ora doValue). Quest'ipotesi, secondo gli osservatori, sarebbe tuttavia una derivata dell'opzione primaria, quella di vendere la società che si occupa di gestire gli Npl, concentrandosi sul business primario. L'arrivo di 400-450 milioni (tanto varrebbe Cerved CM) potrebbe dare al gruppo lo sprint per un nuovo investimento nel business principale di cui però non si conoscono né la ratio né i possibili effetti. Una cosa, però, sembra certa: Cerved è disposta a far fondere la propria controllata con il Credito Fondiario soltanto se avrà la quota di maggioranza nel complesso post fusione.

Se questo è lo scenario, la decisione su cosa fare di Cerved CM sarà probabilmente influenzata dal prezzo che Intrum sarà disposta a pagare: se soddisfacente si farà, altrimenti scatterà l'opzione due.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri



MASSE DI CREDITI DETERIORATI E DI UTP IN GESTIONE CLASSIFICA DEI DIVERSI OPERATORI IN ITALIA



Andrea Mignanelli
ceo di Cerved

A&F Rapporti Investimenti

L'intervista / Gianluca Talato

**Iccrea si lancia nel wealth management
"Valorizzeremo le nostre competenze"**

PAOLA JADELUCA, ROMA

La holding delle Bcc, quarto istituto bancario italiano, ha affidato a un manager di lungo corso la divisione dedicata

20

MILIARDI DI EURO

Il valore degli asset di clientela "private" in gestione Iccrea

"Abbiamo già circa 20 miliardi di euro di asset in gestione di clientela "private", e molte Bcc già offrono servizi di private banking: ora vogliamo consolidare ed espandere questa area»: Gianluca Talato è il responsabile della divisione Private banking e Wealth management di Iccrea. Una divisione appena nata. Talato, già direttore Wealth&Advisory di CheBanca!, ha lasciato il gruppo Mediobanca per guidare lo sviluppo di questo nuovo, ambizioso, progetto. Figura di spicco nell'industria della gestione dei ricchi portafogli, con una carriera che l'ha visto passare, sempre nello stesso settore, in Popolare di Vicenza, poi in Barclays, prima di approdare nella galassia di Piazzetta Cuccia. Con la riforma delle banche del credito cooperativo Iccrea è divenuto il più grande gruppo bancario cooperativo, quarto istituto di credito dopo le big Intesa, UniCredit e BancoBpm. Un modello di business particolare, con 140 Banche sparse lungo il Belpaese molto vicine alle imprese e alle eccellenze del Made in Italy espresse dai territori in cui è presente.

Quale modello di business adatterete?

«Siamo già interlocutori di fiducia di imprese, le seguiamo su problematiche di passaggio generazionale, una delle dinamiche più rilevanti dove possiamo fare leva su Iccrea

Banca impresa; l'obiettivo è valorizzare tutta l'esperienza su queste tematiche innestando servizi più specifici per l'ottimizzazione e gestione del patrimonio, per la pianificazione fiscale e immobiliare». In Italia la quota di mercato non ancora raggiunta da servizi di private banking e wealth management è stimata dal centro Magstat di Bologna attorno al 15,7%.

C'è ancora un ampio spazio di crescita.

È vero che si contano ben 246 operatori, sia italiani che stranieri, ma la spinta alla concentrazione è forte, e i primi tre operatori da soli coprono oltre il 30% del mercato. Iccrea è pronta a scalare la classifica, posizionandosi tra i primi dieci in questo segmento della gestione del risparmio particolarmente profittevole.

I margini del private banking e del wealth management, dicono recenti rilevazioni di McKinsey, sono però sotto pressione. Come pensate di compensare questo trend?

«Le Banche di Credito Cooperativo sono banche mutualistiche, società cooperative che erogano il credito principalmente ai soci e al territorio, me nel nostro modello di business il concetto di utile e profitto deve essere in equilibrio con il livello di servizio offerto. Perciò non siamo preoccupati».

Sono previsti accordi e alleanze esterne?

«Abbiamo già un'architettura aperta, la nostra società di risparmio gestito, Bcc Risparmio&Previdenza, offre prodotti di 14 asset manager diversi. Inoltre, da pochi mesi abbiamo rinnovato una partnership strategica con Cattolica Assicurazioni sul

fronte della previdenza, con prospettive di crescita comune nella banca-assicurazione»

La soglia d'accesso al profilo private?

«Abbiamo posto una soglia tendenziale di 250.000 euro, ma questa soglia da sola non è rappresentativa. Il cliente private è un cliente particolare, non proprio giovanissimo, con esigenze molto sofisticate, a partire dall'esigenza di personale specializzato, personale sempre presente a offrire una guida e una soluzione. Quindi utilizziamo un algoritmo che mette in relazione altri fattori rilevanti oltre alla massa patrimoniale: l'età anagrafica, la capacità di produrre reddito, la capacità di rischio, l'orizzonte temporale».

Farete anche reclutamento di personale?

«Abbiamo sicuramente un piano imponente di formazione per accrescere le competenze delle risorse dedicate, con percorsi formativi certificati. Il rafforzamento di figure specialistiche per la crescita sui territori dove abbiamo quote di mercato più basse prevede prevalentemente personale più competente nell'advisory, ma non escludiamo l'interesse anche figure più "strettamente" commerciali a supporto delle Bcc».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Rapporti *Innovazione*

Il canale web

Compass, grande credito per i piccoli

MARCO FROJO, MILANO

La finanziaria del gruppo Mediobanca investe sui prestiti al consumo anche per la crescita del commercio online. Una novità saranno le preautorizzazioni.

La frase

“

Un altro progetto che ci aiuterà in futuro a velocizzare le erogazioni è l'utilizzo dell'intelligenza artificiale nelle verifiche antifrode.

FRANCESCO CASO
DIRETTORE GENERALE DI COMPASS

Uno dei pilastri del piano industriale 2019-2022 presentato di recente dal Gruppo Mediobanca è il credito al consumo, settore in cui l'istituto di piazzetta Cuccia è presente con la finanziaria Compass. Questa scelta è dettata dai margini di crescita di un'attività che in Italia mostra un significativo ritardo rispetto agli altri grandi Paesi europei, senza contare le opportunità che l'avvento delle nuove tecnologie stanno portando anche in questo campo. Nel Belpaese i volumi del credito al consumo sono pari al 4,9% del Pil (dati relativi al 2018), contro il 6% medio dell'area euro e il 7,3% della Francia e il 7,5% della Spagna, per non parlare della Gran Bretagna.

«Il nostro mercato è cresciuto molto negli ultimi vent'anni riuscendo così a ridurre il gap che ci separa dal resto del Vecchio Continente – spiega Francesco Caso, direttore generale di Compass – Mi attendo che la rincorsa prosegua e che in un futuro non troppo lontano ci porteremo al livello degli altri Paesi».

Tra i fattori di crescita strettamente legati con lo sviluppo delle nuove tecnologie c'è sicuramente l'ottimo andamento del commercio online, settore dove il credito al consumo è attualmente inesistente ma la cui situazione è destinata a cambiare. «Per supportare il commercio onli-

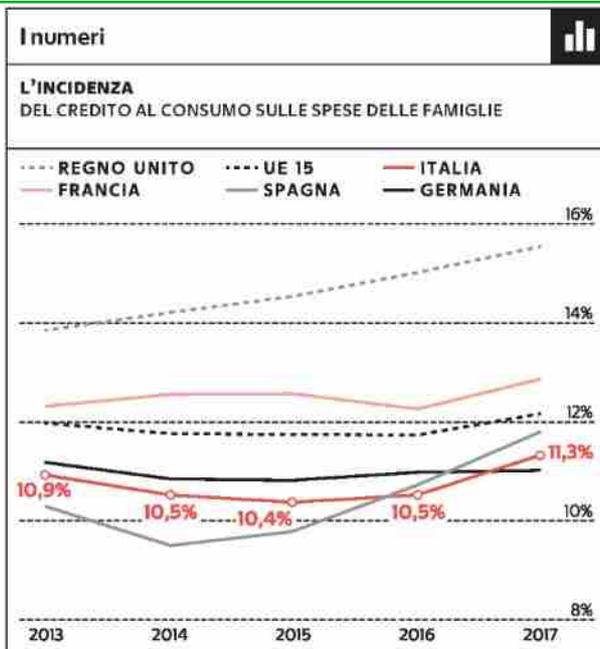
ne, l'approvazione del credito deve essere istantanea, cosa che il settore al momento non è in grado di garantire, sia per ragioni tecniche che normative. In Compass stiamo però studiando soluzioni per piccoli importi con rischi contenuti e stiamo inoltre lavorando a un sistema di crediti preautorizzati, che il cliente può poi decidere di utilizzare in qualsiasi momento. Un altro progetto che ci aiuterà in futuro a velocizzare le erogazioni è l'utilizzo dell'intelligenza artificiale nelle verifiche antifrode».

Secondo il manager di Compass un altro trend molto interessante è il passaggio dal concetto di proprietà a quello di utilizzo. Si tratta di un fenomeno già evidente nel campo delle auto, dove il noleggio a lungo termine per i privati e il car sharing stanno conquistando soprattutto i consumatori più giovani che non possono o non vogliono permettersi l'acquisto di un'auto. «Stiamo creando la nostra società di noleggio per soddisfare questa domanda e per intercettare un trend molto promettente che, a mio parere, si allargherà anche ad altri prodotti di consumo. In fin dei conti ognuno di noi vuole avere l'ultima versione dei prodotti tecnologici, come per esempio gli smartphone, e il noleggio rappresenta in questi casi una soluzione sicuramente migliore dell'acquisto».

Il Web rappresenta infine un canale che funziona molto bene in sinergia con quelli fisici: il cliente si informa ed entra in contatto con la società su Internet ma poi, per finalizzare, il prestito si reca in una filiale, dove ha la possibilità di parlare con un operatore. Ed è proprio per questo motivo che Compass, che prevede una crescita media annua dei volumi erogati del 2% fino ad arrivare agli 8 miliardi previsti a fine piano, ha deciso di ampliare significativamente la propria rete di uffici, passando dagli attuali 200 a 270. Circa 200 saranno gestiti direttamente da Compass con personale dipendente, mentre i restanti 70 adotteranno un modello molto simile al franchising: «Anche se lo sportello sarà di un agente, si tratterà comunque di un punto vendita a marchio Compass». Da qualche mese Compass ha anche lanciato una seconda rete agenziale – Compass Quinto – specializzata nella cessione del quinto dello stipendio e della pensione che già oggi conta 41 punti vendita. Entro il 2023 diventeranno circa 80 così da assicurare a Compass una rete territoriale di circa 350 punti vendita a marchio proprio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Francesco Caso
direttore generale di Compass

L'accordo**Imprese del terziario
il credito è più facile**▲ **Manager** Luca Chiapella

Bene Banca, l'istituto di credito cooperativo di Bene Vagienna stanziava cinque milioni di euro per linee di credito alle imprese del terziario delle province di Cuneo e Torino, a condizioni economiche di miglior favore rispetto a quelle normalmente praticate. Lo prevede l'intesa con Ascomfidi Nord Ovest che farà da garante. Potranno accedere ai finanziamenti le imprese interessate all'apertura di nuove attività, all'acquisto di impianti e macchinari, attrezzature e arredi, alla ristrutturazione dei locali, all'acquisizione di aziende o rami di azienda, all'assunzione e formazione di personale.

«I nostri 122 anni di storia - sottolinea il presidente di Bene Banca Elia Dogliani - ci insegnano come il sostegno alle piccole imprese, alle famiglie sia la vera missione e la vera forza di una banca del territorio come la nostra». Osserva Luca Chiapella vicepresidente di Ascomfidi NordOvest «L'accordo conferma la nostra volontà di venire incontro alle esigenze delle piccole e medie imprese».



ABOLITO IL CONTANTE NEI BAR E RISTORANTI INTERNI

Il dramma dei capi Bankitalia

*Vietato anche a loro pagare caffè e pasti con gli spicci. Si può saldare solo con «la chiavetta unica»
Sindacato dei dirigenti sul piede di guerra, perché i cassieri così non danno il resto, e ci rimettono*

Altro che meccanismo di stabilità europea, vigilanza e crac bancari, o anche fusioni e debito pubblico. Per i dirigenti della Banca d'Italia uno dei problemi più gravi che devono affrontare in questo momento è il caffè. Anticipando la tendenza che spinge per restringere l'uso del

contante, Via Nazionale ha fatto di più: lo ha eliminato. E nei suoi bar interni, per gustare cappuccino e cornetto, si può usare solo la chiavetta.

Caleri a pagina 3

I SEGRETI DI PALAZZO KOCH

Gli alti gradi di via Nazionale protestano: chi viene da fuori resta a digiuno. Niente rimborso del credito per chi ha la card temporanea

Bankitalia ha un problema: il caffè

Dirigenti sul piede di guerra: stop ai contanti per pagarlo nei bar interni, solo chiavette ricaricabili

I graduati

Protestano perché le chiavette non sono disponibili a chi arriva dalle filiali esterne. Non possono andare al bar

Il disagio

Chi va nella sede di Frascati che tratta la gestione dei contanti. Il centro è lontano dal centro e l'uso del bar è obbligatorio

FILIPPO CALERI
f.caleri@iltempo.it

••• Altro che meccanismo di stabilità europea, vigilanza e crac bancari, o anche fusioni e debito pubblico. Per i dirigenti della Banca d'Italia uno dei problemi più gravi che devono affrontare in questo momento è il caffè. Già, da qualche tempo a Palazzo Koch dalla moneta unica si è passati alla chiavetta unica. Anticipando la tendenza che spinge per restringere l'uso del contante, Via Nazionale ha fatto anche di più: lo ha completamente eliminato. E nei suoi bar interni, per gustare cappuccino e cornetto, non si può più usare cartamoneta e conio ma solo le chiavette di plastica, quelle che si usano nei distributori automatici, da caricare a cura del dipendente. Una scelta assolutamente coerente con il fatto che la banca sia da tempo impegnata nella promozione di strumenti di pagamento alternativi al contante, più comodi e tracciabili. Ma la rivoluzione ha lasciato sul terreno un grande scontento. Soprattutto ai piani alti della banca. L'impossibilità di usare le mo-

nete alla cassa ha fatto scendere sul piede di guerra i graduati di via Nazionale. Si perché «purtroppo - denuncia la Cida, il sindacato nazionale del personale direttivo della Banca d'Italia - della chiavetta si possono dotare solo i colleghi dell'amministrazione centrale». Nulla è previsto per quelli delle filiali che si trovano a Roma per lavoro o per partecipare ad attività formative. A questi, a oggi, il caffè del punto interno di ristorazione è precluso. Per loro la chiavetta non c'è. Dunque niente card, niente panino o aranciata e caffè. Così, pur contando sulla generosità di qualche collega, al dipendente che arriva a via Nazionale da fuori Roma non resta che uscire, e approfittare dell'occasione per gustarsi qualche scorcio della Capitale, mentre cerca un bar all'esterno. Il che potrebbe essere anche gradevole visto che non è poi come uscire per la strade di Calcutta (massimo rispetto per la città indiana). Ma tant'è. E a turbare la serenità dei gradi alti di Palazzo Koch anche quelli di loro chiamati nelle altre sedi. Secondo la Cida le conseguenze peggiori sono per chi si trova al Cdm

(la filiale specializzata nel trattamento del contante), un grande complesso di Frascati distante dal centro abitato. Ironia della sorte, proprio lì dove le monetine sono di uso corrente, a causa della location si è praticamente obbligati ad utilizzare i bar e la mensa interni. E chi è in trasferta rischia il digiuno. O meglio rischia. Sempre secondo il sindacato, infatti, i colleghi che arrivano a lavorare da fuori possono chiedere una chiavetta ma è temporanea. Cioè utilizzabile solo per un determinato tempo. E fin qui il problema sarebbe risolto. Ma il problema è gravissimo. Da far perdere il sonno. Sì, perché il dispositivo fornito non prevede, al momento, la restituzione del rimborso del credito residuo «che non si sa che fine faccia» chiosa la Cida. Così an-



che solo un caffè rischia di costare piuttosto caro. Legittimo pensare che oggi, con la crisi, nessuno regala soldi. Ma considerato che gli stipendi del personale direttivo non sono comparabili con quelli di altri ministeriali, un piccolo credito, forse qualche euro non ripreso non sarebbe una tragedia. In ogni caso, i cittadini, sperano che il dossier aperto dai dirigenti di Palazzo Koch sia presto risolto. In modo da lasciarli liberi di dedicare energie all'applicazione delle regole europee sempre più stringenti nei confronti del risparmio degli italiani.

©RIPRODUZIONE RISERVATA



Bankitalia
A sinistra la sede centrale a Via Nazionale
In basso il governatore di Banca d'Italia Ignazio Visco

6689

Personale
La consistenza delle risorse umane della Banca d'Italia registrata alla fine del 2018

39

Filiali
Rappresentano la rete territoriale della Banca d'Italia in tutto il Paese

