



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

Riservato alle strutture
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile - Lodovico Antonini

RASSEGNA STAMPA

Anno XVIII

A cura di

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

Seguici su:



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

Rassegna del 22/03/2021

FABI

20/03/21	Cittadino di Lodi	14 Per Zucchetti futuro al MyLodi. rebus sull'area della Bpl - Zucchetti andrà al My Lodi, è "rebus" per il palazzo Bpl	Brunello Matteo	1
21/03/21	Secolo XIX	15 Carige, le mosse dopo l'addio di Ccb La banca incontra le sigle sindacali	GIL.F.	2

SCENARIO BANCHE

22/03/21	Giornale	2 Alitalia, Arcelor e risiko bancario: i nodi decisivi per la ripartenza	De Francesco Gian_Maria	3
22/03/21	Il Fatto Quotidiano	12 Grecia e Merkel: anche Draghi ha il suo lato oscuro - Dal sacrificio greco al bail-in: il lato "merkeliano" di Mario	Caizzi Ivo	5
22/03/21	Italia Oggi Sette	47 Professionisti in crescita - Marco Betocchi nuovo a.d. di Fiduciaria Sant'Andrea	...	8
22/03/21	L'Economia del Corriere della Sera	14 Bankitalia, professionisti secondo socio E sono pronti a salire ancora	Cinelli Carlo	9
22/03/21	L'Economia del Corriere della Sera	14 La primavera calda di Bper e Unicredit	Righi Stefano	10
22/03/21	L'Economia del Corriere della Sera	15 Nuove gabbie, altri pesi Caltagirone, Orcel & co.	De Biasi Edoardo	12
22/03/21	L'Economia del Corriere della Sera	18 Banche in gara sul digitale Cinque miliardi per andare in rete	Puato Alessandra	15
22/03/21	L'Economia del Corriere della Sera	18 E il cellulare batte il pc già in tre casi su dieci	Petruciani Gabriele	17
22/03/21	L'Economia del Corriere della Sera	19 Intervista a Romano Stasi - Vicini ai clienti con l'intelligenza artificiale	Puato Alessandra	18
22/03/21	L'Economia del Corriere della Sera	21 Intervista a Gian Luca Sichel - Il risparmio è una risorsa Merita più attenzione	Righi Stefano	20
22/03/21	L'Economia del Corriere Fiorentino	2 Terra d'affari: la grande corsa di banche e assicurazioni	S.O.	22
22/03/21	Repubblica Affari&Finanza	20 Ion e gli altri, il risiko del Fintech così il digitale rivoluziona la finanza	Jadeluca Paola	24
22/03/21	Repubblica Affari&Finanza	21 Affari in piazza - Unipol alla fase finale della campagna bancaria	Greco Andrea	27
22/03/21	Repubblica Affari&Finanza	37 Intervista a Paolo Magnani - Rapporti Investimenti - "Aprire i portafogli al private asset"	Mangia Mariano	28
22/03/21	Repubblica Affari&Finanza	41 A&F Rapporti Investimenti - "Tutto in uno", la strategia sulle obbligazioni	Staszewski Ryan	30
22/03/21	Sole 24 Ore	6 Il cashback parte sotto tono: coinvolto il 14% dei maggiorenni - Cashback sotto tono: attrae una carta su 10	Aquaro Dario	32
22/03/21	Stampa La guida ai pagamenti elettronici	3 Soldi dallo sportello automatico così si può risparmiare sulle spese - Sportelli automatici e commissioni Prelievo di contanti, ecco come evitare i salassi	Frojo Marco	33

SCENARIO FINANZA

22/03/21	Domani	7 Intermonte Sim C'è una mucca nei corridoi della Consob	Meletti Giorgio	35
----------	--------	--	-----------------	----

SCENARIO ECONOMIA

22/03/21	Stampa	8 Intervista a Roberto Gualtieri - Gualtieri: bene il decreto la Lega fa propaganda - "Bene i Sostegni e l'azione sulla povertà ora la Lega smetta di fare propaganda"	Zatterin Marco	36
----------	--------	--	----------------	----

WEB

21/03/21	ILSECOLOXIX.IT	1 Carige, dopo la ritirata dei trentini la banca incontra i sindacati - Il Secolo XIX	...	39
21/03/21	STARTMAG.IT	1 Non solo Crédit Agricole, tutte le proteste dei bancari per le pressioni commerciali - Startmag	...	41

LODI - LO SCENARIO

**Per Zucchetti futuro
al MyLodi, rebus
sull'area della Bpl**

■ a pagina 14

SCENARI Il sindacato **Fabi**: «La sede si sta gradualmente svuotando, veniamo dalle fusioni con Verona e Milano»

Zucchetti andrà al My Lodi, è "rebus" per il palazzo Bpl

L'azienda d'informatica occupa la metà degli spazi in via Polenghi e si prepara a concentrare il personale al centro commerciale



Il Banco-Bpm sta trattando coi lavoratori un incentivo all'esodo per 1.500 addetti su tutto il gruppo

di **Matteo Brunello**

■ Il piano di Zucchetti di riunire il suo personale nella sede dell'ex centro commerciale apre scenari nuovi per il prestigioso palazzo Bpl di via Polenghi. Attualmente infatti la software house lodigiana occupa in affitto la metà degli spazi dell'edificio progettato da Renzo Piano, circa 11mila metri quadrati, con postazioni in questa fase di emergenza Covid usate solo al 10 per cento.

Nel futuro l'azienda d'informatica sposterà gradualmente il fulcro della sua attività di programmazione e assistenza clienti in via Grandi, in zona San Fereolo. I tempi sono stati indicati nel progetto presentato in Broletto: entro il 2023 avverrà il primo trasloco negli ambienti dell'ex centro commerciale ristrutturato, con probabile riduzione della richiesta di spazi di proprietà della banca. Si apre dunque un "rebus" sulle prospettive dell'imponente architettura di Bipielle city, nata per ospitare la sede giuridica e amministrativa dell'istituto di credito lodigiano nell'area del vecchio stabilimento della Polenghi e che negli anni per effetto di aggregazioni e fusioni della Popolare di Lodi è diventata una delle sedi del gruppo Banco-Bpm. Oggi, a due passi dalla stazione, lavorano 500 addetti per la banca, di cui 60 fanno parte della direzione territoriale Bpl, gli altri appartengono a varie altre strutture del gruppo. Cosa sarà del centro direzionale - città nella città nell'area del vecchio stabilimento della Po-

lenghi, che comprende una grande piazza coperta da una tensostruttura in vetro e cavi d'acciaio, con anche la fontana-sculptura dell'artista giapponese Suzuni Shingu e il grande auditorium per assemblee e spettacoli - resta un discorso del tutto aperto e che si misurerà anche con le strategie del Banco nel prossimo semestre (sempre più ricorrenti le voci di un accordo con Bper, ma sul tavolo c'è anche la possibile acquisizione da parte di Unicredit). Crescono intanto le preoccupazioni dal fronte sindacale. «Il polo di Lodi è da danni che non viene più rinforzato. Bisogna considerare che noi veniamo da due fusioni, prima quella con Verona e poi quella con Milano - sottolinea Enrico Vercellino della **Fabi** di Lodi - non c'è la mobilità dei colleghi verso Milano, però il palazzo Bpl a Lodi si sta progressivamente svuotando e ora occorrerà capire cosa succederà nella seconda parte dell'anno, se ci sarà un'altra aggregazione». A questo quadro va aggiunto l'incentivo all'esodo nel Banco-Bpm: entro il 31 marzo è possibile presentare domanda per accedere al fondo di solidarietà del sistema bancario: in tutto il gruppo i posti sono 1.500; nell'area Lodi (che include anche Crema, Cremona e Pavia, Genova) si stima che siano circa un centinaio gli addetti che potrebbero entrare nel fondo. L'intesa è che ogni due uscite ci sia un'assunzione, quindi il rischio è che ci sia un'ulteriore contrazione del personale, anche nella divisione di Lodi. ■

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Il palazzo Bpl sede lodigiana del Banco-Bpm in via Polenghi Lombardo



Parteciperanno i vertici dell'istituto e le segreterie nazionali

Carige, le mosse dopo l'addio di Ccb La banca incontra le sigle sindacali

IL CASO

GENOVA

Preso atto che Cassa Centrale Banca è tramontata come risposta alla richiesta di aggregazione di Bce, Carige guarda avanti e organizza le tappe di un viaggio che per ora è difficile dire quando e come terminerà. L'azionista di maggioranza, il Fondo Interbancario che detiene l'80% del capitale dell'istituto, ha confermato la «piena e convinta» partecipazione e tanto basta per procedere in tranquillità. Ma il tema della prospettiva industriale sarà oggetto di un incontro che i vertici di Carige, il presidente Giuseppe Boccuzzi e l'amministratore delegato Francesco Guido, avranno con le organizzazioni sindacali nei prossimi giorni. L'incontro era stato chiesto dalle sigle da qualche tempo ed è stato accordato per i primi di aprile (dovrebbe tenersi il 2, data da confermare). Parteciperanno i rappresentanti dell'intersas di gruppo e i segretari nazionali di Fibi, Fiasac, First, Uilca e Unisin.

Le organizzazioni sindacali chiederanno ai vertici della

banca un aggiornamento del quadro, alla luce dell'uscita di scena di Cassa Centrale Banca, ma soprattutto in funzione delle prospettive industriali di rilancio che il nuovo partner dovrà garantire ai 3.500 addetti del gruppo. Oltre a essere contrari a ipotesi "spezzatino", che non sono sul tavolo, i sindacati vogliono garanzie sul fatto che l'aggregazione da costruire non metta in discussione la struttura della banca, nella cui sede operano 700 persone.

Carige ha rimescolato le carte del rischio bancario nazionale. La banca porta in dote un tesoretto di 1,3 miliardi di crediti fiscali che potrebbero fare gola a diversi gruppi. C'è chi dice che a Genova potrebbe tornare di attualità Banco Bpm (l'opzione Popolare di Milano era stata sul tavolo nel 2015), oppure sollevare l'interesse di Crédit Agricole, che però è impegnato sul Crelval. Tra le ipotesi spinte da una parte del sindacato e della politica, la discesa in campo del MedioCredito Centrale, che potrebbe condurre Carige nell'orbita dello Stato per rafforzare la Popolare di Bari e riportare sotto il pubblico i benefici fiscali. —

GIL.F.



L'ingresso della sede di Banca Carige a Genova

6640 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE



Alitalia, Arcelor e risiko bancario: i nodi decisivi per la ripartenza

Nell'agenda del governo ci sono le crisi industriali, il futuro del credito e la nuova manovra da varare con il Def. Sullo sfondo, le scelte strategiche sui 191,5 miliardi del Pnrr

11

10

150

I miliardi del decreto Sostegni che saranno destinati alle attività produttive che hanno dovuto chiudere a causa delle restrizioni sanitarie. Per le attività legate al turismo invernale e per i gestori degli impianti sciistici è previsto un fondo ad hoc

A favore delle famiglie, dei lavoratori dipendenti (specie per i lavoratori stagionali e dello sport), del rifinanziamento della cassa integrazione, del reddito di cittadinanza e di emergenza e degli altri ammortizzatori sociali saranno destinati circa 10 miliardi

Ai primi di febbraio risultavano aperte al ministero dello Sviluppo economico circa 150 crisi aziendali. Fra queste le più importanti sono quelle dell'ex Ilva, Whirpool, Safilo e Conad/Auchan. Caso a parte, anche per i vincoli Ue agli aiuti di Stato, Alitalia

188

191,5

I miliardi di euro di finanziamenti bancari che beneficiano delle moratorie in scadenza a fine giugno. Se le imprese dovessero tornare a onorare le rate, la crisi si avviterebbe. Restano poi aperti i dossier Mps, Carige e Generali-Mediobanca

Sono i miliardi del Recovery fund approvato dall'Unione europea che andranno all'Italia. La cifra, inferiore ai 209 miliardi di cui si era parlato fino a febbraio, è stata ufficializzata in parlamento dal ministro dell'Economia Daniele Franco

PROTESTE E SCOSTAMENTO

Federalberghi: il decreto Sostegni non va. Servono subito altri 20 miliardi

Gian Maria De Francesco

■ Dossier, emergenze, problematiche che si trascinano da tempo, ognuna con una sua specificità e ognuna riconducibile in qualche modo alle altre.

È come se le questioni la cui soluzione viene procrastinata si concentrassero in enormi silos comunicanti tra loro. Ecco perché il governo Draghi, dopo la buona performance del decreto Sostegni, deve immediatamente concentrarsi sui prossimi step.

Il primo obiettivo è il passaggio parlamentare del dl appena approvato poiché si stanno manifestando tensioni oppo-

ste su alcuni provvedimenti chiave. Il primo tema riguarda il malcontento delle categorie sugli indennizzi. Gli 11 miliardi per i rimborsi di 3 milioni di imprese e partite Iva per una media di 3.700 euro a soggetto sono ritenuti insufficienti da molti addetti ai lavori. Ieri è stata la volta di Federalberghi. «Aiutare con pochi migliaia di euro aziende che hanno perso milioni di fatturato oltre che es-



sere inutile è spreco di denaro pubblico», ha commentato ieri il vicepresidente Roberto Nacci. Difficile che si possa cambiare qualcosa in sede di conversione del decreto, molto meglio aspettare il nuovo scostamento da almeno 20 miliardi di euro che dovrebbe essere approvato contestualmente al Def.

Proprio il Documento di economia e finanza toglierà il velo alle nuove previsioni macroeconomiche del governo che evidenzieranno, a fronte di una crescita del Pil al di sopra del 3%, un peggioramento del debito che, secondo le stime dell'esecutivo Conte, dovrebbe arrivare al 158,8% del prodotto interno lordo. Ecco perché pensare a nuove forme di introiti sarebbe positivo. Il saldo e stralcio e la rottamazione hanno spaccato la maggioranza. La cancellazione di debiti fino a 5mila euro tra 2000 e 2011 per redditi fino a 30mila euro è solo una prima mossa. Il centrodestra spinge, ma il centrosinistra resiste.

Il Piano nazionale di ripresa e resilienza con i suoi 191,5 miliardi potrebbe essere il primo passo per parlare di una concreta riforma fiscale oltre a quella della riscossione già prevista dal dl Sostegni. Ma alle porte del Recovery plan bussano ben altre emergenze che dovranno trovare la loro soluzione. È il caso delle crisi industriali, a partire da quella dell'ex Ilva di Taranto. I franco-indiani di ArcelorMittal hanno minacciato e poi immediatamente ritirato il proposito di ridimensionare drasticamente la produzione di acciaio nel siderurgico di Taranto visto che Invitalia non ha ancora dato corso all'aumento di capitale da 400 milioni per rilevare il 50% della società. Ulteriori rinvii potrebbero creare nuove tensioni con il sindacato. Lo stesso discorso vale anche per Alitalia: mercoledì ci sarà un altro vertice tra commissari straordinari, il governo (con il ministro dello Sviluppo Giancarlo Giorgetti a tessere le fila) e la commissaria Ue alla Concorrenza, Margrethe Vestager. Tra soluzione di mercato con bandi di gara per ogni settore e la partenza del complesso statale Ita rischiano i circa 14mila dipendenti della compagnia.

L'ultimo «silos» riguarda il settore bancario e non solo relativamente ai 188 miliardi di moratorie sui crediti alle imprese con 188 miliardi di euro di finanziamenti sospesi che dal primo luglio rischiano di dover essere onorati in piena pandemia. Il viceministro dell'Economia, Laura Castelli, ha promesso «interventi ancora più mirati». Ma, come detto, ci sono questioni più pressanti: la soluzione delle crisi di Mps e Banca Carige. E, soprattutto, i rivolgimenti azionari nel «salotto buono» Mediobanca-Generali verso il quale potrebbe orientarsi pure Unicredit. Sebbene sia l'ex presidente Bce, Mario Draghi, e così il ministro Daniele Franco sembrano poco «omogenei» al mondo finanziario italiano. Al consigliere economico di Palazzo Chigi, Francesco Giavazzi, toccherà fare gli straordinari anche su questo fronte.

6640 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE

MITI INFRANTI

Grecia e Merkel:
anche Draghi ha
il suo lato oscuro

CAIZZI A PAG. 12

Dal sacrificio greco al bail-in: il lato "merkeliano" di Mario

DRAGHISTORY/3 La sua Bce s'è schierata coi falchi su Atene, sull'austerità nell'Europa del Sud e le norme per le banche. Forse ha salvato l'euro, ma sull'inflazione ha fallito

NEL 2007
LODAVA LA
DEREGULATION,
POI LEHMAN
FECE CRAC...

» Ivo Caizzi

Il premier Mario Draghi, quando passò da Goldman Sachs a governatore della Banca d'Italia, divenne noto e celebrato. La sua linea delle aggregazioni rese varie banche italiane più grandi. L'errore clamoroso fu nel 2007, quando consentì al Montepaschi (Mps) di comprare Antonveneta dal Banco Santander dello spagnolo Emilio Botin. Si rivelò un mega-bidone. Mps finì sull'orlo del tracollo e in inchieste penali dramatizzate dalla morte del capo della comunicazione David Rossi, precipitato da una finestra della sede di Siena. Lo Stato nel frattempo ci ha messo miliardi senza risolvere nulla, un po' come con Alitalia: ora tocca proprio a Draghi salvare quel che resta del Mps.

IN UN ECOFIN A PORTO, nel 2007, l'allora governatore di Bankitalia offrì ad alcuni giornalisti italiani quasi una "lezione magistrale" sugli alti profitti delle innovazioni dei mercati liberalizzati, che contrappose ai "margini bassi" del credito tradizionale. Il crac della banca Lehman di New York e la grande crisi finanziaria poi lo spiazzarono. Innovativi e complicati

"titoli tossici" ad altissimo rischio erano serviti a grandi furbi per svuotare tante banche. Gli Stati dovettero ripianare le perdite con migliaia di miliardi dei contribuenti. La deregolamentazione anglo-Usa, cara a Draghi e ai quotidiani finanziari di Londra e New York, finì sotto accusa.

Nella prima fase della crisi le banche italiane si salvarono proprio per la loro arretratezza, che le limitò a pochi "titoli tossici". Non fu così in Germania. Deutsche Bank scontrerà un'esposizione lorda su rischiosi derivati stimata fino a 48 mila miliardi, circa 20 volte il debito dell'Italia. Altre banche tedesche e francesi traballavano. La cancelliera tedesca Angela Merkel dovette impiegare centinaia di miliardi per aiutare il sistema bancario nazionale. Lo scandalo dei bilanci truccati della Grecia, che aveva tra i suoi consulenti proprio Goldman Sachs, peggiorò tutto.

Così Merkel "convinsse" i Paesi della zona euro ad accollarsi i crediti a rischio con Atene di banche private tedesche e francesi. Il premier Silvio Berlusconi e il ministro dell'Economia Giulio Tremonti accettarono. Il governatore di Bankitalia, pur spesso in contrasto con Tremonti, non urlò per protestare. Era in corsa per guidare la Banca centrale europea (Bce) e vinse gli otto anni in Europa: superando le critiche sul passato in Goldman Sachs e sulla frequentazione di lobby riservate come Bilderberg e Gruppo dei 30 di Washington.

Nell'agosto 2011, già designato alla Bce, Draghi scrisse - con l'uscita francese Jean-Claude Trichet - una dura lettera al governo di Roma sulla gestione dei conti pubblici. Era un diktat, gradito a Berlino e a Bruxelles. Faceva intuire che la Bce poteva fermare gli acquisti di titoli di Stato italiani. Il governo Berlusconi saltò di lì a poco: era certo indifendibile, ma l'atto di Draghi e Trichet non fu una interferenza nella sovranità di uno Stato? In più a novembre divenne premier l'ex commissario Ue e consulente in Goldman Sachs Mario Monti, che attuò l'austerità voluta da Berlino e Bruxelles. Risultato: aumento del debito pubblico, discesa della produzione industriale e salita della disoccupazione.

Draghi alla Bce si rivelò poi assai rigido con la Grecia al collasso. Il nuovo governo di Alexis Tsipras (sinistra) non aveva colpe per i debiti pregressi, ma non piaceva a Merkel. La famigerata Troika dei creditori (Bce, Commissione Ue e Fmi di Washington) impose misure di austerità drammatiche per i greci, già stremati dalla crisi.



Durante il confronto, Draghi frenò l'accesso delle banche elleniche alla liquidità d'emergenza. La costosissima sede della Bce a Francoforte divenne meta di proteste. Perfino il lussemburghese filo-tedesco Jean-Claude Juncker poi ammetterà che quell'austerità fu "eccessiva" e un "errore".

Draghi, però, consolidò l'alleanza con Merkel, vera padrona dell'Europa. Da lì procederà in tandem con lei, che lo ascoltava come il presidente della Francia e molto più dei mediocri politici voluti da Berlino ai vertici di Commissione e Consiglio europeo. Quando Merkel dovette calmare i contribuenti tedeschi, irritati dai troppi aiuti dello Stato ai banchieri nazionali, l'appoggio tecnico di Draghi favorì la nascita della direttiva Ue "Bail-in", voluta dalla cancelliera. Contribuì Fabrizio Saccomanni, già suo braccio destro in Bankitalia, nominato ministro dell'Economia da Enrico Letta, "draghiano" da quando era stato nel Comitato euro al Tesoro. Quella riforma che limitò i salvataggi pubblici (ma

solo dopo che Merkel li aveva attuati) in Italia colpì ingiustamente sei banche e migliaia di risparmiatori. Se la cancelliera doveva assicurare i suoi elettori - furiosi quando Draghi comprava anche titoli italiani - spuntava il presidente "merkeliano" della Bundesbank, Jens Weidmann, per criticare il collega in un gioco delle parti.

La missione principale della Bce era l'inflazione "vicina ma sotto al 2%". Draghi fallì l'obiettivo. Ma Merkel lo apprezzava soprattutto perché si giovava della sua politica monetaria "accomodante": garantiva liquidità a bassissimo costo alle banche tedesche in difficoltà e la Germania poteva addirittura farsi pagare per indebitarsi. I Bund tedeschi andavano a ruba, anche grazie ai richiami della Commissione Ue che di fatto rendevano rischiosi i titoli del Sud Europa.

Poi venne il "Tutto quello che serve" per cui fu accreditato come salvatore dell'euro: divenne "Supermario". Veniva applaudito nelle sue audizioni di due-tre ore all'Europarlamento, unico controllo politico-isti-

tuzionale sulla Bce. Ma in quei confronti emerse che migliaia di miliardi pubblici, usati per difendere la moneta comune, aiutarono molto banche, grandi imprese e ricchi investitori, tenendo alte le quotazioni sui mercati, mentre la trasmissione all'economia reale era secondaria. Draghi replicava che la liquidità della Bce diventava anche prestiti per piccole imprese e famiglie e stimolava l'occupazione.

NELL'OTTOBRE 2019, nel suo ultimo Eurogruppo da presidente della Bce, Draghi salutò - oltre ai ministri finanziari - anche i giornalisti italiani, che l'avevano seguito nei vertici e nelle audizioni-fiume a Bruxelles e a Strasburgo. Dopo i convenevoli e le foto ricordo, gli fu chiesto se puntava a Palazzo Chigi o al Quirinale. La risposta fu che non aveva niente in programma. Allora uno dei veterani gli propose di incontrarlo "ai giardinetti" su una panchina per pensionati. Draghi rise e annuì. Quel giornalista, conoscendolo, non gli credette.

(3, fine)

PROTAGONISTI



GIUSEPPE MUSSARI

- Da presidente di Mps fu lui a portare a termine l'acquisto a prezzi folli di Antonveneta. La Banca d'Italia di Mario Draghi si limitò a benedire quell'operazione



ENRICO LETTA

- "Draghiano" dai tempi del Comitato euro al Tesoro, è stato il premier che avallò la direttiva sul "bail-in" che terremotò il settore bancario italiano



JENS WEIDMANN

- Il governatore della Bundesbank è stato "l'avversario" di Draghi nei suoi anni alla Bce: in realtà faceva il falco per conto della colomba Angela Merkel



Francoforte
Aprile 2015:
la protesta
di un'attivista
durante la
conferenza
Bce
FOTO LAPRESSE



PROFESSIONISTI IN CRESCITA

**Marco Betocchi nuovo a.d.
di Fiduciaria Sant'Andrea**

Marco Betocchi è il nuovo amministratore delegato della Fiduciaria Sant'Andrea SpA, controllata al 100% da Deutsche Bank. Fiduciaria Sant'Andrea è stata fondata a Treviso nel 1981 ed è entrata a far parte del Gruppo Deutsche Bank nel 1994. Opera nell'ambito dei servizi fiduciari per la clientela Wealth Management e Private Banking dell'istituto in Italia. Betocchi opera nel settore finanziario dal 1989 e nella gestione patrimoniale dal 1997 con una lunga esperienza bancaria (Banca Leonardo, Bsi, Comit, Compagnie Monegasque De Banque) che lo ha visto lavorare principalmente a Milano, Monaco e Ginevra. È in DB da ormai tre anni, e ha lavorato come Team Head, sempre nell'ambito del Wealth Management.

— © Riproduzione riservata — ■



GLI AZIONISTI DI VISCO PER L'ASSEMBLEA DI FINE MESE

Bankitalia, professionisti secondo socio E sono pronti a salire ancora

di **Carlo Cinelli**

L'ultima, a ridosso dell'assemblea dei partecipanti di fine mese, è stata la Cassa dei periti industriali, che con un investimento di cento milioni ha rilevato l'1,33% del capitale. E così, anche in piena pandemia, il progetto per «cambiare il sangue» all'azionariato di Bankitalia è proseguito portando il sistema della previdenza privata di circa un milione e seicentomila professionisti a rappresentare complessivamente il secondo «socio» di via Nazionale, con quote pari a circa il 18,3 per cento. Erano a poco meno del 17% un anno fa. Al piano si era dedicato al suo ritorno da direttore generale, Daniele Franco, che nelle scorse settimane da ministro dell'Economia a fianco di Mario Draghi ha passato le consegne a Luigi Federico Signorini.

«Partecipando all'ulteriore allargamento della base azionaria dell'Istituto, abbiamo risposto, al fianco di fondi e altri investitori istituzionali, a una chiamata a sostegno delle più autorevoli istituzioni, che a loro volta stanno offrendo al Paese le migliori energie per l'uscita da una fase drammatica», commenta con soddisfazione Alberto Oliveti, «portavoce» degli enti previdenziali da presidente dell'associazione di categoria, l'Adepp.

L'investimento «sulla classe dirigente del Paese», spiega Oliveti, «è lungimirante e redditizio e ci consente al tempo stesso di rispettare la nostra mission previdenziale». Una risposta, nemmeno tanto indiretta, alle numerose sollecitazioni da più parti rivolte alla previdenza dei professionisti a farsi carico di maggiori investimenti «italiani» che hanno però il difetto di margini di rischio non consentiti a chi deve garantire la pensione agli iscritti.

Oliveti è presidente dell'Enpam (medici e odontoiatri), una delle quattro «grandi» del sistema — le altre sono l'Inarcassa di architetti e ingegneri, la Cassa forense degli avvocati e la Cdc dei dottori commercialisti — che hanno in portafoglio ciascuna il 3% dell'istituto guidato

dal governatore Ignazio Visco, ossia la quota fruttifera di dividendi, pari anche quest'anno al 4,5% del capitale investito (su una previsione statutaria massima del 6%). Oltre il tetto del 3%, come prevede la legge di riforma del 2014, sono sterilizzati diritti di voto e cedole. Ed è questo il punto principale sul quale si concentra l'attenzione, anche nel confronto tra la Banca e i diversi soggetti interessati a crescere. Oliveti sottolinea come sia «nell'auspicio delle casse l'esplorazione di un percorso legislativo teso a consentire un innalzamento del tetto della quota fruttifera», tra mezzo punto e un punto.

«Se praticabile, alcune casse sarebbero senz'altro disposte a salire nel capitale di un'istituzione peraltro sensibile alle terribili criticità emerse con la pandemia nel sistema dei professionisti italiani». (Oliveti fa un riferimento a un bel progetto in corso di attuazione, del quale non intende ancora parlare, che però realizza tante parole di solidarietà ascoltate in questi mesi di Covid).

Tornando all'azionariato Bankitalia, lo spazio per ulteriori aggiustamenti esiste: il valore delle quote eccedenti il 3%, come spiega via Nazionale nell'aggiornamento del 19 febbraio scorso, ammonta a circa 1,5 miliardi, il 19,8% del totale. Sopra il tetto restano Intesa Sanpaolo, Unicredit e Carige (che si è alleggerita di recente scendendo al 3,14 per cento). L'aggiustamento più rilevante, tra i grandi soci, è di Generali, scesa al 3 cento. Al momento gli «azionisti» di Visco sono 172, trenta in più del precedente esercizio, di cui 11 fondazioni. In totale negli ultimi dodici mesi si è «mosso» il 7,8% del capitale, quasi 600 milioni di euro.

La fotografia finale indica un calo della presenza bancaria (101 istituti hanno il 57,6% contro il 59,3% di un anno fa), mentre tra i non bancari (un aggregato cresciuto dell'1,7%), gli enti di previdenza sono al 25% (oltre le casse sono comprese le quote, del 3% ciascuno, di Inps e Inail), le fondazioni al 7,7%, le assicurazioni al 6% e i fondi pensione al 3,7 per cento del capitale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Ignazio Visco**
Governatore Bankitalia**Alberto Oliveti**
Presidente Adepp

LA PRIMAVERA CALDA DI BPER E UNICREDIT

**Entrambe cambiano il presidente e l'amministratore delegato.
Così da avere «mani libere» nell'impostare le aggregazioni future**

di **Stefano Righi**

Il risiko entra nel vivo e i generali organizzano armate e strategie. In attesa dell'insediamento di Andrea Orcel come amministratore delegato di Unicredit, mossa che preluderà alla nuova strategia del gruppo di piazza Gae Aulenti, sono altre le banche che negli ultimi giorni hanno rivisto la propria posizione. Su tutte, Bper.

La lista che il primo socio della banca, l'assicurazione bolognese Unipol, presenterà in vista della assemblea del 21 aprile definisce chiaramente una cosa: l'uscita di scena del presidente Pietro Ferrarini e dell'amministratore delegato Alessandro Vandelli segnano un cambiamento senza precedenti nell'ex popolare, che nel prossimo futuro sarà, forse, più bolognese, di sicuro meno modenese.

Un possibile presidente indicato dal secondo socio, la Fondazione Banco di Sardegna e un amministratore delegato di grande esperienza come Piero Luigi Montani, 67 anni quando sarà nominato, disegnano una banca diversa dal passato. La mossa giocata da Carlo Cimbri è trasparente: Montani «è funzionale ad affrontare le future occasioni che la banca valuterà», ha detto l'amministratore delegato di Unipol, che ha evidenziato come, con il rinnovo dei vertici, punti ad avere «mani libere» in vista delle prossime operazioni di mercato.

Timing

Non accadrà nulla a breve. Cimbri ha preso tempo: sa bene che l'integrazione delle 532 agenzie ex Ubi appena acquistate da Intesa Sanpaolo richiede tempo e che il sistema informatico di Bper merita di essere aggiornato. Ma aver reciso le connessioni con la Modena più tradizionalista consente al primo azionista della banca di guardare con maggior libertà al futuro,

garantendosi appunto «mani libere». Che vada in porto il gettonatissimo matrimonio con Banco Bpm, oppure che si guardi alla Popolare di Sondrio, o che ci si rivolga a Genova, verso quella Carige che Montani conosce molto bene, non è al momento decisivo. Conta essere pronti e da fine aprile Bper lo sarà. Anche per operazioni più importanti. Come per l'epoca sarà pronta Unicredit. Entrambe nelle prossime settimane cambieranno presidente e amministratore delegato.

L'arrivo di Orcel in Piazza Gae Aulenti è atteso con l'assemblea del 15 aprile. Il manager dovrà mettere mano, entro la fine dell'anno, al nuovo piano industriale, ma soprattutto dovrà cercare di individuare un futuro possibile per il gruppo, schiacciato negli ultimi anni dalla intraprendenza di Intesa Sanpaolo sul mercato domestico e concentrato per volontà dell'ex *ceo* Jean Pierre Mustier su alcuni settori specifici del *business* bancario, come il *corporate and investment banking*.

Il futuro di Unicredit, viste anche le caratteristiche di Orcel, passerà probabilmente attraverso un'operazione di mercato. In molti indicano il Monte dei Paschi di Siena come il possibile obiettivo. Unicredit in effetti è l'unica banca italiana che ha oggi le dimensioni di bilancio che consentono una capienza fiscale tale da beneficiare del contributo che Mps potrebbe portare con sé (fino a 6 miliardi di euro).

Opportunità

Ma Mps per Unicredit è un'opportunità, non un obbligo. E le opportunità, in questo momento, non mancano. Anche in Italia. Al punto che alcuni importanti azionisti di Unicredit continuano a guardare a Mediobanca e alle Assicurazioni Generali. Le ambizioni ci sono. Orcel è manager che guarda al sodo e un'operazione che abbia ai vertici Unicredit, Me-

diobanca e Generali porterebbe a immaginare non il «secondo» polo italiano, ma l'«altro» polo, in aperta contrapposizione di mercato a Intesa Sanpaolo. Davanti a simili scenari, operazioni di piccolo cabotaggio rischiano di non essere significative. E questo lo sa bene anche Cimbri, che non pensa a un ruolo subalterno né per Bper né tantomeno per Unipol.

Intanto, si è andata a definire un'altra vicenda. Con nove mesi di anticipo Cassa centrale banca ha comunicato che non acquisirà la maggioranza della genovese Carige. Dopo un anno e mezzo di studio la *holding* del credito cooperativo basata a Trento ha fatto marcia indietro. Colpa del Covid, naturalmente. Ma anche della precarietà della condizione di Carige. Cosa ci facessero i banchieri rurali e cooperativi nel capitale di una spa, sospesa dalla quotazione in Borsa e devastata dalla gestione dell'epoca di Giovanni Berneschi non è mai stato chiaro. Alla fine le incompatibilità sono emerse tutte e Ccb ha limitato i danni. Rimane titolare dell'8,3 per cento di Carige e ha sottoscritto un *bond*. Ma si ferma qui. Il problema ora è tutto del governo per mano del Fondo interbancario di tutela dei depositi e del suo Schema volontario, a cui rimane l'80 per cento del capitale della banca ligure. Un pensiero in più per la mano pubblica, chiamata a trovare una *business combination* all'altezza, proprio mentre si avvicina la scadenza degli impegni assunti con l'Europa per il salvataggio del Monte dei Paschi di Siena.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

6640 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE





Protagonisti

Dall'alto a sinistra, in senso orario: Andrea Orcel (Unicredit), Carlo Cimbri (Unipol), Giuseppe Castagna (Banco BPM), Giorgio Fracalossi (Ccb)



DA TRIESTE A SIENA

NUOVE GABBIE, ALTRI PESI CALTAGIRONE, ORCEL & CO.

L'imprenditore romano fino al 5%
in Mediobanca? Generali tra supercedola
ed espansione estera (la prossima è la Polonia)
avvista un ricambio parziale al vertice?
Equilibri in movimento da metà aprile
con l'arrivo del nuovo ceo di Unicredit
che non sarà in continuità

di **Edoardo De Biasi**

Il fortino Mediobanca riuscirà a resistere all'accoppiata Leonardo Del Vecchio e Francesco Gaetano Caltagirone? Che cosa accadrà alle Assicurazioni Generali? Quale sarà la prima mossa di Andrea Orcel? Bpm convocherà a nozze con Bper? Semplici interrogativi che però chiariscono le aspettative e la necessità di trovare nuovi equilibri nella finanza italiana.

È quindi naturale che Piazza Affari si interroghi e l'attenzione sia particolarmente puntata al 15 aprile, data in cui Orcel, il Cristiano Ronaldo dei banchieri, si insedierà nel grattacielo di piazza Aulenti. Spetterà a lui aprire le danze e definire la nuova strategia Unicredit che quasi inevitabilmente passerà attraverso acquisizioni, strada che il precedente ceo, Jean Pierre Mustier, aveva preferito non seguire. Anzi, aveva venduto tutto quello che poteva mettendo sul mercato le principali partecipazioni di Unicredit, a cominciare da quelle bancarie, da Fineco a Mediobanca passando per la controllata polacca Pekao. In realtà, la lista delle attività vendute dal banchiere francese è molto più lunga e comprende anche la società del risparmio gestito Pioneer, senza contare i quadri e le opere d'arte in parte poi riacquistate da Intesa Sanpaolo.

Con Orcel il vento cambierà. La maggior parte degli osservatori scommette che uno degli obiettivi del nuovo ceo sarà riequilibrare il potere raggiunto da Intesa Sanpaolo. Un predominio che sta migliorando l'efficienza del sistema bancario, ma nello stesso tempo rischia di limitare lo sviluppo del Paese. Avere due banche forti concentrate sulla crescita sarebbe certamente una carta importante da giocare. L'impresa non è però facile. Sul mercato ci sono tante opportunità ma pochi veri affari.

Un Monte sulla strada

Per molti versi puntare su Mediobanca o su Generali sarebbe la strada più semplice. Uno dei primi compiti sarà riorganizzare l'istituto, cambiare il management e aumentare i ricavi che anno dopo anno sono pesante-

mente scesi. Entrambe le soluzioni, comunque, consentirebbero a Unicredit di rafforzare le fabbriche prodotte, sia per quanto riguarda le attività bancarie che per quelle assicurative. Ma nessuno regala niente e bisogna sempre fare i conti con la realtà. E la realtà si chiama Monte Paschi. Il governo è deciso ad affrontare la questione Mps. Un'aggregazione che è stata favorita dal governo Conte con una dote da cinque miliardi complessivi.

L'esecutivo Draghi non ha ancora preso posizione, ma il ministro dell'Economia, Daniele Franco, e Banca d'Italia sembrano determinati a confermare la strada della cessione entro l'anno, rispettando gli accordi presi con la Ue. Nello stesso tempo è difficile che il prossimo presidente di Unicredit, Pier Carlo Padoan, possa sottrarsi alle avance governative. Certo Orcel è molto abile nel muoversi sia nel mondo della finanza come dei palazzi romani. Ma non esaminare il dossier Mps potrebbe mettere in crisi gli equilibri che l'hanno portato al vertice di Unicredit. Va sempre ricordato che Mustier ha lasciato perché è stato sfiduciato. Orcel dovrà saper ascoltare il cda e soprattutto Padoan che tante garanzie ha dato sulla sua nomina.

C'è anche l'alternativa Bpm. Non è un caso che il ceo Giuseppe Castagna stia dicendo coram populo che tutte le opportunità di aggregazione saranno esaminate. Un modo intelligente per sostenere l'andamento del titolo che ha molto sofferto nell'ultimo anno e frenare la cre-



scente delusione del presidente Massimo Tononi.

Piazzetta Cuccia

Al di là dello scontato Mps, la suggestione più bella per Orcel resta comunque l'accoppiata Mediobanca-Generali. L'istituto di piazzetta Cuccia sta infatti vivendo una fase delicata della sua storia. E il Ronaldo dei banchieri potrebbe approfittare della situazione, rompendo la gabbia che Del Vecchio e Caltagirone stanno costruendo intorno all'istituto. A Piazzetta Cuccia ostentano sicurezza. Il vertice è stato appena rinnovato grazie al sostanziale appoggio degli investitori istituzionali e la governance è chiara. Certo il mercato è uno scudo importante, ma Del Vecchio, che ha appoggiato la lista Assogestioni, con il suo 13,2% non sembra demordere. I rapporti tra Alberto Nagel, ceo di Mediobanca, e Francesco Milleri, braccio destro dell'imprenditore milanese, sono meno tesi, ma si tratta di un armistizio che può saltare in qualsiasi momento. Come se non bastasse nell'azionariato è apparso un altro pezzo da novanta. L'ingresso con l'1% nel capitale della banca di Piazzetta Cuccia di Caltagirone, secondo azionista di Generali con oltre il 5,6% (dopo Mediobanca al 13%), è un ulteriore indizio che i pezzi si stanno rapidamente riposizionando sulla scacchiera.

Del Vecchio, come è risaputo, ha avuto il via libera Bce a salire fino al 20% anche se non è detto che prosegua con gli acquisti data la crescita delle quotazioni, mentre Caltagirone potrebbe arrivare fino al 5%. Una manovra di accerchiamento per costringere il management a scendere a patti su Generali? È probabile anche perché questo spiegherebbe l'arrivo di Caltagirone. È come se l'imprenditore romano avesse temuto di rimanere tagliato fuori da un possibile accordo tra Nagel e Del Vecchio.

L'unica certezza è che i due imprenditori non hanno concordato il loro ingresso. La cosa non deve stupire visto le personalità profondamente diverse. Resta il fatto che a breve un quarto del capitale di Mediobanca potrebbe essere concentrato nelle mani di due soli azionisti, per di più attivi anche in Generali.

La cedola

Il nocciolo della questione è proprio questo. Nel 2022 il Leone di Trieste rinnoverà il consiglio. Ma è scontato che i giochi inizieranno prima. E la presenza dei due imprenditori molto combattivi dietro il primo azionista della compagnia avrà il suo peso, sapendo che definire la lista del nuovo cda Generali non sarà facile. Bisogna sempre ricordare che sul Leone di Trieste c'è un rischio di Opa. Se fosse accertato che Mediobanca con il suo 13% ha concordato con Caltagirone (5,6%), Del Vecchio (4,8%) e magari i Benetton (3,9) la lista del nuovo cda, scatterebbe l'obbligo d'Opa avendo superato il 25% del

capitale. Un tema molte volte sottovalutato ma che, per esempio, ha condizionato la formazione dell'ultimo cda. È quindi evidente che il pressing si sia spostato direttamente su Mediobanca.

Ma perché Del Vecchio e Caltagirone spingono per un cambiamento in Generali? Da una parte c'è l'esigenza di riportare Trieste in un contesto competitivo più europeo, dall'altro pesare di più nelle scelte.

A Mediobanca viene imputato di aver frenato la corsa del Leone non consentendogli il salto di qualità che hanno fatto Allianz, Axa e Zurich. Nel mirino c'è dunque Philippe Donnet, ritenuto troppo vicino a Nagel.

A onor del vero l'ultimo bilancio ha mandato segnali incoraggianti. Nell'anno della pandemia Generali distribuirà una cedola record di 1,01 euro e, aggiungendo gli 0,46 euro che erano rimasti da pagare sul 2019, il dividendo complessivo raggiungerà 1,47 euro. «Risultati eccellenti», ha commentato Donnet, sottolineando che nel 2020, per il secondo anno consecutivo, il gruppo ha raggiunto il miglior risultato operativo, pari a 5,2 miliardi. «Mi sento ogni giorno sotto esame del mercato e dei numeri. Se non senti questa pressione, come succede a uno sportivo, non fai bene il tuo lavoro», ha risposto Donnet a chi gli chiedeva commenti sulla scadenza del mandato.

Ora la sfida sarà chiudere in crescita anche l'anno in corso. Donnet ha confermato gli obiettivi del piano 2019-2021 che prevedono cedole tra 4,5 e 5 miliardi e considerando che, tra il 2019 e il 2020, sono stati raggiunti dividendi totali di 3,1 miliardi, il range per il 2021 dovrebbe attestarsi tra 1,4 e 1,9 miliardi, con una cedola che potrebbe arrivare a 1,21 euro. Una ricca politica di remunerazione può essere il modo migliore per frenare le spinte degli azionisti forti.

Come una maggior attenzione all'estero. La prossima settimana, per esempio, si saprà se Generali ha vinto la gara per gli asset polacchi messi in vendita dall'inglese Aviva. Inoltre, si sta valutando un'acquisizione in Russia e i candidati sarebbero fondamentalmente tre: Vtb Insurance, Reso-Garantia e Rosgosstrakh.

Donnet poi, con molto buon senso, è intervenuto sulla struttura con l'uscita del direttore generale Frédéric de Courtois e del cfo Tim Ryan. Cambi legati alle critiche di scarso controllo sull'organizzazione, evidenziate principalmente dal caso svizzero e da Cattolica. Come finirà? Difficile dirlo anche perché il mondo è cambiato e, al di là del rinnovo del cda, bisognerà cominciare a ragionare sui piani futuri del gruppo triestino. E un cambio di strategia comporta nuovi uomini. L'attuale presidente di Generali, Gabriele Galateri, potrebbe, per esempio, non essere rinnovato lasciando spazio a Vittorio Grilli o Claudio Costamagna, entrambi molto graditi in casa Del Vecchio. Se Mediobanca riuscisse a confermare Donnet, Caltagirone potrebbe chiedere l'arrivo di un direttore generale che di fatto gestirebbe la compagnia insieme al ceo.

Fantasie? Forse. A meno di clamorosi colpi di scena, se ne riparlerà in estate.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

**Su Mps il governo non
ha preso posizione, ma
Tesoro e Bankitalia
sembrano determinati
a confermare
la cessione entro l'anno**



Gabriele Galateri
Presidente di
Assicurazioni Generali
e dell'Istituto italiano
di tecnologia



Pier Carlo Padoan
Presidente di Unicredit,
ex ministro
dell'Economia
e delle Finanze



Vittorio Grilli
Economista,
ex direttore generale
del Tesoro, ex ministro
dell'Economia



**Leonardo
Del Vecchio**
Presidente
di Essilor Luxottica
e socio di Mediobanca



**Francesco Gaetano
Caltagirone**
socio e vice presidente
di Generali

BANCHE IN GARA SUL DIGITALE CINQUE MILIARDI PER ANDARE IN RETE

Oltre metà degli istituti di credito vuole aumentare quest'anno gli investimenti in tecnologia. La priorità? Portare più clienti online. Ma i social pesano meno. Il Rapporto Abi Lab 2021

di **Alessandra Puato**

Più della metà delle banche vuole aumentare quest'anno l'investimento in tecnologia. Questa voce sta crescendo ovunque nei bilanci dei grandi istituti di credito, i piccoli seguono in ordine sparso. Il budget per l'information technology è previsto quest'anno in aumento dal 52% delle banche del campione AbiLab (22 istituti di credito o gruppi bancari, tre outsourcer interbancari in rappresentanza del 67% del settore per dipendenti), e il 40% prevede un incremento sostanzioso, cioè superiore al 5% sul 2020.

Solo otto istituti di credito su cento stimano un calo sostenuto degli investimenti in tecnologia, superiore al 5%, per il 2021 mentre il 40%, mal che vada, resterà costante. Perché il Covid ha avuto un impatto sulle priorità d'investimento per nove banche su dieci, l'88% (e il 40% dichiara di esserne stato influenzato «in modo piuttosto significativo»). Significa una cosa: tutti i clienti online, e in fretta.

Dice questo il Rapporto Abi Lab 2021, «Scenari e trend del mercato Ict per il settore bancario», che verrà presentato oggi, 22 marzo. Rivela l'effetto della pandemia sulle banche, ma è anche la coda di un percorso iniziato anni fa. L'investimento atteso per la tecnologia nel 2021 è di circa 5 miliardi secondo Abi Lab e di 4,55 miliardi (dai 4,5 del 2019) secondo la rilevazione Cipa-Abi che riguarda l'80% del sistema.

Le preferenze

«Le scelte di spesa sono ormai inderogabili — dice Pierfrancesco Gaggi, presidente di Abi Lab —: nelle infrastrutture per portare a bordo più clienti possibile sui canali digitali, nelle app per fare accedere il cliente dal cellulare, nella maggiore protezione dei dati, nelle semplificazioni a partire dalle firme digitali».

Le banche più grandi (sopra i 20 miliardi di euro di attivi) vogliono investire più di prima quasi in sette casi su dieci (il 67%). Una su due (il 50%) prevede un aumento degli investimenti in Ict per quest'anno superiore del 5% rispetto al 2019; si aggiunge un 17% che prevede una spesa crescente sotto il 5%. Il 33% si manterrà stabile. Tra le piccole, solo due su dieci (il 20%) stimano di investire meno del 2020, le altre si dividono a metà tra chi investirà di più (il 30% per un budget aumentato di oltre il 5%, il 10% è sotto questa soglia) e chi spenderà come l'anno scorso.

Dove finiscono questi denari? Essenzialmente, nella raccolta di nuovi clienti sui canali digitali. Al primo posto nella lista delle priorità c'è infatti il «digital onboarding», l'imbarcare, appunto, clienti sulla nave del web: con strumenti come l'identificazione da remoto o la sottoscrizione di prodotti online. Lo indicano il 73% delle banche. «L'onboarding digitale ha un ruolo chiave nella raccolta di informazioni dei clienti, determinanti per strategie commerciali», è scritto nel Rapporto.

Segue il potenziamento dei servizi di mobile banking (segnalato dal 68% del campione, che schizza al 75% se si considerano solo le grandi banche), quindi dello sviluppo di app e programmi per l'accesso con lo smartphone. Al terzo posto nelle scelte d'investimento ci sono le iniziative di data governance, cioè di gestione dei dati, a partire dalla tutela della privacy (indicate dal 64% del campione).

È ancora importante l'investimento nell'automazione dei processi (59%), così come la «mitigazione dei rischi cyber», cioè lo scudo agli hacker (sempre 59%), e le piccole banche stanno sviluppando particolarmente i pagamenti digitali. Ma scivolano in coda, entrambe al decimo posto (41%), le voci «Rinnovamento dello sportello» e «Posti di lavoro evoluti come con-

cezione degli spazi e dotazione tecnologica»: un po' perché chi doveva rinnovare le filiali lo ha già fatto, un po' perché gli sportelli saranno meno usati. Anche i social network perdono importanza: «Non si riscontra una sensibilità forte in termini di investimento», dice il Rapporto.

Le mosse dei big

Che le grandi banche siano in prima fila nell'ottimizzare il digitale è anche una necessità dettata dalle fusioni. Intesa Sanpaolo calcola di avere raggiunto i 12 milioni di clienti multicanale dall'integrazione con Ubi, con oltre 7 milioni di persone che usano le sue app. Dichiara poi di avere aumentato nel 2019-2020 del 30% le operazioni digitali, del 182% le vendite digitali (di prodotti come mutui, prestiti, carte) e del 99% i pagamenti digitali.

Nella rivale Unicredit, data in crescita per acquisizioni a breve, già più di un cliente su due ha un profilo abilitato per accedere all'online e mobile banking, «che usa abitualmente per operazioni come bonifici, gestione delle carte, pagamenti della pubblica amministrazione», dichiara l'istituto. Che l'anno scorso ha visto crescere del 55% il numero di app per cellulare o tablet rispetto al 2019.

Mentre il gruppo Sella in espansione dichiara di avere investito in innovazione tecnologica nel 2020 il 30% in più del 2019 a 61 milioni di euro e prevede per i prossimi tre anni una spesa di 200 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Quattro giorni di proposte tech Un viaggio virtuale tra gli stand

Si terrà dal 22 al 26 marzo il Forum Abi Lab sull'innovazione bancaria che ha per titolo, quest'anno, «Passion for Innovation». Aperto e gratuito, sarà presentato da Giovanni Sabatini, direttore generale dell'Abi, e condotto in streaming con una nuova formula: si potrà navigare tra gli stand come in una

passeggiata virtuale e arrivare così alla sala delle relazioni, da seguire via Internet. Si apre con «L'innovazione e la banca del futuro», si chiude con il valore dei dati e dell'intelligenza artificiale. Il 22 dalle 14 alle 15,30 c'è il webinar con la presentazione dell'ultimo Rapporto sullo scenario Ict. Bisogna iscriversi sul sito di Abi Lab.



Abi

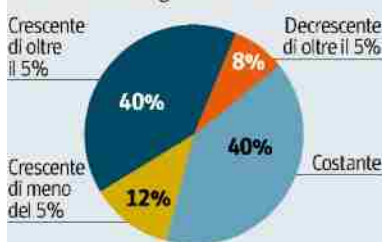
Il direttore generale
Giovanni Sabatini

Chi investe di più e dove

La spesa in innovazione delle banche italiane, rilevazione Abi Lab del marzo 2021 tra gli istituti di credito (rispondenti: 22 banche e gruppi bancari, tre outsourcer)

Le previsioni di spesa

Le variazioni di budget 2020-2021



Grandi e piccoli

Le variazioni di budget 2020-2021 per dimensioni bancarie



Le priorità

Gli obiettivi d'investimento delle banche per il 2020-2021



Mobile banking

E il cellulare batte il pc già in tre casi su dieci

Le banche stanno trovando nelle fintech una sponda importante per rispondere alla nuova ondata di innovazione. E il rapporto Abi Lab 2021 evidenzia un'attenzione crescente degli istituti di credito verso il mobile banking, che ha superato in termini di utilizzo l'Internet banking nel 32% delle banche analizzate.

Ormai tutti gli istituti di credito presidiano il canale delle applicazioni scaricabili su smartphone. Tant'è che oggi l'elemento di interesse non è più se la banca offre un'app, ma quante e di che tipo: infatti, alle applicazioni classiche spesso se ne affiancano altre, dedicate a specifiche funzionalità o target di clientela. D'altronde, è necessario dare una risposta alle nuove leve di correntisti che, tra Millennial e Generazione Z, sono più «smart» e con esigenze diverse dalle precedenti generazioni. Tra gli esempi più recenti ci sono Banca Mediolanum, che nell'ultimo anno ha lanciato due conti in digitale utilizzabili da app (Flowe, con applicazione dedicata, e Selfy, dall'app di Mediolanum), e Banca Sella, che ha rilasciato un'applicazione dedicata agli investimenti (Sella Invest), affiancata a quella bancaria più tradizionale.

«La pressione competitiva sul settore finanziario è in aumento, con le banche che si trovano ad affrontare tre importanti sfide: le fintech, le big tech come Amazon e Google e la digi-

talizzazione degli asset — commenta Nicolò Romani, responsabile Digital Hub di Step —. Le prime due le stanno gestendo molto bene», cavalcando, e non combattendo, l'innovazione portata sul mercato dai nuovi competitor.

Così, da un lato gli istituti di credito si stanno alleando con le fintech «per offrire ai propri clienti, nativi digitali e non, servizi sempre più semplici da usare — dice Romani —, dall'altro stanno stringendo accordi con le big tech per appoggiarsi alle loro infrastrutture cloud». Ne è un esempio il recente accordo che Intesa Sanpaolo ha siglato con Google per diventare una vera digital company, «cosa fino a poco tempo fa impensabile».

Rimane da affrontare la terza sfida, la più significativa, quella della digitalizzazione degli asset, «con le banche che stanno ancora cercando di capire quanto potrebbe impattare sul sistema — dice Romani —. Nel momento in cui l'asset, per esempio la moneta, diventa digitale (e la Bce ci sta pensando, ndr.), si potrebbe avere una trasformazione tale da disintermediare completamente il settore». Per il momento questo rischio per le banche è ancora lontano, o così sembra, ma devono cominciare a pensarci.

Gabriele Petrucciani

© RIPRODUZIONE RISERVATA

87

Per cento

Le banche del campione Abi Lab che stanno investendo di più nel mobile banking

6640 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE



Vicini ai clienti con l'intelligenza artificiale

Con la blockchain è uno dei cardini del futuro. «Ma serve un approccio consapevole sui dati», dice Romano Stasi di Abi Lab

di **Alessandra Puato**

Motori semantici che riconoscono l'umore dei clienti da una mail, viste aggregate di conti correnti e polizze, sottoscrizione di prestiti e mutui direttamente dalle app con il cellulare. Sono iniziative basate sull'innovazione tecnologica che le banche stanno sviluppando.

Dopo il Covid, l'indirizzo è chiaro: portare in Rete più persone possibile, anche per aumentare l'offerta commerciale. L'importante è che il cliente sia consapevole delle autorizzazioni che dà. «I servizi digitali sono il futuro, che passa però da un utente del futuro — dice Romano Stasi, segretario generale di Abi Lab, il centro di ricerca per l'innovazione e la banca promosso dall'Abi —. Deve avere consapevolezza di che cosa firma, che dati cede. E della grande quantità di servizi che non avrebbe potuto esserci senza il digitale».

Aumentano i servizi innovativi, ma anche i rischi di furto dell'identità per il cliente, ora che dietro sua autorizzazione i dati possono essere letti da terze parti. Come si muovono le banche?

«L'investimento per la sicurezza informatica continua a crescere. E l'aggregazione dei conti è un piccolo servizio che nasce da una grande innovazione. Ma un cliente che usi un servizio innovativo deve avere la consapevolezza di cosa sta facendo. Deve avere una catena di fiducia. Il rischio sui dati sensibili va gestito con più attenzione di quando si danno nome e cognome. Anche il cliente ha l'opportunità di evolversi».

Che cosa è cambiato in banca col Covid?

«La pandemia ha portato una forte attenzione nella gestione da remoto. Non vuole dire che le filiali siano state messe da parte, perché ogni nuovo servizio digitale può anche essere fornito in filiale. Vero però che quest'anno l'attenzione è stata sul servizio clienti e lo smart working ha avuto un peso negli investimenti tecnologici, anche per i contact center che sono stati spesso gestiti con l'operatore al lavoro da casa».

C'è stata una ripresa degli investimenti bancari in tecnologia?

«C'è un'attenzione molto forte soprattutto da parte delle grandi banche, oltre la metà investirà oltre il 5% più dell'anno scorso».

Che impatto ha il Covid su questa spesa?

«L'onboarding è diventato un elemento importantissimo nell'ultimo anno».

La capacità di portare i clienti online...

«Sì, le banche ora possono abilitare completamente il servizio da remoto. L'anno scorso il cliente senza l'home banking si è trovato in difficoltà. Ora la banca si espande dal conto corrente a molti più servizi in Rete, dalla formalizzazione di un contratto all'attivazione delle carte di pagamento».

L'anno scorso il decreto Semplificazioni ha reso più facile la firma elettronica e il decreto Agosto ha prorogato la possibilità di sottoscrivere da remoto i contratti bancari, che cosa ne pensa?

«È stato molto utile. Il nostro auspicio è che questa modalità rimanga. Le semplificazioni sono sempre auspicabili».

Cosa porteranno i patti con le fintech?

«Banche e fintech possono investire insieme. Quando si parla di una fintech si ha l'idea che porti tutto il servizio online, ma anche le banche lo fanno. Ora stanno esportando su digitale ulteriori servizi come le carte, la gestione del quinto dello stipendio, i mutui. Aumenterà l'offerta sui canali mobili, a partire dalle app».

Cedacri, che offre servizi tecnologici alle banche, verrà acquisita dall'europea Ion.

Intesa si è fusa con Ubi. Come cambia lo scenario con questi matrimoni?

«Il cambiamento del settore è evidente: le banche si aggregano, i poli tecnologici diminuiscono. Ma calano gli attori, non la spesa in tecnologia».

A che punto sono i lavori su intelligenza artificiale e blockchain?

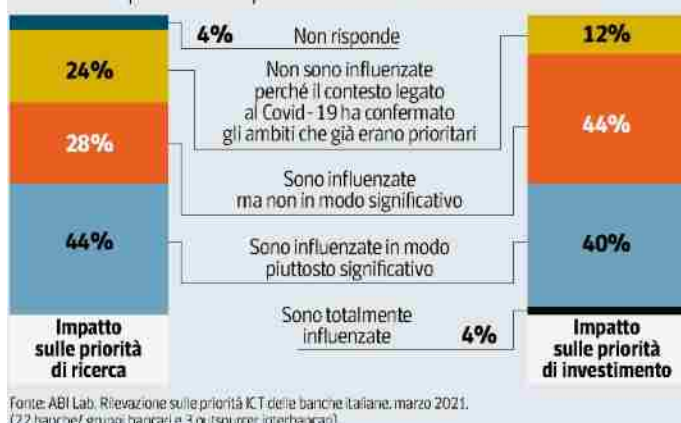
«L'83% delle grandi banche ha già, per i clienti, un assistente virtuale con l'intelligenza artificiale. Molte grandi banche cominciano a strutturarsi con centri di competenza interni e da due anni è attivo in Abi Lab un Ai Hub, per favorire l'adozione dell'intelligenza artificiale da parte del mondo bancario. Emergono funzioni come la sentiment analysis, che evidenzia la positività o negatività della comunicazione con il cliente. E sono arrivate cento banche su Spunta, il progetto promosso dall'Abi e coordinato da Abi Lab per applicare una blockchain ai processi interbancari. Stiamo sviluppando un'applicazione per la cessione del quinto dello stipendio a supporto dei dipendenti pubblici».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'impatto del Covid

Influenza della pandemia sulle priorità di ricerca e investimento delle banche



Abi Lab
Romano Stasi,
segretario generale

IL RISPARMIO È UNA RISORSA MERITA PIÙ ATTENZIONE

Gian Luca Sichel, amministratore delegato di CheBanca!, racconta i piani di sviluppo dell'istituto controllato da Mediobanca. «Cresciamo più di quanto previsto nel piano industriale e puntiamo a offrire alla nostra clientela tutti i servizi integrati disponibili nel gruppo». Il progetto, basato sulla gestione di patrimoni, ha già portato la raccolta complessiva oltre quota 31 miliardi di euro

di **Stefano Righi**

Nel maggio 2008, quando è nata CheBanca!, Gian Luca Sichel, piacentino, classe 1968, era in Compass, che all'interno del gruppo Mediobanca si occupa di credito al consumo. La nuova creatura, molto *pop* all'epoca, lo ha visto salire a bordo sono nell'estate del 2013, nel mezzo di un percorso di cambiamento che ha portato CheBanca! ad allontanarsi progressivamente dal giallo chiassoso dei primi anni, per trovare una propria strada nel comparto più selezionato della gestione del risparmio, quello riservato alla clientela con maggiore disponibilità.

Sichel, l'evoluzione del vostro percorso vi ha portato a scelte importanti.

«Gli ultimi due anni hanno visto una transizione di CheBanca!. Oggi il nostro posizionamento è molto chiaro. Siamo un operatore qualificato nella gestione dei risparmi delle famiglie, con un *focus* sulla clientela *Affluent* e *Premier* e con un modello fortemente integrato all'interno della divisione *Wealth* di Mediobanca. Il tutto arricchito da una piattaforma digitale avanzata e dalla qualità ed esperienza di professionisti, *banker* e consulenti, capaci di avere una relazione di lungo periodo con la clientela».

A quale tipo di clientela vi riferite?

«Nella nostra classificazione consideriamo i clienti *Affluent* coloro i quali dispongono di patrimoni tra 100 mila e 500 mila euro. I clienti *Premier* invece si collocano tra i 500 mila euro e i 5 milioni di euro, soglia oltre la quale entriamo nel mondo del *private banking*. Li serviamo facendo leva sulle nostre competenze integrate di gruppo e sulla nostra anima di banca multicanale, che in questi anni si è evoluta, anche attraverso importanti investimenti in reti di vendita qualificate e specializzate nel *wealth management*».

Mediobanca è un punto di riferimento nella finanza italiana. Quale rapporto vi lega?

«All'inizio CheBanca! era un braccio digitale di raccolta al servizio della capogruppo. Ricorderete i conti deposito a elevata remunerazione. Oggi quel mondo non esiste più; CheBanca! opera nel *wealth management* che è stato individuato dalla capogruppo co-

me *business* in grado di cogliere favorevolmente i trend strutturali attraverso un modello distintivo in costante crescita. Oggi siamo perfettamente integrati nel gruppo e il nostro cliente è nelle condizioni di beneficiare di tutto il patrimonio di conoscenze e di prodotti del gruppo Mediobanca, dall'*asset management* all'*investment banking*. CheBanca! continua a garantire una raccolta a costi bassi, ma si sono invertiti i termini del rapporto di servizio con il cliente, che viene da noi per la gestione del patrimonio e solo conseguentemente porta con sé la propria liquidità».

Quanto raccogliete?

«Oggi la raccolta diretta ammonta a circa 16 miliardi di euro. Se aggiungiamo i 15 miliardi di raccolta indiretta superiamo per la prima volta quota 31 miliardi. Soprattutto si evidenziano nella indiretta dinamiche importanti visto che solo pochi anni fa quei 15 miliardi erano circa un terzo».

La pandemia come vi ha toccato?

«Usciamo bene da un anno terribile. E lo facciamo per tre motivi sostanziali. In *primis*, abbiamo saputo ascoltare e guidare bene il nostro cliente. Il 2020 è stato un anno anomalo, dove si è registrato un risparmio forzato essendo venute meno le occasioni di spesa. Ma anche un anno in cui sono aumentate le incertezze sul futuro e molti hanno riconsiderato le proprie priorità. È aumentata la prudenza, anche perché sui mercati è aumentata la volatilità. Inoltre, ed è il secondo motivo della nostra crescita, è cambiata la modalità di servizio: il distanziamento ha imposto il ricorso al digitale e noi siamo nati come banca multicanale essenzialmente digitale e lo siamo davvero, nei fatti. Infine, è stata confermata la correttezza della nostra posizione sui *macrotrend*: digitalizzazione, ricambio generazionale, spinta verso la sostenibilità delle politiche di investimento, struttura di *pricing* equilibrata e trasparente senza dipendenza da *performance fees*, estrema attenzione alle dinamiche *Esg*».

Anche lei vede compromessa la «mission» delle banche tradizionali a favore delle specializzate?

«Credo che nel campo della gestione della



ricchezza sia richiesta la capacità di guardare avanti decifrando un mondo globale e complesso e al contempo di comprendere i bisogni di investimento fornendo soluzioni via via adeguate. Penso che solo operatori specializzati possano avere la forza per rispondere concretamente a queste esigenze della clientela. Credo che le banche generaliste abbiano priorità di razionalizzazione e ristrutturazione che riducono il loro *focus* sulla possibilità di accompagnare i clienti nel mondo degli investimenti. Lo dico considerando un *trend* di lungo periodo, ma che è già riconoscibile nella dinamica delle quote di mercato negli ultimi anni ed è stato accentuato nel 2020 dalla crisi Covid. Anche perché sono richiesti ingenti investimenti in

tutta l'architettura digitale e sulle piattaforme e non penso che questi siano alla portata di tutti».

Il rischio bancario è tornato di moda. Anche per le banche specializzate?

«Sarà inevitabile un consolidamento anche tra le banche specializzate. Noi siamo focalizzati sulla crescita organica che ci ha dato finora grandi soddisfazioni, con una crescita media annua delle commissioni del 20% negli ultimi due anni. Siamo però convinti che questa crescita si potrebbe accelerare con operazioni di M&A che potenzino le nostre reti distributive».

Chi state comperando?

«Al momento nessuno, ma teniamo gli occhi sempre aperti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Bankers e consulenti finanziari: 150 nuove entrate all'anno

Usciamo bene da un anno terribile. Abbiamo saputo ascoltare e guidare i clienti e abbiamo visto prima i macrotrend in atto

Il Piano industriale in essere, ha detto Sichel, «è un piano molto ambizioso, specialmente per la parte del *wealth management*. Bene, negli ultimi mesi il nostro livello di ambizione è addirittura aumentato. La crescita della domanda di consulenza ci porta a essere confidenti sul

raggiungimento degli obiettivi di piano». Passando attraverso il *recruiting*. «È una priorità. Abbiamo in programma il reclutamento di 100-150 tra *bankers* e consulenti finanziari, entrambi di profilo elevato, ogni anno per i prossimi anni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Caccia ai fondi europei

Terra d'affari: la grande corsa di banche e assicurazioni

Secondo i dati Cerved per Reale Mutua le imprese sostenibili a livello ambientale lo sono anche sotto il profilo economico **Rossi Ferrini (ChiantiBanca): i grandi gruppi bancari aprono divisioni specialistiche ora, ma l'agricoltura va sostenuta sempre...**

Verde è il colore dei campi. Verde è il colore dei soldi, anche di quelli (tanti) che arriveranno dall'Europa attraverso il Recovery Fund. E una delle poche cose chiare è che il grosso dei fondi andrà a sostegno di politiche e progetti rivolti alla sostenibilità. Per questo l'agricoltura sta progressivamente catalizzando l'attenzione di banche e assicurazioni. La Toscana ha un potenziale d'attrazione molto significativo: stando all'ultimo rapporto AGRicoltura 100 — curato da Cerved per Confagricoltura e Reale Mutua Assicurazioni — l'agricoltura toscana si dimostra all'avanguardia visto che il 23% delle imprese ha un livello di sostenibilità alto e il 29,9% medio-alto. In Toscana oltre un'impresa agricola su tre (43,8%) ha un livello di qualità dell'occupazione alto o medio-alto ed è quindi impegnata nell'offrire rapporti di lavoro stabile e di qualità, facilitando l'accesso e la formazione dei giovani e sostenendo il lavoro delle donne, con iniziative di tutela dei diritti e conciliazione vita-lavoro. Mettendo insieme gli indicatori relativi a qualità dell'occupazione, competitività e innovazione emerge che ben il 51,1% delle imprese agricole in Toscana ha un indice di qualità dello sviluppo alto o medio-alto. «Queste imprese sono anche più sostenibili sotto il profilo economico: hanno una migliore qualità dell'occupazione con più lavoro continuativo, più donne e più

giovani, sono più competitive e innovative — spiegano i curatori del rapporto — Investendo nella sostenibilità, dunque, le imprese agricole generano un impatto positivo sull'ambiente e la società e insieme rafforzano il proprio business e la capacità competitiva». Positivi anche i dati contenuti nel rapporto Ismea 2020 (relativi al 2019) in base ai quali la Toscana ha quasi 144 mila ettari coltivati a biologico (poco più del 10% del totale delle coltivazioni, in crescita del 4% sull'anno precedente) e conta 5.271 operatori del bio fra produttori, preparatori e importatori che sono cresciuti del 17,6% nell'ultimo anno. Anche Ismea sottolinea che il bio non fa bene solo all'ambiente: a parità di estensione le aziende tradizionali occupano 11,7 lavoratori quelle bio 29,9.

Sono queste le motivazioni dell'interesse crescente mostrato da assicurazioni e banche: Zurich, ad esempio offre una nuova copertura studiata per le aziende produttrici di prodotti certificati bio, che beneficino di una indennità speciale aggiuntiva pari al 20% dell'importo indennizzabile, e protegge i lavoratori impegnati in progetti di agricoltura sociale, ad esempio finalizzati all'inserimento socio-lavorativo di soggetti con disabilità, al supporto riabilitativo con l'ausilio di animali e alla diffusione della conoscenza del territorio attraverso l'organizzazione di fattorie sociali e didattiche.

Banca Montepaschi solo a febbraio ha aperto 12 centri specializzati nei principali distretti agroalimentari, Intesa Sanpaolo (alla vigilia della fusione con Ubi) ha annunciato la costituzione di una direzione agribusiness per gestire le 85 filiali dedicate a livello nazionale. Una grande corsa verso l'agricoltura.

Chi sul carro ci è sempre stata è ChiantiBanca, che ha una divisione dedicata affidata ad un agronomo, Federico Rossi Ferrini: «Le imprese agricole vanno sostenute a prescindere dalla variabilità dei cicli economici, mentre i grandi gruppi aprono divisioni specialistiche solo quando ci sono condizioni favorevoli per gestire la finanza dedicata all'agricoltura. Serve un dialogo continuo per sostenere nel breve, medio e lungo termine aziende con caratteristiche particolari e diverse da tutti gli altri settori: l'agronomo serve proprio per fare da ponte tra le esigenze specifiche delle imprese agricole, parlando la loro lingua, e le banche».

S.O.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





La presentazione del rapporto AGRicoltura 100 di Confragricoltura e Reale Mutua

Fusioni e acquisizioni

Ion e gli altri, il risiko del Fintech così il digitale rivoluziona la finanza

PAOLA JADELUCA

Dopo la nascita della prima paytech europea Nexi-Sia-Nets, arriva l'Opa lanciata su Cerved dal gruppo inglese, che ha attirato l'attenzione sul business della gestione dei dati. Accenture, Tinexta e Hig Europe gli altri protagonisti

L'opinione

“

In Europa si contano ormai 50 piattaforme di open finance, un vasto mercato che comprende anche player come utilities e case automobilistiche

FILIPPO RENGÀ
POLITECNICO DI MILANO

L'offerta pubblica di acquisto lanciata su Cerved dal gruppo inglese Ion arriva a pochi mesi di distanza da un'altra aggregazione che sta rivoluzionando il mondo della finanza, quella che ha unito prima le italiane Nexi e Sia prima e poi la danese Nets. Due grandi deal che hanno richiamato l'attenzione sul mondo Fintech, in pieno fermento per una serie di fusioni e acquisizioni (M&A) che promettono un'accelerata nel corso dell'anno.

Nexi-Sia-Nets ha dato vita al primo polo europeo del paytech, il fronte più avanzato del mercato che riguarda i pagamenti e dunque la vita di tutti. Mercato dalle grandi potenzialità e dimensioni, secondo gli analisti. L'offerta di Ion, società fondata a Londra dall'imprenditore di origine italiana Andrea Pignataro, punta invece a un ambito meno noto, ma non per questo meno rilevante. Cerved infatti è un'agenzia di informazioni commerciali: valuta la solvibilità e il merito creditizio delle imprese, monitora e gestisce il rischio di credito, opera anche come agenzia di rating. La stessa Ion è specializzata in software, dati e analisi per istituzioni finanziarie. «I dati sono il petrolio di oggi», afferma Filippo Rengà, direttore Osservatorio Fintech&Insurtech del Politecnico di Milano. Spiega Rengà: «Il

nuovo trend è l'*open finance*, si contano in Europa 50 piattaforme che puntano a catturare tutte le opportunità di business derivanti dal ricorso a risorse quali idee, competenze e dati esterne all'azienda. Un mercato vasto che comprende anche player meno tradizionali: non solo banche dunque, ma anche startup, big tech, case automobilistiche, retailer, utility».

L'*open finance* si sta concretizzando attraverso accordi e collaborazioni tra operatori differenti con operazioni quasi sempre cross-border. Dove player tradizionali cambiano pelle, imboccando nuovi business. Poste Italiane ha investito 90 milioni di euro in Tink, piattaforma di open banking svedese che connette 2.500 banche. Con Tink ha stretto alleanza anche Enel X Financial Services, costola della utility italiana che punta a diventare una grande piattaforma di open banking.

Compra per ampliare il portafoglio di business anche Tinexta, guidata da Pier Andrea Chevallard e quotata allo Star, il segmento più brillante di Borsa Italiana, specializzata in soluzioni informatiche per l'identità digitale, la dematerializzazione dei processi e il *credit and information management*. Ha messo a segno lo scorso ottobre un tris di acquisizioni, con un investimento iniziale di 47,8 milioni: la divisione It e R&D di Corvallis, Yoro e Swscan, con le quali fa il suo ingresso con peso nella cybersecurity, altro fronte importante del Fintech. In Italia ha fatto shopping anche Hig Europe, filiale del fondo di investimento Hig Capital, che ha comprato una quota di Project Informatica, operatore It con 130 milioni di fatturato.

Mercati emergenti e il riaccendersi delle acquisizioni: sono i trend segnalati dal *Pulse of Fintech 2021* di Kpmg, che da anni monitora il settore. Il report è stato pubblicato a fine febbraio. Il settore, valutato in 5.500 miliardi di dollari nel 2019 a livello globale, dovrebbe crescere a un rit-

mo annuo del 24% fino al 2025. Un'impennata che farà ripartire gli investitori dopo la frenata del Covid. Dietro a tutte le operazioni partecipano infatti fondi specializzati. Secondo le rilevazioni di Credit Suisse, del totale del capitale di rischio e di private equity distribuito in Europa tra il 2012 e il 2020, circa il 14% è stato investito nel settore Fintech.

La multinazionale americana Accenture ha creato in Italia un polo Fintech che ha battezzato Afast, Accenture financial advanced solutions & technology. Il processo è iniziato a fine 2018 con l'acquisizione di Sec Servizi di Padova, specializzata in servizi di operatività bancaria e tecnologica, nata inizialmente per servire le due banche venete poi confluite in Intesa Sanpaolo. A maggio dello scorso anno Afast ha poi comprato Nike Group, specializzata nei servizi RegTech, ovvero *regulatory & technology* per banche, assicurazioni e aziende. «L'adeguamento alle nuove normative, la cosiddetta *compliance*, assorbe gran parte degli investimenti per le trasformazioni e innovazioni digitali delle banche», afferma Massimiliano Colangelo, responsabile financial services di Accenture Italia. Che spiega: «Abbiamo dato vita a questo hub tecnologico e industriale per fornire, da una parte, sostegno continuativo all'innovazione e, dall'altra, servizi con costi accessibili per le realtà medie servizi verticali come la gestione degli Npl».

Pagamenti istantanei, Qr code, contactless, Central bank digital currency, Identità digitale, Robo-ad-



visor, blockchain: la rivoluzione della finanza ha messo in moto un mercato estremamente parcellizzato e spuntano come funghi le startup.

Il primo acceleratore è stata la direttiva europea Psd2, in vigore dal 2019, che ha dato il via alla condivisione dei dati tra i diversi attori dell'ecosistema bancario. «E questo consente a tante realtà di offrire nuovi servizi, soluzioni innumerevoli per le nuove generazioni, appoggiandosi alle infrastrutture bancarie a costi minimi», racconta Guido Banti, co-head Investment Banking e Financial Institutions di Credit Suisse, banca che ha seguito numerose operazioni Fintech, fra cui la recente Opa su Cerved da parte di Ion. Sta accadendo quello che si è già visto in passato nelle telecomunicazioni: stanno nascendo tanti piccoli provider che offrivano telefonate e banda low cost usando le tecnologie dei grandi player. Nel mondo bancario, però, i big tradizionali non restano a guardare. Intesa Sanpaolo, la più grande banca italiana, è entrata nel capitale di Nexi e ha partecipato finanziariamente, con Cdp, alla creazione del primo polo paytech europeo.

dit Suisse, banca che ha seguito numerose operazioni Fintech, fra cui la recente Opa su Cerved da parte di Ion. Sta accadendo quello che si è già visto in passato nelle telecomunicazioni: stanno nascendo tanti piccoli provider che offrivano telefonate e banda low cost usando le tecnologie dei grandi player. Nel mondo bancario, però, i big tradizionali non restano a guardare. Intesa Sanpaolo, la più grande banca italiana, è entrata nel capitale di Nexi e ha partecipato finanziariamente, con Cdp, alla creazione del primo polo paytech europeo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



5,5

MILA MILIARDI

Il valore globale del mercato Fintech che si stima crescerà del 24% l'anno

14

PER CENTO

La quota di capitale di rischio e di private equity investito in Fintech in Europa



1 Un pagamento via smartphone, una modalità sempre più diffusa

6640 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE

Unipol alla fase finale della campagna bancaria

ANDREA GRECO

Carlo Cimbri continua a essere chi dà le carte nel rubamazzo bancario. Ha disarcionato, senza che foglia si muovesse, i vertici di Bper, quarta banca italiana di cui Unipol ha il 19%. Ha richiamato alle armi Pietro Montani, veterano di mille riasseti e aggregazioni nelle aree più paludose del credito tricolore: e tra un mese si ripeterà alla guida dell'ex popolare modenese. Ha dettato, via *Sole 24 Ore*, la strategia a Bper: entro l'anno nuove operazioni da predatori, quindi occhi rivolti alla partner Popolare di Sondrio («ottima banca, sarebbe la fusione più naturale»), o a Carige («nessuna preclusione»). Mentre ha raffreddato gli animi su Banco BPM («mi pare difficile quest'anno») e chiuso su Mps («ha dimensioni esagerate»). Ecco un azionista con le idee chiare. La campagna bancaria, da vent'anni nelle menti cooperative bolognesi, ha trovato il suo Napoleone. Si sa da sei anni almeno: ma da ieri si entra nello stadio finale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Rapporti Investimenti

Paolo Magnani

“Aprire i portafogli al private asset”

MARIANO MANGIA

“Dal private equity agli Eltif, è il momento di diversificare”, dice il coordinatore area Wealth Management di Credem. Grande attenzione al lungo periodo, ai settori e al fattore Esg

“Oggi il nostro compito è far percepire ai nostri clienti che siamo in presenza di un contesto che ha impresso, in particolare nell'ultimo anno, una forte accelerazione all'approccio agli investimenti. Credo che i clienti facciano ancora fatica a capirlo, spesso sono un po' schiavi della liquidità, la paura spinge a mantenere i soldi sul conto». Il modo di investire deve cambiare, è l'opinione di Paolo Magnani, coordinatore area Wealth Management del gruppo Credem, e anche l'industria del risparmio deve rivedere prodotti e servizi. «A uno scenario di tassi di interesse che resteranno bassi ancora per molto tempo si accompagna un grande cambiamento che si sviluppa lungo tre filoni. C'è il tema del cambiamento climatico, che deve passare da una logica di marketing a una logica di sostanza e per il quale dobbiamo dotarci di competenze di valore. Un secondo filone è il digitale, un fattore adatto a un approccio “megatrend”, e c'è, infine, il tema del Next Generation Plan che spingerà molto l'investimento nell'economia reale, nelle grandi infrastrutture».

In che modo questo contesto impatta su investimenti e prodotti?

«Innanzitutto, e non mi stancherò mai di ribadirlo, occorre rivedere l'orizzonte temporale dei propri investimenti, il breve termine è un concetto che va abbandonato. L'investimento è di lungo termine, il cliente deve avere la pazienza e il giusto approccio nel gestire la volatilità, deve poi utilizzare strumenti e prodotti Esg compliant e privilegiare la componente azionaria rispetto a quella obbligazionaria, diversificando al massimo su tutte le aree geografiche e settori. Terzo punto, deve inserire nel proprio portafoglio, con equilibrio e con la diligenza del buon padre di famiglia, strumenti di private asset, sia azionari che obbligazionari, che presentano un potenziale di rendimento molto interessante».

L'investimento sostenibile richiede anche competenze specifiche.

«Siamo partiti due anni fa e l'abbiamo fatto con un approccio che si sta rivelando molto utile. Abbiamo avviato un progetto denominato Esg Transition e stretto un accordo con Raiffeisen Capital Management che da 30 anni opera su questi temi e che ci sta accompagnando nella revisione del processo investimenti in questa logica. Non inseguiamo quindi il prodotto green del momento, ma, indipendentemente dalle prescrizioni normative, il nostro obiettivo è definire un processo Esg strutturato e organizzato e vogliamo rendere questo processo trasparente ai nostri clienti».

State accumulando competenze anche sui mercati privati

«Nel nostro gruppo abbiamo Credem Private Equity Sgr che ha

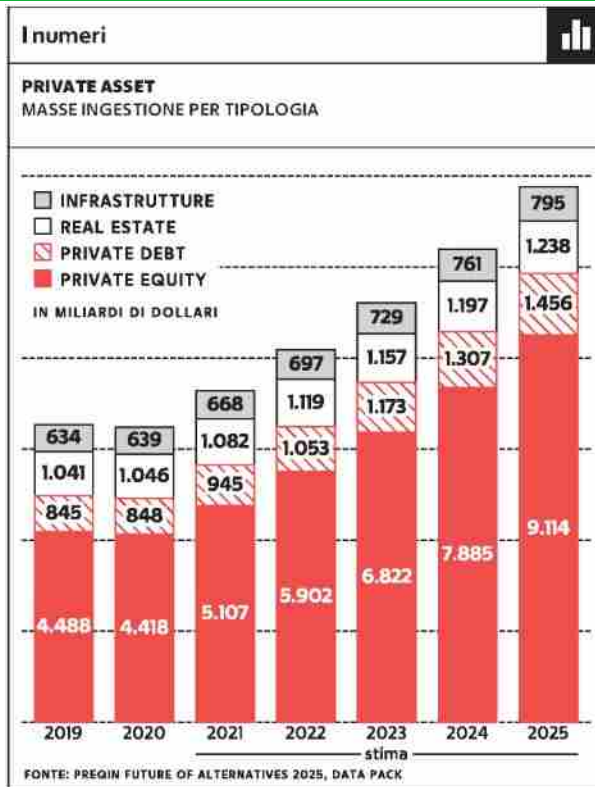
collocato 18 mesi fa un fondo di private equity small cap, e da pochi giorni abbiamo fatto partire Eltif Plus, un prodotto per il quale possiamo mettere in campo le capability sulle small cap italiane di Credem Private Equity Sgr e quelle sui mercati tradizionali di Euromobiliare sgr. Sono prodotti che aiutano a diversificare il portafoglio, a dare valore al cliente in termini di rendimento e a sostenere le piccole e medie imprese italiane a cui noi come Credem siamo molto attenti. La nostra è una banca domestica di medie dimensioni, non si rivolge al big corporate, crediamo di avere nel nostro portafoglio clienti tante piccole e medie imprese di cui conosciamo il potenziale e che quindi possiamo e vogliamo sostenere nelle loro strategie di sviluppo. Pensiamo poi di completare la gamma con fondi di private debt, anche di controparti italiane o estere, e stiamo valutando anche un fondo che investe in infrastrutture, con il Recovery Plan ci saranno opportunità importanti in questo settore, in Italia come in Europa».

Quale peso possono avere i private asset in un portafoglio?

«Oggi, indicativamente, consigliamo di diversificare all'incirca un 10% del portafoglio. Tra l'altro, il fatto che a proporli sia una sgr italiana che investe in imprese italiane rende anche molto più trasparente il sottostante. Occorre spiegare bene al cliente che si tratta di investimenti di medio-lungo termine, che sono illiquidi, ma è anche importante spiegare che si è investito nella piccola società che si occupa di meccatronica o di stampi per ceramica, che stiamo contribuendo allo sviluppo della nostra economia».

© RIPRODUZIONE RISERVATA





Il personaggio



Paolo Magnani
coordinatore area wealth management Gruppo Credem

10

PER CENTO

La quota di diversificazione in private asset consigliata dall'esperto



1 Oggi il private asset merita un posto nei portafogli, secondo l'esperto

A&F Rapporti Investimenti

L'intervento

“Tutto in uno”, la strategia sulle obbligazioni

“Il metodo è investire nell'intero mercato del reddito fisso, concentrandosi sulle aree con i migliori profili di rischio-rendimento, ma con approccio flessibile”

RYAN STASZEWSKI*

Ci si aspetta una ripresa di somogenea per le obbligazioni investment grade.

Le aziende non beneficeranno allo stesso modo di una ripresa, rendendo la selezione del credito essenziale per scegliere i vincitori. Le principali banche centrali, come la Banca centrale europea e la Federal Reserve degli Stati Uniti, hanno anche chiesto più misure fiscali per facilitare la ripresa economica. Negli Stati Uniti pensiamo che ci sia una forte probabilità che il presidente Joe Biden metta in campo ulteriori stimoli fiscali su larga scala.

Chiaramente, i mercati obbligazionari si stanno riprendendo. Ma questa ripresa sarà disuguale, e alcuni settori e società se la caveranno meglio di altri. In mercati così difficili, la selezione del credito sarà fondamentale. All'inizio del 2021, prevediamo che la maggior parte delle obbligazioni Investment grade, Ig, supererà la tempesta dovuta al Covid-19, nonostante i livelli re-

cord del debito societario. A seguito delle significative emissioni di debito nei mercati primari nel 2020, la maggior parte delle società Ig dispone ora di molta liquidità, utile nel caso in cui dovessero materializzarsi imprevisti rischi di ribasso legati alla pandemia, che ostacolano l'attesa ripresa globale.

Inoltre, i team di gestione di molte società stanno ora cercando di ridurre la leva finanziaria dei loro bilanci pagando i propri debiti. Sui nostri modelli previsionali vediamo una riduzione della leva finanziaria nel 2021 e, nel corso dell'anno, un ritorno della leva finanziaria aziendale ai livelli della fine del 2019, un risultato importante visti i danni inflitti alle economie globali dalla pandemia. Tuttavia, stiamo tenendo d'occhio i segnali di avvertimento come i riacquisti di titoli, M&A o aumenti dei dividendi, che potrebbero distrarre il management dai piani di riduzione del debito. Quali sono gli altri possibili venti contrari? Forse il più grande rischio per i mercati obbligazionari è l'inflazione. Abbiamo visto dei leggeri rialzi dei prezzi ma, finora, niente che ci faccia preoccupare più di tanto. Nel più lungo periodo, siamo confortati dal fatto che le economie globali affronteranno una potente pressione strutturale al ribasso sui prezzi, dati i fenomeni deflazionistici come i progressi tecnologici e l'invecchia-

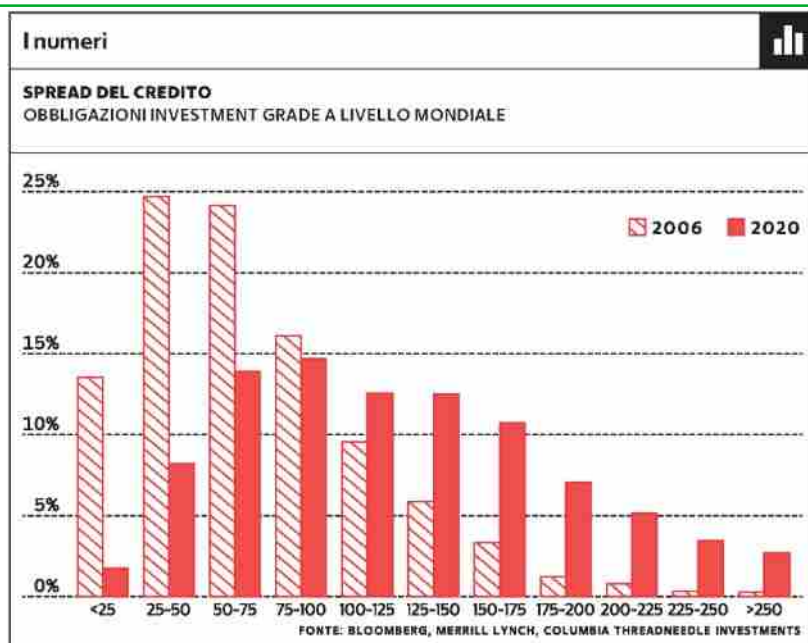
mento della popolazione.

Una campagna rapida ed efficace di vaccinazione a livello globale potrebbe porre le basi per un forte rimbalzo economico, riducendo la necessità di sostegno politico. Ma anche in uno scenario così roseo, crediamo che le misure di stimolo resteranno. Ciò significa che probabilmente forniranno supporto ai mercati obbligazionari globali fino al 2021 e oltre.

I mercati del reddito fisso offrono un'ampia gamma di caratteristiche in termini di rischio e di rendimento. Il fondo Threadneedle (Lux) European Strategic Bond di Columbia Threadneedle Investments offre una soluzione “tutto in uno” che impiega un approccio flessibile per investire nell'intero mercato del reddito fisso, concentrandosi sulle aree con i migliori profili di rischio/rendimento. Gestiamo questo tipo di strategie con un approccio molto flessibile e diversificato, per mantenere al minimo la volatilità degli investimenti e ottenere ritorni decisamente interessanti. In particolare, per quanto riguarda la diversificazione, tendiamo a investire in più di una classe di attivo nell'universo obbligazionario, come ad esempio emissioni governative, emissioni corporate, emissioni ad alto rendimento o, ancora, debito emergente. – *Columbia Threadneedle

© RIPRODUZIONE RISERVATA





PAGAMENTI DIGITALI

Il cashback parte
sotto tono:
coinvolto il 14%
dei maggiorenni

Dario Aquaro

—a pag. 6

Cashback sotto tono: attrae una carta su 10

Pagamenti digitali

Si affievolisce l'effetto traino dell'incentivo: coinvolto il 14% dei maggiorenni

Dario Aquaro

Una carta di pagamento su dieci e il 14% dei maggiorenni coinvolti. A oltre tre mesi dalla partenza, le adesioni al cashback di Stato mostrano qualche limite e l'affievolirsi dell'effetto traino. Il sistema dei rimborsi per chi paga con moneta elettronica (super-cashback compreso) è sotto la lente su più fronti. Ma mentre si discute di ridimensionamenti o stop, nelle schede tecniche del Recovery plan ora all'esame delle commissioni parlamentari l'operazione è ancora "intatta": il cashback - scrive il governo - durerà fino a giugno 2022.

La questione è il rapporto costi-benefici. Dei 5,5 miliardi dedicati a «Cittadinanza digitale, servizi e piattaforme» - sui circa 11,7 miliardi totali previsti per modernizzare la Pa - il progetto Italia cashless, di cui fa parte in piccolo anche la lotteria degli scontrini, ne assorbe 4,7 (si veda Il Sole 24 Ore del 1° marzo).

Poco più di 8 milioni di cittadini hanno però aderito finora al programma, e in 7 milioni hanno eseguito transazioni valide: il 14% dei circa 50 milioni di maggiorenni in Italia

(dati Istat). Gli strumenti di pagamento attivati sono invece 14,5 milioni: tolte le applicazioni come Satispay o BancomatPay, significa che è stato associato circa il 10% delle 115 milioni di carte (di debito, credito o prepagate) stimate in Italia dal Politecnico di Milano. Certo ci sono oltre 7 milioni di bancomat dormienti, e molte carte vengono ancora usate solo per prelevare banconote. Ma proprio qui sta un nodo: l'incentivo del rimborso è servito a convertire qualche fedele al contante? O ha dato un premio solo a chi già usava la moneta elettronica?

Una misura tra le altre

Secondo un sondaggio della Community cashless society (The European House - Ambrosetti), per il 70% degli italiani il cashback ha spinto a un uso più frequente dei mezzi di pagamento elettronici e per il 39% ha avuto un impatto anche sull'aumento dei consumi. «I benefici sono stati anche in termini di contrasto all'economia sommersa - afferma il project coordinator della Community, Arianna Landi - e pensiamo che l'iniziativa, che può essere migliorata, ad esempio sul fronte delle transazioni con smartphone o wearable, debba fare il suo corso. Perché ora, a differenza del periodo natalizio, è penalizzata dalle varie restrizioni al commercio».

Chi nel governo tifa per una fine anticipata, già al termine di questo semestre, sostiene che così si potrebbero liberare 2,5-3 miliardi da

dirottare su altre finalità. Un punto critico l'ha mostrato su *lavoce.info* Enrico D'Elia, senior economist al dipartimento delle Finanze del Mef: la misura non può che avvantaggiare soprattutto le famiglie a reddito medio-alto, residenti al Nord e nelle grandi città, già abituate a usare carte e bancomat.

Tra i 27 Paesi Ue l'Italia è 24esima per transazioni digitali pro capite (77,1, dati Bce, contro una media di 141,2). Sorpassata anche dalla Grecia (77,2), che ha puntato sui limiti al prelievo in contante e sulla detraibilità delle spese "elettroniche". Due soluzioni simili a quelle suggerite, tra le altre, dal "vecchio" piano Colao: agevolazioni Irpef e disincentivi al ritiro e all'uso dei contanti. Da ministro per l'innovazione tecnologica, Vittorio Colao ricorda ora che il tema-cashback è di competenza del Mef, ma che «l'effetto traino c'è già stato» e fermarsi a metà non è una tragedia.

«Il merito di tutta l'operazione Italia cashless è aver acceso i riflettori sul tema dei pagamenti digitali. Che anche per ragioni contingenti (pandemiche) nel 2020 sono passati dal 29 al 33% sul totale del transato», spiega Ivano Asaro, direttore dell'Osservatorio Innovative Payments del PoliMi. La crescita del digitale prescinde dal cashback, «che può aver comunque aiutato. Ma credo ci siano misure più efficaci, come le detrazioni per le spese traccabili o il credito d'imposta per gli esercenti che usano il Pos».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

7 milioni

PARTECIPANTI ATTIVI

Poco più di 8 milioni di cittadini hanno aderito finora al cashback di Stato. Ma tra questi 7 milioni hanno eseguito transazioni valide.



**SOLDI DALLO SPORTELLLO
AUTOMATICO
COSÌ SI PUÒ RISPARMIARE
SULLE SPESE**
PAGINA III

Sportelli automatici e commissioni

Prelievo di contanti, ecco come evitare i salassi

MARCO FROJO

Il singolo importo è piccolo - si arriva al massimo a 2,5 euro - e in molti casi l'operazione è addirittura gratuita, ma i prelievi bancomat rappresentano un importante ricavo per le banche perché sono moltissimi (651 milioni nel 2019). E lo stesso discorso vale, a parti inverse, per i consumatori: chi effettua numerosi prelievi rischia di sborsare una cifra non trascurabile nell'arco dei dodici mesi. Non stupisce quindi che i correntisti prestino molta attenzione all'entità della commissione, che l'argomento sia molto dibattuto e che sia addirittura prevista una riforma del sistema commissionale, attualmente al vaglio dell'Antitrust. Le novità, ammesso che dall'Autorità per la concorrenza arrivi luce verde, non sono comunque dietro l'angolo: la fine dell'istruttoria è prevista per il 31 dicembre di quest'anno.

In attesa dell'Antitrust

Il consorzio Bancomat, l'ente italiano proprietario dei marchi Bancomat e PagoBancomat nonché gestore dei relativi circuiti, ha ideato una soluzione che prevede «l'abolizione della commissione interbancaria e il pagamento della commissione applicata al prelievo - da parte del consumatore - direttamente all'istituto di credito dove è collocato l'Atm». Questo significa che la commissione sul prelievo non verrà più pagata alla propria banca, cioè all'istituto che ci ha dato la carta di debito, ma a quello proprietario dello sportello bancomat dove abbia-

mo effettuato il prelievo (oggi la banca di chi effettua il prelievo corrisponde 0,50 euro a operazione a quella proprietaria dell'Atm).

E visto che al consorzio Bancomat partecipano tutte le banche italiane, che sono soggetti in concorrenza fra di loro, l'Antitrust deve verificare «se le nuove regole di circuito possano configurare un'intesa suscettibile di restringere o falsare la concorrenza nel mercato comune».

La fotografia dei costi

In attesa del verdetto dell'Agcm, i proprietari di un bancomat, che tecnicamente è una carta di debito perché si spendono soldi propri e non presi a prestito come avviene con le carte di credito, possono verificare quali sono le commissioni loro applicate ed eventualmente provare a contrattare con la propria banca, nel caso in cui risultassero troppo alte. La situazione è molto variegata. Secondo una ricerca della Bce, più di un italiano su due (53%) non paga alcuna commissione sui prelievi da qualsiasi terminale Atm. Più di uno su tre (35%) dichiara invece di dover pagare un costo solo se utilizza lo sportello di una banca che non è la sua. Il restante 12% degli intervistati nell'ambito dell'indagine condotta dall'Eurotower non ha infine saputo rispondere perché non presta attenzione alle comunicazioni della banca. In base ai dati raccolti dal portale *SosTariffe*, il prelievo effettuato presso uno sportello della propria banca non ha nessun costo

se si ha il conto corrente presso un istituto di credito tradizionale. Anche per le banche online l'importo medio è praticamente nullo (0,04 centesimi per la precisione; questo è dovuto al fatto che un numero esiguo di istituti di credito applica una commissione, facendo così salire la media). Lo scenario cambia radicalmente se si ritirano i soldi da uno sportello di un'altra banca. Allora la commissione media sale a 2,02 euro per le banche tradizionali e a 0,83 euro per quelle online. Se per le prime il costo è sostanzialmente in linea con quello dell'anno scorso, nel caso degli istituti che operano solo sul Web si registra un calo del 26% rispetto a dodici mesi prima. Le condizioni applicate per i prelievi in altri Paesi Ue sono, come da normativa europea, le stesse che in Italia: rispettivamente 2,02 euro e 0,83 euro.

Ai costi dei singoli prelievi va poi aggiunto il canone annuo della carta di debito che ammonta a 5,31 euro (+25% rispetto al 2020) per gli istituti tradizionali e a zero (erano 2 euro nel 2020) per quelli online.

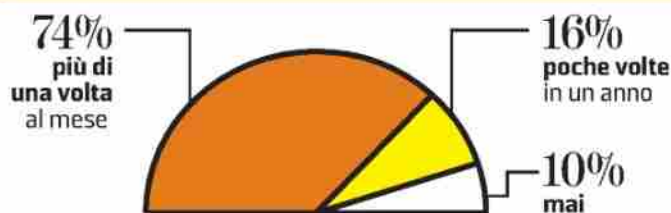
La buona notizia per tutti i correntisti, sia quelli online che "offline", è che il costo complessivo di un conto corrente è in discesa (seppur contenuta). Secondo i calcoli di *SosTariffe*, in media è pari a 121,70 euro (-3,54%) per le banche con sportelli e a 56,51 euro (-1,42%) per quelle senza.—

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I numeri

I prelievi con gli Atm



651 milioni

il numero di operazioni di prelievo bancomat effettuate nel 2019

90 miliardi

il valore economico dei prelievi fatti negli Atm nel 2019

139 euro

importo medio prelevato nel 2019

Dati Bce e Bankitalia

Conti correnti, come cambia il costo

PROFILI	CONTI ONLINE			CONTI TRADIZIONALI (utilizzo online)		
	2020 euro	2021 euro	variazione percentuale	2020 euro	2021 euro	variazione percentuale
single	45,14	48,20	+6,79	90,39	102,38	+13,26
coppia	60,23	57,73	-4,16	129,81	123,36	-4,97
famiglia	70,38	63,60	-9,63	150,17	139,37	-7,19
media	58,58	56,51	-3,54	123,46	121,70	-1,42

Gli importi voce per voce

OPERAZIONI	BANCHE TRADIZIONALI			BANCHE ONLINE		
	2020 euro	2021 euro	variazione percentuale	2020 euro	2021 euro	variazione percentuale
Canone annuo	54,75	54,92	+0,32	26,82	29,67	+10,62
Movimento allo sportello	1,41	1,03	-27,43	2,06	2,00	-3,03
Movimento Online	0,00	0,00	-	0,00	0,08	-
Prelievo contante sportello	1,16	1,19	+2,51	2,93	2,31	-21,32
Versamenti contanti e/o assegni	0,40	0,48	+19,23	0,88	0,99	+12,50
Costo assegno singolo	0,41	0,50	+21,21	0,19	0,18	-10,00
Bonifici disposti allo sportello	4,59	4,23	-7,88	3,74	3,67	-1,98
Bonifici online	0,91	0,75	-17,41	0,08	0,05	-35,71
Costo singolo per domiciliazione utenza	0,38	0,10	-73,33	0,23	0,04	-84,32
Canone annuo carta di credito	47,25	43,08	-8,82	21,66	23,74	-9,59
Canone annuo carta di debito	4,25	5,31	+24,89	2,00	0,00	-100,00
Prelievo ATM propria banca	0,00	0,00	-	0,11	0,04	-
Prelievo ATM altra banca	2,05	2,02	-1,52	1,12	0,83	-26,17
Prelievo UE	2,05	2,02	-1,52	1,12	0,83	-26,17
Costo accredito stipendio	0,00	0,00	-	0,00	0,00	-

Fonte: SOStariffe.it - Osservatorio condotto su 27 istituti di credito attivi in Italia analizzando i principali conti correnti con usabilità online e allo sportello

BORSA COL TRUCCO

Intermonte Sim C'è una mucca nei corridoi della Consob

GIORGIO MELETTI

ROMA

C'è da chiedersi se la Consob garantisca davvero ciò per cui fu istituita nel 1974, la trasparenza e correttezza dei mercati finanziari. Nei giorni scorsi i 650 dipendenti della Commissione nazionale per le società e la Borsa hanno ottenuto l'aggancio alle retribuzioni della Banca d'Italia (peraltro previsto dalla legge) e con esso un aumento di 1.150 euro al mese che porta lo stipendio medio a 167 mila euro all'anno. Una task force così qualificata dovrebbe impedire ai furbetti di raggirare gli investitori, soprattutto i piccoli. Proprio a tutela del cosiddetto "parco buoi" fu istituita la Consob, con un obiettivo su tutti: combattere la "asimmetria informativa". Se compri azioni della società X hai diritto di saperne quanto chi te le vende. Se lui sa che la X sta per fallire e tu no, stai giocando in una bisca truccata. Uno degli strumenti cardine della parità informativa sono i cosiddetti *report* degli analisti sulle aziende quotate: traggono dai bilanci indicazioni sulle prospettive delle società e consigliano se comprare o vendere le azioni. Un ruolo con tutta evidenza delicatissimo. Il 3 febbraio scorso la Consob ha sanzionato due analisti della Intermonte Sim, Alberto Villa e Simone Pozzi, per aver (ben cinque anni fa!) scritto il falso in una ricerca sul Sole 24 Ore, il gruppo editoriale quotato della Confindustria. Il 27 maggio 2016 Intermonte Sim ha comunicato al mercato che le azioni del Sole 24 Ore sarebbero andate alla grande (*outperform*) e il loro prezzo era lanciato verso i 65 centesimi. Peccato che una prima versione dello studio, scoperta dagli ispettori della Consob, predicesse un declino del titolo fino 36 centesimi. Si è dunque accertato che i numeri truccati hanno magnificato le sorti di uno dei peggiori disastri della Borsa italiana: da quando sono state collocate e quotate (2007) le azioni del Sole 24 Ore hanno perso il 99,2 per cento del valore. Suscita dunque qualche interrogativo la sanzione

comminata per questa prodezza: a Villa 30mila euro di multa e tre mesi di sospensione dall'attività, a Pozzi 20mila euro e due mesi, alla società un'ammenda di 50 mila euro. Roba da divieto di sosta per una cosa gravissima, una specie di "mucca nel corridoio" di fronte alla quale ci si sarebbe aspettata tutt'altra reazione dalla Consob che, tanto per cominciare, ne ha informato il mercato dopo cinque anni. Scorrendo il provvedimento si leggono considerazioni interessanti. La Commissione presieduta dall'ex ministro Paolo Savona nota che Intermonte Sim faceva i *report* su incarico dello stesso Sole 24 Ore, pagata 50 mila euro più Iva all'anno dal 2014 al 2017. Eppure stabilisce che la violazione commessa dai due analisti, pur documentata come consapevole, è solo colposa. Savona ammette che non è in grado di determinare «vantaggi ottenuti o perdite evitate» da parte di Intermonte e che non ci sono elementi per rilevare «pregiudizi cagionati a terzi». Come se uno entrasse in un supermercato sparando all'impazzata e venisse condannato a una pena lieve se non ha centrato nessuno. E se Intermonte avesse manipolato il *report* per accontentare chi glielo pagava? Savona non sembra essersene dato pensiero. Colpisce che la Consob, di fronte a un caso così grave di deliberata manipolazione del mercato, non abbia un sussulto. Siamo sicuri che sia stata un'eccezione e non la regola? Visto che tutto questo avviene in nome del Testo unico della finanza, più noto come legge Draghi, l'attuale governo appare titolato a valutare se la Consob fa il suo dovere o se è la legge Draghi ad aver bisogno di qualche ritocco.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

6640 - ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE



LE INTERVISTE

Gualtieri: bene il decreto
la Lega fa propaganda

MARCO ZATTERIN - P. 8

ROBERTO GUALTIERI ex ministro dell'Economia: un nuovo scostamento sarà necessario, rafforziamo la capitalizzazione delle imprese

“Bene i Sostegni e l'azione sulla povertà
ora la Lega smetta di fare propaganda”ROBERTO GUALTIERI
PARLAMENTARE PD
EX MINISTRO DELL'ECONOMIARifletto sulla scelta
del Campidoglio
Decideremo insieme
con Letta quando
sarà il momentoIl Pd è stato decisivo
per salvare l'Italia
Ha una agenda
ambiziosa
per l'equità socialeIl "piccolo condono"
efficace se riusciamo
anche a riformare
i poteri degli agenti
di riscossioneIl Patto di Stabilità
revisionato
non sarà salvifico
Occorre un bilancio
comune per l'UeL'INTERVISTA
MARCO ZATTERIN

E ora, professore, che si fa? Servono ancora soldi per liberare il Paese dal terribile incantesimo del Covid-19, vero? Roberto Gualtieri non ha bisogno di tempo per fare i conti. «A gennaio si sperava che i 32 miliardi fossero gli ultimi», ammette rapido. Poi è successo il peggio, la terza ondata di coronavirus, l'Italia a colori, l'ennesima serra-

ta. «Come ha detto Mario Draghi - concede l'ex ministro dell'Economia -, l'evoluzione della pandemia renderà necessario un altro intervento». Il quale, fra l'altro, «andrebbe utilizzato anche per rafforzare le misure da noi già varate a sostegno della capitalizzazione delle imprese, che devono gradualmente prendere il posto degli interventi per la liquidità».

Guarda avanti, il parlamentare di casa Pd. Sono tempi insidiosi, per l'Italia e il suo Partito. Gualtieri ragiona sulla candidatura a sindaco di Roma, ma non dimentica la passione per la sostenibilità di bilancio, la politica e un'Europa a cui chiede più responsabilità. E in particolare, «nuovi strumenti di bilancio per sostenere» l'economia continentale. Proprio come fatto col Recovery Plan. **Proviamo a sgomberare il campo. Si candida per il Campidoglio, o no?**

«La mia è una riflessione vera per quella che sarebbe una scelta di vita impegnativa e che richiede un lavoro preparatorio serio di studio e approfondimento. Per Roma servono comunque soluzioni all'altezza, e su questo con Letta ci sono piena convergenza e comune consapevolezza. Decideremo assieme quando sarà il momento».

Quando sarà il momento?
«Presto».

Cosa le fa pensare che il Pd possa ricompattarsi adesso? È il caso di stare sereni?
«Il Pd guidato da Zingaretti è stato decisivo per salvare l'Italia e avviare un cambiamento senza precedenti delle politiche europee. Ora è protagonista del governo Draghi e della sua agenda

ambiziosa. Letta ha le idee molto chiare sul profilo politico e programmatico di un Pd aperto e rinnovato, all'avanguardia sui grandi temi dello sviluppo sostenibile, dell'equità sociale, della parità di genere, e perno di una alleanza larga per battere la destra. I problemi li ha semmai chi non ha capito la portata delle trasformazioni in atto nel mondo e nell'agenda dei progressisti».

L'agenda porta il decreto Sostegni. Ha avuto un senso di déjà vu?

«Il decreto è positivo. Il fatto che sia in continuità con la linea giusta da noi perseguita durante la pandemia, basata su robusti interventi anticiclici a sostegno di imprese, lavoratori e famiglie e con una forte attenzione ai più deboli, può sorprendere chi ha avversato quell'indirizzo. Certo, non noi che l'abbiamo promosso e reso possibile in Italia e in Europa affinché non si ripetessero gli errori della crisi precedente segnata dall'austerità. Quel dibattito può ora ritenersi concluso. Rispetto al nostro lavoro preparatorio, va sottolineato che una delle principali novità è il rafforzamento degli interventi contro la povertà, con l'aumento a 1,5 miliardi dello stanziamento per il reddito di emergenza: è un merito innanzitutto del Pd e del



ministro Orlando».

Alcune forze politiche, anche di governo, propongono importi molto elevati per il secondo tempo. La Lega chiede a Draghi sino a 100 miliardi...

«Inviterei a non sparare numeri a caso, la Lega deve smettere di fare propaganda. Dall'inizio della crisi ci siamo presi la non facile responsabilità di varare interventi per dimensione secondaria solo a quelli tedeschi, il che non era affatto scontato per l'Italia. Questo, è stato determinante per contenere l'impatto economico e sociale della pandemia ed è anche risultato in un deficit più basso delle previsioni grazie al rimbalzo dell'economia e all'aumento delle entrate. So bene che è giusto proseguire con il sostegno all'economia come ha indicato il premier. Dopodiché bisogna essere consapevoli che, anche in un momento eccezionale come questo, il nostro spazio fiscale non è illimitato, e che per un rilancio duraturo servono investimenti e riforme».

Quali sono le priorità?

«Innanzitutto, e ovviamente, la finalizzazione del Recovery Plan, anche per poter effettivamente usufruire dell'anticipo del 13%. La sfida è conciliare la rapidità della messa a terra con l'ambizione trasformativa degli interventi su green, digitale, infrastrutture sociali e sulle tre priorità trasversali: donne, giovani e sud. Qui sarà essenziale non solo la governance ma la capacità di coinvolgere attivamente gli attori sociali e territoriali. E' un'opportunità unica di cambiamento e deve essere affrontata

come una grande impresa collettiva del Paese».

E le riforme?

«Oltre a quelle fondamentali di pubblica amministrazione e Giustizia, incluse nel Pnrr, è cruciale la riforma fiscale. Qui dobbiamo sapere che, se vogliamo assicurare al tempo stesso una congrua riduzione dell'Irpef sui redditi medi e bassi e un adeguato finanziamento di Welfare e istruzione, serve progressività, allargamento della base imponibile, tassazione ambientale e un vigoroso contrasto all'evasione: il Pd non farà mancare una proposta ambiziosa. Intanto, occorre partire nei tempi previsti con l'assegno unico che è una riforma storica».

A proposito di lotta all'evasione. Questo è un «piccolo condono», lo ha riconosciuto il premier. Sì o no?

«Il problema di mille miliardi di magazzino di cartelle largamente inesigibili - la cui gestione riduce l'efficienza della riscossione dei nuovi atti -, è reale e costituisce un unicum nel mondo. Dopodiché per affrontarlo in modo efficace ed evitando messaggi sbagliati serve contestualmente un rafforzamento effettivo dei poteri dell'agente della riscossione, in linea con le migliori pratiche internazionali. In assenza di ciò è stato giusto battersi per limitare al massimo l'intervento come ha fatto il Pd».

C'è un miliardo in più per il reddito di cittadinanza. Era inevitabile?

«Sì, perché con la crisi è aumentata la platea, il che conferma che è stato giusto mantenere la misura. La vera sfida è sulle politiche attive del lavoro: tra stanziamenti di

bilancio e Pnrr finalmente le risorse ci sono; ora è importante usarle al meglio e questo consentirà anche di affrontare i limiti del reddito di cittadinanza».

Le regole del Patto di stabilità prima o poi cambieranno. Quanto rischiamo?

«L'opportunità da cogliere, per cui ci battiamo da tempo, è ridurre la natura prociclica del Patto e introdurre un trattamento più favorevole per gli investimenti, a partire da quelli legati alla sostenibilità e all'innovazione. Il rischio da scongiurare è una maggiore penalizzazione per i paesi che ereditano un alto debito. Detto questo, bisogna evitare di pensare che la riforma del patto di stabilità sia di per sé salvifica».

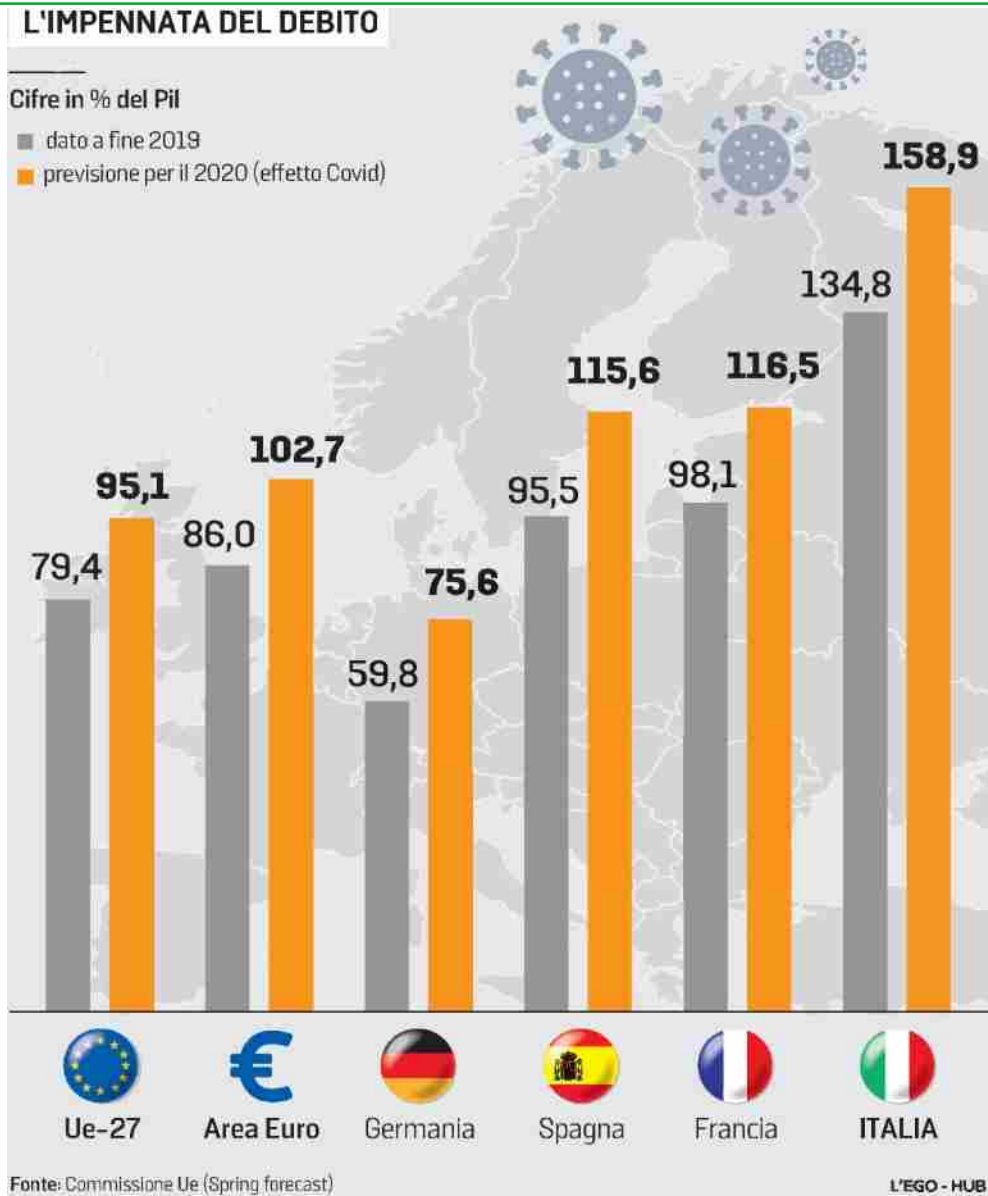
Certo che non lo sarà.

«La partita decisiva è dotare l'Ue di una adeguata capacità di bilancio alimentata da debito comune europeo, rendendo strutturali le innovazioni di Next Generation Eu. D'altronde, se guardiamo a quanto fa Biden e alla portata delle grandi sfide globali come quella del cambiamento climatico, è chiaro che l'Europa deve proseguire sulla strada intrapresa con il necessario livello di ambizione. Sarà una partita difficile e decisiva, ma l'Italia ha tutte le carte in regola per giocarla da protagonista, soprattutto se saprà utilizzare al meglio le risorse del Recovery».

Una curiosità. Si farebbe vaccinare con Sputnik?

«Ho fiducia nelle autorità e nel governo. Quando sarà il mio turno farò il vaccino che mi sarà assegnato». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA





HOME

GENOVA

LEVANTE

SAVONA

IMPERIA

LA SPEZIA

BASSO PIEMONTE

ITALIA

MONDO

SPORT

VIDEO

EVENTI

ANNUNCI

LA STAMPA

AGGIORNATO ALLE 10:49 - 21 MARZO

f t i y METEO

IL SECOLO XIX

NEWSLETTER

LEGGI IL QUOTIDIANO

ABBONATI

REGALA

GREEN&BLUE

ECONOMIA

CULTURA E SPETTACOLI

SALUTE

TECH

MOTORI

VIAGGI

GOSSIP

ANIMAL HOUSE

THE MEDIATELEGRAPH

Cerca



GILDA FERRARI

21 MARZO 2021



CONTENUTO RISERVATO AGLI ABBONATI

Economia

Carige, dopo la ritirata dei trentini la banca incontra i sindacati

ORA IN HOMEPAGE



Liguria, ridotte le forniture dei vaccini. Dosi AstraZeneca tagliate del 70% ad aprile

MARIO DE FAZIO

Il vaccino aiuta gli ospedali liguri. Calano età e durata dei ricoveri

MARIO DE FAZIO



▲ Una filiale Carige a Roma

Carige, dopo la ritirata dei trentini la banca incontra i sindacati

GILDA FERRARI

S SALUTE



Oltre a essere contrari a ipotesi "spezzatino", che non sono sul tavolo, i sindacati vogliono garanzie sul fatto che l'aggregazione da costruire non metta in discussione la struttura della banca, nella cui sede operano 700 persone

Genova – Preso atto che Cassa Centrale Banca è tramontata come risposta alla richiesta di aggregazione di Bce, Carige guarda avanti e organizza le tappe di un viaggio che per ora è difficile dire quando e come terminerà. **L'azionista di maggioranza, il Fondo Interbancario che detiene l'80% del capitale dell'istituto**, ha confermato la «piena e convinta» partecipazione e tanto basta per procedere in tranquillità.

Ma il tema della prospettiva industriale sarà oggetto di un incontro che i vertici di Carige, il presidente Giuseppe Boccuzzi e l'amministratore delegato Francesco Guido, avranno con le organizzazioni sindacali nei prossimi giorni. L'incontro era stato chiesto dalle sigle da qualche tempo ed **è stato accordato per i primi di aprile (dovrebbe tenersi il 2, data da confermare)**. Parteciperanno i rappresentanti dell'intersas di gruppo e i segretari nazionali di Fabi, Fisac, First, Uilca e Unisin.

Le organizzazioni sindacali chiederanno ai vertici della banca un aggiornamento del quadro, alla luce dell'uscita di scena di Cassa Centrale Banca, ma soprattutto in funzione delle prospettive industriali di rilancio che il nuovo partner **dovrà garantire ai 3.500 addetti del gruppo**.

Oltre a essere contrari a ipotesi "spezzatino", che non sono sul tavolo, i sindacati vogliono garanzie sul fatto che l'aggregazione da costruire non metta in discussione la struttura della banca, nella cui sede operano 700 persone. Il ritorno sul mercato di Carige ha rimescolato le carte del risiko bancario nazionale. La banca porta in dote un tesoretto di 1,3 miliardi di crediti fiscali che potrebbero fare gola a diversi gruppi. **C'è chi dice che a Genova potrebbe tornare di attualità Banco Bpm** (l'opzione Popolare di Milano era stata sul tavolo nel 2015), oppure sollevare l'interesse di Crédit Agricole, che però è impegnato sul Creval. Tra le ipotesi spinte da una parte del sindacato e della politica, la discesa in campo del **MedioCredito Centrale**, che potrebbe condurre Carige nell'orbita dello Stato per rafforzare la Popolare di Bari e riportare sotto il pubblico i benefici fiscali.

Artrosi del ginocchio, il dolore diminuisce grazie all'app

I MIGLIORI

I MIGLIORI	ULTIMO	%
Blue Financial Communication	2,84	+11,81% ↑
Cairo Communication	1,686	+10,78% ↑
Matica Fintec	1,398	+10,78% ↑
Gibus	8,25	+8,55% ↑
Somec	23	+8,49% ↑
Casasold	4,28	+8,08% ↑
Pharmanutra	39,5	+7,05% ↑
CFT	4,59	+5,28% ↑
Seri Industrial	5,05	+5,10% ↑
Newlat Food	6,15	+4,95% ↑

teleborsa

tutti i titoli →

NOTIZIE FINANZA

- 19/03/2021
Dl Sostegni, via libera del Cdm. Draghi: "Risposta significativa ma parziale"
- 19/03/2021
Mercati, per prima volta da scoppio pandemia l'inflazione fa più paura del Covid
- 19/03/2021
G7 Finanze, ok ad aumento dotazione Fmi su aiuti paesi vulnerabili
- 19/03/2021
Tiscali rinvia approvazione bilancio per completare piano industriale
- 19/03/2021
Nova RE, socio di controllo CPI Property ripristina il flottante



Necrologie

Marincola Edda Renata



Annunci

Vuoi orientarti meglio
tra le opportunità digitali?

Su Vodafone Business Lab trovi
contenuti e strumenti per la tua azienda



HOME CHI SIAMO

START
MAGAZINE

ENERGIA ECONOMIA MONDO MOBILITÀ INNOVAZIONE SALUTE E RICERCA FOCUS ▼



ECONOMIA

Non solo Bpm, Mps e Crédit Agricole, tutte le proteste dei bancari per le pressioni commerciali

di **Emanuela Rossi**



Ecco come e perché i sindacati dei bancari protestano per le troppe pressioni commerciali dei vertici dei gruppi bancari. L'articolo di Emanuela Rossi

Da tempo se ne discute e negli ultimi anni, oltre alle denunce, sono arrivati pure accordi interni ai gruppi bancari e tra sindacati e Abi. Si parla delle pressioni commerciali all'interno delle banche per cui esiste anche una Commissione bilaterale nazionale, istituita nel 2017. Un problema che però, stando alle organizzazioni di categoria, nonostante la maggiore sensibilità dei vertici aziendali, non si è risolto e che anzi, in tempi di pandemia, mostra una certa recrudescenza.

GLI APPELLI RECENTI DI FABI E FIRST CISL

Il tema è sicuramente di stretta attualità e di recente ne hanno parlato i due maggiori sindacati di categoria. Durante il Comitato esecutivo nazionale del 4 marzo scorso il segretario generale di First Cisl, Riccardo Colombani, ha rimarcato che "resta in primo piano il problema delle pressioni commerciali" ribadendo l'importanza del protocollo sulle politiche commerciali e sull'organizzazione del lavoro ed evidenziandone anche la sostanziale disapplicazione. Per questo c'è l'esigenza di "attivare un circuito virtuoso che dai gruppi



Leggi il numero completo del quadrimestrale di
Start Magazine Marzo 2021 – Giugno 2021

Archivio quadrimestrale Start Magazine

An error occurred.

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

porti in modo tempestivo le segnalazioni all'attenzione della commissione nazionale".

"Le pressioni commerciali in banca sono il cancro del momento, sono un tumore che va estirpato. Non decide chi lavora allo sportello, le scelte passano per i dirigenti. I prodotti finanziari in vendita non vengono decisi dai direttori né dai lavoratori allo sportello, ma fanno parte di una politica fatta dai gruppi bancari che vogliono raggiungere obiettivi commerciali" [ha affermato il 5 marzo](#) Lando Sileoni, segretario generale del maggior sindacato dei bancari, Fabi, durante un'intervista a *Radio 24*.

Solo il giorno prima Sileoni aveva firmato un articolo su *Milano Finanza* in cui esprimeva la terapia della sua organizzazione sindacale in merito. L'8 febbraio 2017, ha ricordato, il contratto nazionale di lavoro ha introdotto un "accordo storico per il settore bancario sulle pressioni commerciali". Fino ad allora gli istituti di credito "si erano sempre rifiutati di arrivare a un vero confronto su dati oggettivi, sui comportamenti di taluni loro dirigenti e sui danni causati alla stessa clientela oltre a tutti i danni anche di carattere psicologico subiti dalle lavoratrici e dai lavoratori". "Quando l'Abi del presidente Antonio Patuelli sottoscrisse con le organizzazioni sindacali nazionali un accordo di questa portata – che tutelava contemporaneamente i dipendenti di banca e la clientela – i principali gruppi bancari e i loro amministratori delegati dimostrarono nei fatti di aver cambiato passo rispetto a quel fosco passato di un settore che aveva tragicamente vissuto anche episodi di cronaca giudiziaria" ha scritto Sileoni. Però ora "alcuni grandi gruppi bancari stanno cercando in tutti i modi, anche in maniera subdola, di vanificare quanto concordato in sede nazionale nel febbraio 2017". Come? Per esempio "sono stati creati con l'inganno stratagemmi che non permettono l'anonimato delle segnalazioni dei dipendenti col risultato che alla commissione nazionale in Abi – composta dai rappresentanti del sindacato e delle banche, che dovrebbe verificare le anomalie e poi intervenire – le segnalazioni arrivano col contagocce". È tempo dunque che questi elementi vengano portati a conoscenza degli amministratori delegati delle banche, di qualsiasi dimensione, "perché il loro lavoro rischia di essere vanificato e perché rischiano ancora di più i lavoratori delle banche e la clientela, costretti a subire effetti collaterali e danni inestimabili".

CREDIT AGRICOLE

Volendo dare uno sguardo ad alcuni casi portati alla luce dai sindacati, c'è il recente [appello](#) di Fabi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca e Unisin all'indomani del tavolo con Crédit Agricole del 9 marzo scorso. "Nonostante l'emergenza in corso nelle ultime settimane – hanno scritto le organizzazioni – le funzioni commerciali hanno continuato a dar corso a inopportune e intollerabili pressioni nei confronti della Rete" aggiungendo che "abbiamo chiesto l'immediata sospensione dei messaggi massivi rivolti alla Rete da parte delle funzioni commerciali con cui si richiamano i gestori ad un'intensificazione degli appuntamenti in filiale con la clientela. Si tratta di un'iniziativa che conferma come la percezione della protratta situazione sia ancora gravemente sottovalutata da parte di certe figure e che l'opportuna riforma del mondo commerciale da tempo professata dal gruppo, riassumibile in 'Meno controlli, più supporto', necessiti di un'urgente messa a terra".

INTESA SANPAOLO

Sempre di questi giorni è il comunicato stampa congiunto delle segreterie di coordinamento Intesa Sanpaolo. "Le ormai innumerevoli riunioni settimanali (praticamente spesso pluri-quotidiane) non fanno che sottrarre tempo prezioso alla proposizione commerciale ed alle numerose altre attività – [si legge](#) -. Ed ossessiva è la ripetizione, giorno dopo giorno, sempre degli stessi concetti: l'applicazione del metodo, il passo giornaliero riguardo la Tutela, il volume di flusso netto gestito. Peccato che non ci si renda conto che l'aumento delle pressioni commerciali non comporta una maggiore motivazione e coinvolgimento del personale. Anzi, demotiva colleghi già allo stremo, con conseguente ed inevitabile peggioramento dei risultati commerciali. Si è arrivati al punto di pretendere che vengano fissati degli appuntamenti sulla Tutela condivisi, in video conferenza, con i clienti, lo specialista ed il Direttore di Area".

Ancora altri esempi delle pressioni commerciali che vengono esercitate tra le filiali di Ca' de Sass: "Addirittura, si richiede che il Gestore, il giorno precedente l'appuntamento, debba condividere con lo Specialista l'approccio da avere con il cliente. In molti casi, per quanto riguarda gli strumenti finanziari, oltre all'impostazione dell'approccio, si fa esplicito pressante riferimento ai prodotti da collocare prima dell'incontro con il cliente".

I sindacati non hanno dubbi: "Bisognerebbe avere una maggiore attenzione per il prezioso e difficilmente sostituibile 'capitale umano' e far cessare ogni forma, diretta o indiretta, frontale o subdola, di pressione commerciale, ai fini di un ormai necessario rasserenamento del clima di filiale. Per impedire il mancato rispetto della dignità personale e professionale dei colleghi, andremo a segnalare tramite i canali ufficiali a



disposizione, tutti gli episodi di cui verremo a conoscenza”.

MONTEPASCHI

Di pressioni commerciali si è parlato di recente anche a Siena. In particolare le sigle sindacali territoriali di Fabi, First Cisl, Fisac Cgil, Uilca e Unisin in una nota hanno denunciato le pressioni commerciali sui lavoratori per “collocare prodotti accessori ai clienti che si presentano agli sportelli per richiedere prestiti garantiti come previsto dal decreto Liquidità”. Secondo i sindacati “di per sé questa pratica non sarebbe un male, qualora soddisfatti i bisogni del cliente, ma poiché, invece di sviluppare le professionalità e le competenze del personale, si tende a mortificarle, come si è soliti fare in questa area indifferenti anche alle necessità della clientela, ecco che viene generato l'ennesimo report per controllare che a tot erogazioni corrispondano tot prodotti collocati”.

Un comportamento, proseguivano, che veniva spiegato con il bisogno di “aumentare il cross selling” visto che il finanziamento dà pochi margini. Ma si tratta di un modo di fare “assolutamente deprecabile dal punto di vista etico e deontologico e si configura a nostro avviso come una vera e propria forma di squallido sciacallaggio commerciale, essendo rivolta, nelle modalità di cui sopra, ad una categoria di clientela già fiaccata dalla crisi economica che la pandemia sta portando con sé”.

UNICREDIT

Risale invece al 19 luglio scorso un comunicato congiunto delle segreterie di coordinamento Unicredit di Fabi, First, Fisac, Uilca, Unisin a conclusione di un confronto con l'azienda. “Abbiamo con chiarezza denunciato la pressione di vendita di polizze collegate ai finanziamenti agevolati e il problema della operatività in switch che non è tutta da considerare impropria – si legge -. Abbiamo inoltre denunciato una generalizzata caduta di attenzione rispetto ai valori contenuti negli accordi sulle politiche commerciali. L'Azienda ci ha sollecitato a segnalare sempre i casi: ma, diciamo noi, quando i casi sono molti, quando il sentire è comune tra tutti i Colleghi e le Colleghe, non bastano le segnalazioni, non basta che il sindacato faccia il cane da guardia. È indispensabile che l'Azienda riprenda il lavoro di cambio culturale al proprio interno, poiché senza alcun dubbio la situazione è generalmente peggiorata”.

Da ricordare che in Unicredit il 22 aprile 2016 è stato firmato un protocollo sul benessere nei luoghi di lavoro e sulle politiche commerciali, fondamentalmente per mettere fine alle pressioni commerciali esasperate fra le quali sono evidenziati i seguenti comportamenti (articoli 2, 4 e 5): maltrattare i collaboratori; creare un clima di tensione o mancare di rispetto alle colleghe e ai colleghi; pretendere report frequenti e inutili; fare pressioni per aggirare norme di legge o aziendali; Telefonate, mail e riunioni fuori orario.

Il 21 dicembre 2018, poi, si è arrivati a un accordo tra azienda e sindacato e si è chiarito che è vietato: diffondere classifiche comparative tra colleghe e colleghi; chiedere previsioni di consulenza e di vendita con cadenza inferiore alla settimana; chiedere previsioni di consulenza e di vendita su singoli clienti; fornire indicazioni commerciali con eccessiva frequenza e inutili ripetizioni. Nell'occasione l'allora amministratore delegato, Jean Pierre Mustier, aveva dichiarato: “UniCredit non accetta comportamenti difforni ai principi condivisi nel protocollo del 2016 (comprese le ulteriori indicazioni contenute nel Verbale/Documento del 21 dicembre 2018) e nella ‘Dichiarazione congiunta’ del maggio 2015, nonché ai principi enunciati nella recente

‘Dichiarazione congiunta sul ‘Work life balance’ siglata con il Comitato Aziendale Europeo”.

BANCO BPM

È di agosto scorso, infine, una nota congiunta dei coordinamenti del gruppo Banco Bpm piuttosto esplicita. “Ci ritroviamo nuovamente di fronte a pressioni continue sul collocamento di singoli prodotti, nella vecchiaia, ma purtroppo sempre attuale, logica della ‘matrice’ – hanno sottolineato i sindacati -. Per non parlare poi delle continue segnalazioni che riceviamo sull'utilizzo di strumenti vietati anche dalla stessa circolare interna della banca (Metodo commerciale Retail) come: classifiche, toni fuori misura, previsioni di vendita, richieste di dati, anche infragiornaliere, facilmente desumibili dalle procedure”.

Le organizzazioni sindacali hanno evidenziato come “in Commissione Politiche Commerciali, alle segnalazioni anonime da parte di colleghi sulle singole anomalie o gesta ‘eroiche’ di qualche capetto troppo zelante abbiamo potuto constatare che in effetti l'azienda interviene in maniera efficace, ma questo non basta, perché queste segnalazioni rappresentano solo la punta dell'iceberg”. E non è finita qui: “Ci domandiamo anche perché, in alcuni casi, vengono scelti a ricoprire ruoli di responsabilità nella catena commerciale, personaggi senz'altro già ben noti a tutti, quindi anche alla Gestione Risorse, per non farsi



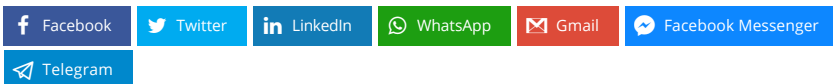
GENERAL DATA PROTECTION REGULATION UE
2016/679 INFORMATIVA SUL TRATTAMENTO
DATI PERSONALI (articolo 13)

Iscriviti alla Newsletter di Start Magazine



scrupoli ad utilizzare metodi non certo in linea con i suddetti accordi e, se vogliamo, anche con il codice etico che la banca stessa si è data. Continueremo quindi a batterci per ottenere ambienti di lavoro più sostenibili e rispettosi della dignità e professionalità dei nostri colleghi”.

Occorre dire che il gruppo, nato nel 2017 dalla fusione fra Banco Popolare e banca Popolare di Milano, in questi anni ha mostrato una certa sensibilità sul tema: nel 2017 è stato sottoscritto l'accordo nazionale sulle politiche commerciali; nel 2018 è stato firmato l'accordo sindacale Banco Bpm sulle politiche commerciali; nel 2019 è stata emanata la circolare dispositiva sul corretto metodo commerciale e nello stesso anno è stato inserito un articolo specifico nel Ccnl riguardo alle politiche commerciali.



ISCRIVITI ALLA NOSTRA NEWSLETTER

Iscriviti alla nostra mailing list per ricevere la nostra newsletter

Inserisci il tuo nome

Inserisci il tuo indirizzo email

ISCRIVITI ORA

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

TAGS:

#Bancari #Banche #BANCO BPM #Credit Agricole #Intesa Sanpaolo #Mps
#Sindacati

21 MARZO 2021

di Emanuela Rossi

Vedi tutti gli articoli di [Emanuela Rossi](#)



Enel, Italgas, Snam: come si elettrizza l'Italia con l'idrogeno



Perché ci sono le premesse per una crescita economica mondiale

Articoli correlati



17 GENNAIO 2021

Perché il Recovery Plan di Conte rischia di essere bocciato da Bruxelles



31 GENNAIO 2021

Settore terziario, cosa succede al rinnovo del contratto di lavoro



13 FEBBRAIO 2021

Ecco il curriculum di Maria Cristina Messa, nuovo ministro dell'Università e della Ricerca

