



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

Riservato alle strutture
Dipartimento Comunicazione & Immagine
Responsabile - Lodovico Antonini

RASSEGNA STAMPA
Anno XVIII

A cura di

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



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

Rassegna del 23/08/2021

SCENARIO BANCHE

23/08/21	Italia Oggi Sette	5 Crediti deteriorati, è dietrofront	Cerne Tancredi	1
23/08/21	Italia Oggi Sette	18 Shopping online senza trappole	Rizzi Matteo	3
23/08/21	Italia Oggi Sette	19 La finanza? E' gestita in un click	Greguoli Venini Irene	5
23/08/21	Italia Oggi Sette Affari Legali	4 L'assegno senza data è promessa	Unnia Federico	7
23/08/21	Italia Oggi Sette Affari Legali	4 Titoli di pagamento, serve verifica diligente in banca	Grifone Alberto	8
23/08/21	La Discussione	4 L'investitore consapevole. Più ESG e meno "bancario"	Gurioli Diletta	9
23/08/21	L'Economia del Corriere della Sera	12 Ora le banche sorridono: 6 miliardi di utili il risiko si fa ricco - Banche maxi, slim o tech? È tempo di scegliere la taglia	Caselli Stefano	11
23/08/21	L'Economia del Corriere della Sera	13 Credito, bilanci lucidati inizia il giro di risiko	Righi Stefano	14
23/08/21	L'Economia del Corriere della Sera	14 Intervista a Francesco Vanni d'Archirafi - L'Italia vince anche gli europei degli scambi	Roddolo Enrica	17
23/08/21	L'Economia del Corriere della Sera	17 Lo scatto di Greco vale 17 miliardi di euro	Righi Stefano	19
23/08/21	L'Economia del Corriere della Sera	17 La Liuc fa il pieno con il Fintech Enerbrain convince Edf	Righi Stefano	20
23/08/21	L'Economia del Corriere della Sera	25 Intervista a Luigi Degrada - Banche e utility: si apre la stagione delle blue chip	Petrucciani Gabriele	22
23/08/21	Sole 24 Ore - Norme e Tributi	17 Il mutuo «facile» non blocca l'iter di uscita dai debiti - Il mutuo erogato facilmente non blocca l'uscita dai debiti e si rimborsa a rate lunghe	Valente Michele	23
23/08/21	Tempo	9 L'Europa lasci stare l'Italia Mps deve mantenere il marchio	De Mattia Angelo	25

L'allarme di Pwc: dopo la pausa del 2020 lo stock è destinato a salire tra 80 e 100 miliardi

Crediti deteriorati, è dietrofront

Sistema finanziario italiano a rischio nei prossimi due anni

Nel 2020 i volumi lordi di Npe sui libri delle banche si erano ridotti di oltre il 70% rispetto al picco di 5 anni prima, passando da 341 miliardi di euro del 2015 a 99 miliardi

Pagina a cura

DI TANCREDI CERNE

Un fiume in piena di crediti deteriorati si sta per abbattere sul sistema finanziario italiano. Entro i prossimi due anni, lo stock di non performing exposure (Npe), ossia l'esposizione che gli istituti di credito hanno nei confronti degli Npl (non performing loan, crediti deteriorati), dovrebbe aumentare di una cifra compresa tra gli 80 e i 100 miliardi di euro come conseguenza delle ricadute economiche della pandemia. È l'allarme lanciato dagli esperti di Pwc dopo aver passato al setaccio il mercato degli Npl in Italia che, prima dell'arrivo del Covid, stava compiendo passi da gigante nella giusta direzione. Basti pensare che nel 2020 i volumi lordi di Npe sui libri delle banche si erano ridotti di oltre il 70% rispetto al picco di 5 anni prima, passando da 341 miliardi di euro del 2015 agli appena 99 miliardi della fine dell'anno. Per arrivare a 350 miliardi in termini di stock cumulato, includendo cioè anche la porzione in capo agli investitori. Un calore calmierato tuttavia dalle misure di sostegno introdotte dal governo, che hanno permesso di congelare e frenare il processo di deterioramento dei crediti durante i mesi dell'emergenza sanitaria. «Dopo gli importanti risultati ottenuti negli scorsi anni, il sistema bancario italiano è ora posto di fronte alla fondamentale sfida rappresentata dal deterioramento della qualità del credi-

to che sarà inevitabilmente causato dal Covid-19», ha avvertito **Pier Paolo Masenza**, financial services leader di Pwc Italia, secondo cui regna ancora una grande incertezza sull'impatto effettivo che avrà l'attuale crisi sui nuovi flussi di credito deteriorato. I dati più recenti relativi al peggioramento importante del merito creditizio (stage 2) e alle moratorie iniziano a mostrare i primi segnali di attenzione: secondo l'analisi di Pwc, i crediti a livello di stage 2 delle principali banche italiane sono cresciuti nel 2020 di circa 64 miliardi di euro arrivando a rappresentare mediamente il 14% del totale portafoglio crediti. E a fine marzo risultava classificato come stage 2 oltre il 30% dei crediti in moratoria e oltre il 10% dei prestiti con garanzia pubblica. «Le banche dovranno agire con prontezza per recuperare o riportare in bonis i crediti deteriorati», ha avvertito Masenza secondo cui, in un contesto come quello attuale, investitori con appetito nel fornire nuova finanza potranno trovare interessanti opportunità. «Investitori e operatori specializzati in distressed credit e in operazioni di restructuring/turnaround si stanno già muovendo in questa direzione, con l'ambizione di aiutare imprese solide da un punto di vista industriale che stanno attraversando situazioni di distress finanziario», ha continuato l'esperto. «Nel valutare gli effetti della pandemia bisogna considerare che le sofferenze sono solo una parte del fenomeno e che la maggior parte delle posizioni oggetto di attenzione si riferiscono ad aziende sane. Banche, servicer, investitori si devono alleare per riuscire a distinguere rapidamente le posizioni che hanno la possibilità di superare la fase di difficoltà». I nuovi flussi di Npe saranno infatti costituiti prevalentemente da picco-

le/medie imprese appartenenti ai settori più colpiti dalla crisi. Mentre gli Utp, ovvero i crediti incagliati, saranno tra le asset class più colpite dalla pandemia e la più complessa da gestire per le banche. «Il Piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr) giocherà un ruolo chiave nella ripresa dell'economia reale e condizionerà anche il mercato degli Npe incidendo direttamente sulla probabilità di default di imprese che hanno avuto accesso alle misure straordinarie di sostegno», hanno spiegato da Pwc.

Intanto il 2020 si è chiuso con oltre 40 miliardi di euro di transazioni (tra mercato principale e secondario). A guidare la classifica delle operazioni più importanti, l'acquisto di crediti deteriorati targati Intesa Sanpaolo per oltre 6 miliardi di euro da parte di Yoda spv. Ma non si tratta dell'unica operazione rilevante conclusa lo scorso anno. Uno dei protagonisti del mercato degli Npe è stata Amco, controllata del ministero dell'economia, che ha acquistato 4,9 miliardi di euro di crediti deteriorati da Mps oltre a 2,6 miliardi di Utp. Un altro miliardo di euro l'ha rilevato da Banco Bpm, 2 miliardi dalla Banca popolare di Bari e altri 450 milioni circa dal Credito Valtellinese.

E cosa dire del 2021? Secondo le rilevazioni di Pwc, nei primi sei mesi dell'anno è stata Intesa Sanpaolo la più attiva nel mercato degli Npe italiani: tra operazioni chiuse e in fase di negoziazione sta cedendo crediti deteriorati per 7,9 miliardi di euro; seguita da Unicredit con 3,92 miliardi e Banco Bpm con 1,45 miliardi di euro. «In linea con il suo piano industriale, Unicredit ha annunciato o realizzato operazioni per un totale di 4 miliardi di euro di cui 3 miliardi di euro di bad loans e un miliardo di Utp», hanno spiegato gli esperti di Pwc. «Intesa San-



Superficie 85 %

paolo ha annunciato operazioni per un totale di 8 miliardi di euro di cui 5,5 miliardi di bad loans e 2,5 miliardi di Utp. Mentre Banco Bpm ha venduto un portafoglio di bad loans per un valore di 1,5 miliardi di euro. Sul fronte Gacs (garanzie sulla cartolarizzazione delle sofferenze), negli ultimi mesi del 2020 cinque operazioni hanno ottenuto la garanzia pubblica: quelle chiuse da Intesa Sanpaolo e Ubi, quella di Banca Popolare di Bari per 0,9 miliardi di euro, il progetto Titan realizzato da Alba Leasing per 300 milioni di euro e il progetto Summer chiuso da Bper sempre per 300 milioni. Nel 2021, solo il progetto Rockets di Banco Bpm, del valore di 1,5 miliardi di euro, ha ottenuto la garanzia pubblica».

© Riproduzione riservata ■

Le prime transazioni nel 1° semestre 2021

Venditore	Importo (in mln di euro)	Tipologia di NPE
Intesa Sanpaolo/UBI	2.500	NPL
Intesa Sanpaolo/UBI	2.400	Utp
Intesa Sanpaolo/UBI	1.900	NPL
Intesa Sanpaolo/UBI	1.100	NPL
Banco BPM	1.000	Utp
UniCredit	870	NPL
UniCredit	770	NPL
UniCredit	770	NPL
UniCredit	509	NPL
UniCredit	500	Utp
BPER	500	Utp

Fonte: PWC - The Italian NPL Market

Un vademecum della Banca d'Italia per effettuare pagamenti in rete in piena sicurezza

Shopping online senza trappole

Dal controllo del saldo alla tutela del pin: le mosse corrette

Pagina a cura
DI MATTEO RIZZI

Pagare online è sicuro, ma se non si vuole cadere nelle tante trappole è bene chesi rispettino alcune regole semplici. È la Banca d'Italia a fornire una guida sulle accortezze da utilizzare per fare acquisti in rete: dalle modalità di pagamento, agli strumenti di tutela in caso di problemi. Quando acquistiamo sul web abbiamo a disposizione una vasta gamma di strumenti per pagare in maniera comoda e veloce, offerti da una pluralità di intermediari. Secondo la Banca d'Italia, conoscere come funzionano gli strumenti di pagamento, a quali rischi possiamo essere esposti nell'utilizzarli e le tutele azionabili è indispensabile per fare acquisti in sicurezza.

I consigli utili per i pagamenti sicuri. Chi utilizza uno strumento di pagamento ha l'obbligo di custodire con diligenza gli strumenti (per esempio le carte di pagamento) e le credenziali (Codice Titolare, password, Pin). Deve inoltre avvisare immediatamente l'intermediario in caso di furto o smarrimento dei propri strumenti, o se si accorge di pagamenti non autorizzati addebitati sul proprio conto. Possono esserci sempre d'aiuto alcune cautele. È consigliabile verificare spesso di non aver perso la propria carta o lo smartphone su cui sono registrati gli strumenti di pagamento. Non denunciare in tempo utile lo smarrimento o il furto di uno strumento di pagamento può comportare l'applicazione di una franchigia o addirittura la perdita del diritto al rimborso. Inoltre è bene controllare frequentemente la lista dei movimenti della carta o del conto, ciò permette di accorgersi rapidamente di eventuali pagamenti non autorizzati in modo da poterli denunciare tempestivamente. È utile attivare i servizi di sms alert o notifiche via App, che informano immediatamente di ogni pagamento effettuato. Non si deve cedere alla tentazione di utilizzare le stesse credenziali di accesso (username e password) per tutti i siti in cui è richiesta la registrazione o di autorizzare il «salvataggio automati-

co» delle password sui programmi di navigazione. Questi comportamenti rendono più vulnerabili ad attacchi informatici. Meglio evitare di effettuare pagamenti quando ci si connette a un wifi pubblico o aperto, se si naviga da computer condivisi o postazioni in luoghi che potrebbero essere poco sicuri, come hotel e internet caffè. Per ridurre il rischio di errori, è utile ricontrollare attentamente l'Iban digitato prima di confermare il bonifico. L'intermediario non è responsabile dell'inesatta esecuzione del pagamento se l'Iban fornito dal cliente è errato. Un errore nella digitazione dell'Iban può trasformarsi in un pagamento fatto alla persona sbagliata, non più recuperabile. In caso ci si accorga di un errore è comunque possibile contattare l'intermediario, che è tenuto a fare ogni ragionevole sforzo per recuperare il denaro inviato per errore.

Le truffe sul web: come proteggersi. In caso di frode è possibile chiedere un rimborso, ma il cliente vittima di truffe molto note o facilmente riconoscibili potrebbe non averne diritto. Conoscere le principali truffe sul web, quindi, è il modo migliore per non cadere in trappola. Il phishing, per esempio, è un tentativo di frode via email con cui i truffatori cercano di ottenere informazioni riservate come credenziali, codici di accesso o dati della carta di pagamento. In genere, il cliente riceve una email che contiene informazioni allettanti e loghi familiari, con un link che porta a una pagina web simile a quella di siti conosciuti (la propria banca online, il corriere di spedizioni, siti di commercio elettronico, un ente istituzionale) dove si richiede l'inserimento di dati riservati. Nessuna comunicazione ufficiale di una banca, che sia una email, un sms o una telefonata, chiederà mai di inserire credenziali, consegnare informazioni riservate o aprire un allegato. Le varianti del phishing sono il vishing e lo smishing. Lo smishing (da sms e phishing) è una truffa tramite sms, appunto. Il messaggio chiede di cliccare su un link o di richiamare un numero di telefono invitando ad agire immediatamente, consegnando dati riserva-

ti al fine di evitare sanzioni o il blocco del servizio. Il vishing (da voice phishing) è invece una truffa telefonica: un truffatore chiama l'inconsapevole vittima, per esempio da un numero che appare come il servizio clienti della Banca, e cerca di ingannarla chiedendo informazioni personali, dati bancari o credenziali di sicurezza. I malware sono programmi, nascosti all'interno di file (allegati, foto, ecc.) che potremmo trovarci scaricare sui Pc o smartphone. Sono progettati per danneggiare i dispositivi elettronici o per ottenere accessi non autorizzati al sistema e rubare dati riservati come quelli bancari. Non c'è da fidarsi in questi casi: se la mail ha un tono d'urgenza senza però fornire dettagli, la scadenza di una password, un pacco in giacenza, addebiti o trasferimenti di denaro su conti online, la chiusura di un account; il mittente non si rivolge mai alla vittima con nome e cognome ma utilizza invece formule generiche come «Gentile utente» o «Gentile cliente»; il testo presenta errori grammaticali o sembra tradotto da un'altra lingua con un programma automatico (le email di phishing arrivano anche da paesi stranieri); la mail contiene un link per accedere al servizio di home banking; nel sito si aprono pop-up (finestre che compaiono da sole).

Come richiedere un rimborso. Il cliente che si accorge di un pagamento non autorizzato, o di importo diverso da quello stabilito, può chiedere un rimborso al proprio intermediario. La contestazione dell'operazione deve essere effettuata prima possibile, e comunque entro 13 mesi dalla data del pagamento, secondo quanto indicato dal contratto con la banca. Anche se sono concessi 13 mesi di tempo per chiedere il rimborso, il cliente deve avvisare del furto, smarrimento o dell'operazione non autorizzata non appena ne viene a conoscenza. Una comunicazione tempestiva impedisce ulteriori pagamenti da parte dei truffatori e, in generale, dimostra la diligenza del cliente. Se il cliente ha seguito le regole del contratto, ha diritto al rimborso delle somme eventualmente sottratte ma sarà trattenuta una franchigia di 50 euro sui pagamenti effettuati



Superficie 86 %

prima della denuncia di furto o smarrimento. Segnalare con ritardo il furto o lo smarrimento dello strumento può comportare, nei casi più gravi, che non si abbia diritto ad alcun rimborso. Una volta ricevuta la contestazione dell'operazione, l'intermediario deve restituire le somme al cliente nel tempo massimo di un giorno. Può comunque recuperare il rimborso se accerta che il cliente non ne aveva diritto. C'è un caso in cui il cliente è sempre rimborsato, a meno che non sia dimostrata la sua frode: quando l'operazione di pagamento viene effettuata senza l'uso dell'autenticazione forte. Un caso particolare: l'addebito diretto. Quando l'operazione di pagamento è disposta su iniziativa del beneficiario si applica una tutela rafforzata. È infatti possibile richiedere un rimborso entro 8 settimane anche per pagamenti autorizzati nel

caso in cui l'importo non era fissato in anticipo.

Chiarimenti? Reclami? Chi contattare. Per ogni chiarimento o informazione utile è possibile rivolgersi al call center dell'intermediario. Il cliente può presentare un reclamo scritto all'intermediario, anche per lettera raccomandata A/R o per email. Le informazioni per indirizzare il reclamo sono, in genere, disponibili sul sito internet dell'intermediario. L'Ufficio reclami dell'intermediario deve rispondere entro 15 giorni lavorativi. Se non è in grado di rispondere entro quella data, deve in ogni caso inviare una comunicazione in cui indica in modo chiaro le ragioni del ritardo e specifica il termine entro il quale risponderà in via definitiva (in ogni caso non superiore a 35 giorni lavorativi). Se non è soddisfatto o non ha ricevuto risposta, il cliente può presen-

tare ricorso all'Abf - Arbitro bancario finanziario. L'Abf è un sistema di risoluzione delle controversie che offre un'alternativa più semplice, rapida ed economica rispetto al ricorso al giudice. Il procedimento si svolge in forma scritta, anche online, e non serve un avvocato. Il cliente che intende segnalare un comportamento irregolare o scorretto da parte di una banca o altra società finanziaria può anche presentare un esposto alla Banca d'Italia, gratuitamente e senza l'assistenza di un legale. Per la Banca d'Italia gli esposti rappresentano una fonte di informazioni per l'esercizio dell'attività di vigilanza. La Banca d'Italia non può però intervenire con una propria decisione nel merito dei rapporti contrattuali tra intermediario e cliente.

—© Riproduzione riservata —■

I consigli della Banca d'Italia

Come gestire con attenzione gli strumenti di pagamento online:

- verificare di avere con sé il proprio strumento di pagamento
- controllare spesso la lista dei movimenti
- proteggere le proprie credenziali
- assicurarsi di navigare su una rete sicura
- accertarsi di aver digitato correttamente il codice Iban

Fonte: Le guide della Banca d'Italia. I pagamenti nel commercio elettronico in parole semplici

Con l'emergenza Covid-19 l'impatto della tecnologia sulle abitudini degli italiani è rilevante

La finanza? È gestita in un click

Dai pagamenti agli investimenti: aumenta il ricorso alle app

Nel mondo dei consumi le soluzioni digitali più diffuse sono le piattaforme di e-commerce, fondamentali per il 48,1% degli italiani. A seguire quelle sui pagamenti digitali o tramite smartphone

Pagina a cura

DI IRENE GREGUOLI VENINI

Con l'emergenza sanitaria l'impatto della tecnologia nella vita quotidiana delle persone è cresciuto. Tra gli ambiti in cui l'abitudine di usare i canali digitali si sta consolidando anche in Italia ci sono i sistemi per acquistare e pagare online, molto spesso direttamente dallo smartphone, con il diffondersi di app dedicate. Ma non solo: in generale per la gestione delle proprie finanze, per il risparmio e gli investimenti le soluzioni digitali stanno assumendo un peso sempre maggiore.

Secondo la seconda edizione della ricerca Paying Digital, Living Digital di **Mastercard**, realizzata in collaborazione con **AstraRicerche** focalizzandosi sulle nuove abitudini in fatto di tecnologia consolidate durante l'emergenza Covid-19, tra le varie innovazioni tecnologiche che hanno avuto maggior impatto sulla vita degli italiani ci sono le app di messaggistica istantanea, considerate dal 54,7% degli interpellati fondamentali per tenersi in contatto con amici, affetti e conoscenti; la quota sale al 63% se si considera la fascia più giovane della popolazione (dai 15 ai 24 anni) che si distanzia di 10 punti percentuali dalle altre fasce. Dopo la comunicazione c'è il mondo dei consumi, dove le tecnologie più impattanti sono le piattaforme di e-commerce e di acquisto online, fondamentali per il 48,1% degli italiani (53% per le persone tra i 55 e i 65 anni), e i pagamenti digitali o tra-

mite smartphone e wearable con un 47%.

Seguono le piattaforme per videochiamate e videoconferenze (45,5%), strumenti particolarmente apprezzati dalle donne (49%) e che sono diventati indispensabili per il lavoro da remoto, la didattica a distanza o semplicemente per tenersi in contatto con i propri affetti. Poi ci sono innovazioni, come l'identità digitale, che stanno modificando e semplificando il rapporto con la pubblica amministrazione (43,1%), ma anche le piattaforme di streaming per la visione di film e serie tv con un 33,6%, particolarmente popolari tra i più giovani (44% nella fascia di età 15-24 anni), l'online banking (33,6%), che si conferma fondamentale per la gestione delle proprie finanze, soprattutto per i 55-65enni. Infine, ci sono le piattaforme di prenotazione per l'assistenza sanitaria (30,1%), i pagamenti con carte contactless (28%) e le app per la gestione delle code all'interno di negozi e uffici pubblici (24,3%).

Con le app pagare è più semplice. In questo contesto, uno degli ambiti che si sta sviluppando particolarmente è quello dell'e-commerce e dei pagamenti: non per nulla, i colossi tecnologici come Amazon, Google, Apple e Samsung propongono sistemi (Amazon Pay, Apple Pay, Google Pay e Samsung Pay) che, caricando la propria carta di credito, consentono di pagare nel mondo fisico avvicinando lo smartphone al lettore e in quello digitale usando i sistemi di autenticazione dell'app.

Tra le nuove soluzioni su questo fronte c'è per esempio **Yap**, un'app di mobile banking ideata da Nexi per i giovani, che permette di raccogliere e scambiare denaro, di pagare gli acquisti online e offline grazie al collegamento con la carta prepagata virtuale (MasterCard) sfruttando la tecnologia NFC degli smartphone con i servizi di pagamento Google Pay e Apple Pay.

Oppure c'è **Satispay**: occorre scaricare l'app sul proprio

smartphone e registrarsi inserendo i propri dati identificativi e l'iban del conto corrente; una volta iscritti e impostato il budget di cui si desidera disporre, è possibile pagare presso esercenti fisici e online convenzionati, scambiare denaro con i contatti della rubrica telefonica, effettuare ricariche telefoniche, oltre a pagare i bollettini, i servizi della pubblica amministrazione e il bollo auto e moto, donare a enti no profit e accumulare piccole somme di denaro in modo automatico.

Le soluzioni per rateizzare. Ci sono poi varie soluzioni che rendono possibili i pagamenti a rate degli acquisti effettuati sul web. Per esempio **Klarna**, che permette di posticipare i pagamenti. Con l'app è possibile effettuare acquisti in una serie di negozi e suddividere la spesa in tre rate senza interessi che verranno addebitate sulla carta ogni 30 giorni. L'app consente di monitorare gli acquisti per conoscere il livello di spesa e anche di gestire gli eventuali resi.

Funziona in modo simile **Scalapay**: con l'app è possibile comprare nei negozi online convenzionati, dilazionando in tre pagamenti uguali l'intero importo, il tutto senza interessi o costi aggiuntivi.

Su questo fronte c'è anche **Clearpay**, un sistema che permette ai consumatori di ricevere immediatamente i prodotti che comprano e di pagarli in quattro rate in un breve periodo di tempo, senza interessi. Per usare questa soluzione occorre selezionare Clearpay al momento del checkout dell'acquisto digitale e compilare una breve form per ottenere una decisione di approvazione istantanea; il servizio paga al negozio l'intero importo dell'ordine così che lo store possa spedirlo subito e poi divide l'importo in 4 rate che vengono prelevate automaticamente ogni 14 giorni.

Le piattaforme per gestire le spese e i risparmi. Se l'home banking è diventato fondamentale per gestire le operazioni bancarie, sono diverse le



Superficie 100 %

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

soluzioni che consentono di gestire le spese, pianificare, risparmiare e investire. Tra queste per esempio c'è **Gimme5**, un servizio che aiuta ad accumulare somme a partire da 5 euro, scegliendo ogni volta se e quanto risparmiare, senza vincoli di ricorrenza o durata, con la possibilità di impostare anche regole automatiche. Gli importi accumulati confluiscono in un fondo comune di investimento gestito da AcomeA SGR (Società di Gestione del Risparmio). La piattaforma offre anche un percorso di contenuti personalizzato composto da suggerimenti, articoli e funzionalità avanzate.

Una soluzione nuova nel campo degli investimenti è **Vivid Money**, piattaforma di servizi finanziari per gestire in una sola app diversi aspetti delle proprie finanze personali. Arrivata in Italia di recente, Vivid Money è una start-up che unisce banking e investimenti in un'unica app, progettata per introdurre le persone agli investimenti tramite il cashback, con un meccanismo che permette di approfittare dei rialzi del mercato senza rischiare di perdere la cifra investita.

Oppure c'è **Oval**, app che consente di risparmiare in modo automatico e ricorrente, impostando le regole in base agli obiettivi, gestire gli investimenti, oltre a inviare pagamenti, fare bonifici, prelevare e depositare contanti. La piattaforma, infatti, permette di mettere da parte un importo fisso, arrotondare le spese, scoprire prodotti finanziari con diversi livelli di rischio e creare un portafoglio d'investimento a partire da 10 euro.

Dedicata alla pianificazione e alla gestione del budget familiare è invece **Money Pro**: la piattaforma dà la possibilità di pianificare il budget creando diverse voci, per le entrate e le uscite, di visualizzare l'andamento globale e di ciascuna categoria dopo aver aggiunto ogni spesa sostenuta e di impostare i budget per trasferire il surplus del periodo corrente su quello successivo. Inoltre, è disponibile un calendario per le date di scadenza degli addebiti con un sistema di promemoria che avvisa l'utente.

© Riproduzione riservata

Le diverse soluzioni	
www.klarna.com/it	Con l'app è possibile effettuare acquisti in una serie di negozi e suddividere il costo in tre rate senza interessi che verranno addebitate sulla carta ogni 30 giorni
www.yap-app.it	App che consente di raccogliere e scambiare denaro, di pagare gli acquisti online e offline grazie al collegamento con la carta prepagata virtuale (MasterCard) sfruttando la tecnologia NFC degli smartphone con i servizi di pagamento Google Pay e Apple Pay
www.scalapay.com/it	Con l'app è possibile comprare nei negozi online convenzionati, dilazionando in tre pagamenti uguali l'intero importo, il tutto senza interessi o costi aggiuntivi
www.clearpay.com/it	Soluzione per i pagamenti online che consente ai consumatori di ricevere immediatamente i prodotti che acquistano e di pagarli in quattro rate in un breve periodo di tempo, senza interessi
5gimme5.acomea.it	Servizio che aiuta ad accumulare somme a partire da 5 euro, scegliendo ogni volta se e quanto risparmiare
vivid.money/it-it	Start-up che unisce banking e investimenti in un'unica app, progettata per introdurre le persone agli investimenti tramite il cashback, con un meccanismo che permette di approfittare dei rialzi del mercato senza rischiare di perdere la cifra investita
ovalmoney.com	App che consente di risparmiare in modo automatico e ricorrente, impostando le regole in base agli obiettivi, creare un portafoglio di investimento e gestirlo via app, oltre a inviare pagamenti, fare bonifici, prelevare e depositare contanti
www.satispay.com/it-it	App che consente di pagare presso esercenti fisici e online convenzionati, scambiare denaro con i contatti della rubrica telefonica, effettuare ricariche telefoniche, oltre a pagare i bollettini, i servizi della pubblica amministrazione e il bollo auto e moto, donare a enti no profit e accumulare piccole somme di denaro in modo automatico

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

CASSAZIONE

L'assegno senza data è promessa

L'assegno bancario che non riporti indicazione di data è un titolo nullo e, nei rapporti diretti tra traente e prenditore, deve essere considerato l'equivalente di una mera promessa di pagamento a norma dell'articolo 1988 del codice civile, implicando, di conseguenza, la presunzione iuris tantum dell'esistenza del rapporto sottostante, fino a che l'emittente non fornisca la prova dell'inesistenza, invalidità o estinzione del rapporto fondamentale.

Questo è quanto ha stabilito la Corte di cassazione civile, sezione seconda, il 6 luglio del 2021 con l'ordinanza n. numero 19051.

Secondo la Corte di cassazione, l'assegno bancario in carenza di un requisito essenziale, si deve ritenersi nullo ed, oltre a non poter essere incassato, non può essere utilizzato quale titolo per agire in via esecutiva.

Tuttavia, trattandosi di un documento sottoscritto dal debitore con il quale egli di fatto riconosce l'esistenza di un debito, deve essere considerato espressivo di una promessa di pagamento in base all'articolo 1988 del codice civile.

Federico Unnia

— © Riproduzione riservata — ■

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



Superficie 10 %

Titoli di pagamento, serve verifica diligente in banca

La banca deve provare di aver assolto la propria obbligazione con la diligenza stabilita all'art. 1176 cc nell'identificare il soggetto che presenta un titolo in pagamento onde evitare di rispondere per aver pagato un soggetto non legittimato. In questo contesto la verifica del documento di identità configura come naturale contegno diligente, cui segue un esonero di responsabilità. E' il principio stabilito dalla Cassazione con ordinanza n. 9842/2021. I giudici della sesta sezione civile si sono pronunciati con riferimento a un'ipotesi in cui l'attività di identificazione del presentatore dell'assegno di traenza era avvenuta mediante il riscontro di un solo documento di identità personale munito di fotografia e la contestuale acquisizione di copia sia del documento di identità che della tessera del codice fiscale. Secondo i giudici si devono valorizzare le «oggettive peculiarità» che connotano la figura dell'assegno di traenza, le quali impongono che «l'attività di controllo della rispondenza della persona che presenta il titolo al reale beneficiario dello stesso sia particolarmente attenta». Deve ritenersi che il controllo affidato al documento di identità del presentatore si ponga come aspetto naturale di un contegno diligente e che ove ricorrano circostanze anomale «atte a destare l'oggettivo sospetto della non rispondenza del soggetto presentatore dell'assegno al beneficiario dello stesso» (quale, a titolo esemplificativo, il non essere il presentatore del titolo un cliente abituale), la banca negoziatrice è tenuta alla «effettuazione di altre, più specifiche e approfondite verifiche».

Alberto Grifone

— © Riproduzione riservata — ■



Ordinanza della Cassazione



RUBRICA PARCO&LUCRO

L'investitore consapevole. Più ESG e meno "bancario"

di DILETTA GURIOLI

L'acronimo ESG sta per **Environmental, Social, Governance** si utilizza in ambito economico/finanziario per indicare tutte quelle attività legate all'investimento responsabile (IR) che perseguono gli obiettivi tipici della gestione finanziaria tenendo in considerazione aspetti di natura ambientale, sociale e di governance, per l'appunto.

ESG: il nuovo imperativo

Focalizzare la propria attenzione esclusivamente sui rendimenti finanziari e i fondamentali di un determinato settore o azienda è ormai considerato un esercizio riduttivo e gli investitori prestano sempre maggiore attenzione ai fattori ESG.

Favorita anche dalla spinta dei Millennials, la crescita della domanda è inarrestabile e la gamma di prodotti offerti sempre più varia anche per quanto riguarda l'asset class obbligazionaria.

Il bilancio di sostenibilità

Integrare nelle analisi i criteri ESG è diventato dunque centrale, non solo per quanto riguarda l'attività degli investitori istituzionali ma anche per i consulenti finanziari.

Esistono molti strumenti a

disposizione delle aziende e destinati ai loro stakeholder, il principale è rappresentato dal **Bilancio sociale, Report CSR** – Rendiconto della Corporate Social Responsibility, in Italia, conosciuto anche come Bilancio di sostenibilità.

Pandemia e crisi umanitarie rafforzano questa tendenza

Pandemia, nuovi scenari umanitari-anche dopo la vicenda afgana- e sensibilità ESG costituiscono un'occasione strategica per realizzare una nuovo approccio integrato sia per le società d'investimento, sia per clienti investitori e risparmiatori.

Il tema di una finanza più equa e sostenibile in tutta le sue diverse sfaccettature ha ricadute positive anche su alcuni fattori che hanno contribuito al diffondersi di fenomeni di disuguaglianza sociale. Superata la crisi sanitaria e, speriamo, quella umanitaria, la fase post-pandemica si può rivelare come una fonte di grandi opportunità di cambiamento. Dopo decenni in cui si è additata una certa decorrelazione tra finanza ed economia reale, si va ricostruendo una centralità degli impatti e delle conseguenze generali del "dove" si investe e, soprattutto, del "come".



Superficie 51 %

Profitto e futuro del pianeta sembrano, anzi devono diventare alleati.

Il posizionamento delle “banche tradizionali” di fronte al “nuovo cliente”

Come riportato da **Adviso-online**, in un interessante articolo di **Francesco D'Arco**, sembra proprio che le filiali bancarie, intese nel senso tradizionale (o vetusto?) del termine, siano destinate all'estinzione.

L'ultimo studio al riguardo, condotto dalla società di software finanziari **Temenos**, parla di una scomparsa delle filiali in 5 anni, secondo il 65% dei dirigenti bancari interpellati a livello mondiale dalla società. Secondo i 305 dirigenti intervistati cloud, intelligenza artificiale, application programming interface (API) saranno al centro degli investimenti del settore bancario per i prossimi quattro anni, complice la pandemia e la forte

accelerazione data alla trasformazione digitale del rapporto tra cliente e banca.

Ed è proprio per questo che l'81% dei banchieri ritiene che la sfida principale riguarderà non tanto i prodotti e i servizi offerti, ma la **customer experience**.

E gli utenti? Secondo lo studio “Shaping the digital transformation of the retail banking industry. Empirical evidence from Italy”, pubblicato dall'**European Management Journal** e firmato da **Umberto Filotto**, **Massimo Caratelli**, **Fabrizio Forn**, anche se la pandemia ha imposto una maggiore digitalizzazione nei rapporti con la banca, la relazione umana rimane il fattore fondamentale.

Sostenibilità, consapevolezza, digitalizzazione integrata, anzi supportata dalla relazione fiduciaria.

Il nuovo stringe la mano al gesto più antico, la stretta di mano, e ci va a braccetto.

**I BILANCI SEMESTRALI
ORA LE BANCHE
SORRIDONO:
6 MILIARDI DI UTILI
IL RISIKO SI FA RICCO**

di **Caselli e Righi** 12, 13

BANCHE MAXI, SLIM O TECH? È TEMPO DI SCEGLIERE LA TAGLIA

L'attesa stagione delle operazioni di fusione e acquisizione è una straordinaria opportunità strategica. Solo istituti di rilevante dimensione potranno competere su un mercato finanziario che sta rapidamente cambiando profilo

4.700

Miliardi di euro
La ricchezza delle famiglie in Italia: con una fee media dell'1% il mercato potenziale per le banche è di 47 miliardi

97

miliardi
Il valore di Borsa di Hsbc, la banca più grande. La prima italiana è Intesa Sanpaolo, quarta, con 46 miliardi

Dimensione, specializzazione e digitale saranno i tre fattori chiave nel credito

Tra i primi 20 istituti d'Europa solo due sono italiani, ben 5 sono del Regno Unito

di **Stefano Caselli**

L'evoluzione dell'assetto delle banche e lo sviluppo di operazioni di M&A che probabilmente ci attendono dopo i mesi estivi contribuiranno, in modo più o meno intenso a seconda degli esiti, allo sviluppo del Paese. Questo tema non è peraltro riferito al solo all'Italia, ma all'Europa più in generale. La posta in gioco è alta e va quindi oltre il dato delle aggregazioni ma riguarda la fisionomia che il sistema bancario italiano ed europeo vorranno assumere per i prossimi anni. Le partite che si intrecciano sono molteplici. Da un lato, il nostro sistema ha raggiunto un livello di solidità significativo, ma deve completare la chiusura dei dossier ancora aperti di non facile soluzione (da Mps, con le condizioni poste dal Andrea Orcel a Carige, ritornata in Borsa ma alla ricerca di un partner, a Popolare di Bari) e ridurre ancora la sua frammentazione, anche con aggregazioni che accrescano il peso internazionale delle nostre banche a beneficio dell'economia nel suo complesso. Dall'altro lato, il sistema bancario europeo deve trovare una sua fisionomia distintiva — ad oggi data dalla presenza di un'autorità di vigilanza comune — per diventare un fattore determinante di successo dell'Ue. In entrambi i casi, sarà proprio la determinazione nel perseguire chiari obiettivi di dimensione, di specializzazione e di digitalizzazione a decretare il successo nelle sfide domestiche ed europee. Sono le tre parole chiave che ci permettono di comprendere l'evoluzione che attende nei prossimi mesi il sistema bancario.

I fattori

La dimensione è un fattore decisivo di successo. Per due ragioni fondamentali. La prima è la ricerca della redditività: la presenza di tassi strutturalmente contenuti e il costo del capitale di vigilanza rendono sempre meno performante l'attività bancaria tradizionale fatta di prestiti e depositi. Solo una scala molto più ampia permette di raggiungere livelli di redditività accettabili per gli investitori. La seconda è la capacità di attrazione del



Superficie 77 %

capitale umano: solo la grande dimensione permette di disegnare percorsi di crescita che rendano la banca visibile nel mercato dei talenti e di competere con big-tech, società di consulenza e imprese internazionali. Questo passaggio è decisivo perché solo la disponibilità di talenti permette alla banca di ampliare la propria offerta oltre l'attività tradizionale e di innovare i propri servizi.

Non solo, ma le grandi banche così come le grandi imprese, sono per un paese uno strumento di diplomazia economica, centrale per interagire, sostenere e rendere più visibile la politica estera. Ci deve far riflettere come nella classifica delle prime 20 banche europee per total asset e per capitalizzazione, ben cinque sono britanniche e quindi non Unione europea. Se il concetto di banca universale ha dominato la scena nell'ultimo quarto di secolo, la specializzazione diventa un'opzione che si affianca a quella di banca universale di grande dimensione come fattore di competitività. Ciò è dovuto non solo alla perdita di peso e di redditività di prestiti e depositi ma soprattutto alla straordinaria massa di ricchezza disponibile — gli asset mondiali hanno superato 8 volte il Pil mondiale — che rende oggi attraenti e redditizie le aree dell'*asset management* e dell'*investment banking*. Per citare la sola Italia, la ricchezza delle famiglie rappresenta oggi oltre 4.700 miliardi di euro. A titolo di elemento di riflessione, con una *fee* media pari a 1% questo significa che il mercato ha per le banche un valore potenziale di 47 miliardi. Questo significa che la gestione del risparmio e la capacità di dirigerlo verso progetti di investimento e imprese rappresentano le chiavi non solo del successo dell'attività finanziaria ma anche e soprattutto dello sviluppo economico.

Questo significa che la prospettiva delle banche di più grande dimensione è quella di competere attivamente in queste due aree ma che, nello stesso tempo, lo spazio per banche specializzate in questi ambiti diventa altrettanto significativo. Esempi di successo e di elevata redditività in Italia come Mediobanca, Mediolanum ed Equita sono evidenti. La digitalizzazione rende molto meno definiti i confini fra banche e altri *player* tecnologici, rendendo contendibile l'arena del sistema dei pagamenti e della distribuzione dei servizi *retail* attraverso le piattaforme *peer-to-peer*.

Nuove sfide

La tecnologia *blockchain* enfatizza ulteriormente questo concetto. Non a caso, la Bce ha annunciato lo sviluppo di un euro digitale ed altre banche centrali stanno andando nella stessa direzione con forza. Allo stesso modo la capitalizzazione di Borsa di un campione dei servizi di pagamento come Nexi sfiora i 20 miliardi di euro, con una dimensione quindi analoga a Unicredit o Société Générale, segnalando come l'area delle transazioni abbia un valore fondamentale riconosciuto dal mercato. Per le banche questo non significa declino ma spazio ancora di specializzazione digitale oppure di trasformazione completa del settore *retail* con una sua dematerializzazione e con l'acquisizione di piattaforme e *startup* digitali per spingere più in là la competizione nell'innovazione. Fineco è un esempio chiaro di banca digitalizzata di successo (la capitalizzazione supera gli 8 miliardi di euro) e Illimity di banca nata senza sportelli.

Dimensione, specializzazione e digitalizzazione segneranno chiaramente il confine fra vincitori e perdenti nella competizione all'interno del sistema bancario e finanziario nei prossimi anni e ci consegneranno una mappa con meno attori, ma senz'altro più variegata (con banche più grandi, con intermediari specializzati, con soggetti solo digitali) rispetto a quella che ci ha accompagnato dall'introduzione del Tub nel 1993.

Questo significa che le operazioni M&A sono più che necessarie, all'Italia per aumentare il suo peso specifico — già ben rappresentato da Banca Intesa, che è la quarta in Europa per capitalizzazione di Borsa — e all'Unione europea per raggiungere una scala paragonabile a quella dei *player* globali. Se guardiamo alla classifica del *Financial Times* dell'attività di *investment banking*, nelle prime 10 posizioni riferite al 2021, le prime cinque banche sono stabilmente non europee (nell'ordine: Jp Morgan, Goldman Sachs, Bofa, Morgan Stanley e Citi). Questo significa che oltre alla dimensione è necessario creare tutte le condizioni affinché il sistema che

passa attraverso la gestione del risparmio, il mercato di Borsa, il *private equity* per giungere alle imprese sia completato e valorizzato al meglio.

Come sottolineato dal recente rapporto della Commissione europea *Empowering Eu Capital Markets for Smes* questo impone: 1) scelte di politica economica e fiscale che creino tutte le condizioni per spostare il baricentro della finanza d'impresa dall'uso prevalente dei prestiti bancari a un impiego organico dell'*equity* e del debito di mercato, tenuto conto della dimensione e del ciclo di vita dell'impresa; 2) uno sforzo progettuale delle banche per aumentare l'incisività dell'attività di *advisory* a supporto delle imprese, a partire già dalla piccola dimensione. Ben venga quindi una stagione di M&A, domestica e *cross-border*, nel sistema bancario perché sarà una componente essenziale del percorso di crescita dell'Italia e di maggiore integrazione dell'Unione Europea, per pesare ben di più sul campo di gioco della finanza e dello sviluppo mondiale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La superclassifica Le prime 20 banche europee per total asset e capitalizzazione di Borsa, dati in milioni di euro

Nome	Paese	Tot. asset (2020)	Nome	Paese	Tot. capitaliz. (18/8/21)
Hsbc Holdings	R. Unito	2.536.539	Hsbc Holdings	R. Unito	97.339
Bnp Paribas	Francia	2.488.491	Bnp Paribas	Francia	66.380
Crédit Agricole	Francia	1.961.062	Banco Santander	Spagna	54.150
Barclays	R. Unito	1.578.931	Ubs	Svizzera	53.375
Banco Santander	Spagna	1.508.249	Intesa Sanpaolo	Italia	46.540
Société Générale	Francia	1.461.952	Ing Groep	Paesi Bassi	45.270
Groupe Bpce	Francia	1.446.269	Nordea Bank	Finlandia	40.620
Deutsche Bank	Germania	1.325.259	Banco Bilbao Vizcaya	Spagna	38.610
Ubs	Svizzera	1.069.477	Crédit Agricole	Francia	37.280
Lloyds Banking Group	R. Unito	1.019.385	Lloyds Banking Group	R. Unito	37.210
Intesa Sanpaolo	Italia	1.002.614	Barclays	R. Unito	35.890
Ing Groep	Paesi Bassi	937.275	Kbc Group	Belgio	29.540
NatWest Group	R. Unito	935.404	NatWest Group	R. Unito	29.010
UniCredit	Italia	931.456	Credit Suisse Group	Svizzera	23.600
Credit Suisse Group	Svizzera	765.531	UniCredit	Italia	23.070
Banco Bilbao Vizcaya	Spagna	736.176	Deutsche Bank	Germania	22.310
Standard Chartered	R. Unito	670.693	Société Générale	Francia	22.300
Nordea Bank	Finlandia	552.160	CaixaBank	Spagna	21.040
Commerzbank	Germania	506.916	Erste Group Bank	Austria	14.830
CaixaBank	Spagna	451.520	Bnp Paribas Fortis	Belgio	13.226

S.A.

Fonte: elaborazione Stefano Cavelli per L'Economia del Comiere della Sera

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

CREDITO, BILANCI LUCIDATI INIZIA IL GIRO DI RISIKO

Nel primo semestre 7 miliardi di utili netti in più per i primi sei gruppi. Da Unicredit, Mps, Banco Bpm e Bper i miglioramenti maggiori: al via le grandi manovre

In Borsa è Giuseppe Castagna a guadagnare di più da inizio anno, ma i grandi gruppi hanno tutti corso più dell'indice principale di Piazza Affari
di **Stefano Righi**

Diminuiscono le banche, aumentano gli utili. In un anno sono sparite da questa pagina, che analizza l'andamento dei principali gruppi bancari italiani, Ubi e il Credito Valtellinese, andate a rafforzare le performance di Intesa Sanpaolo e di Crédit Agricole Italia, ma la concentrazione ha permesso un significativo incremento degli utili netti registrati.

L'inversione di tendenza

Nel primo semestre 2020, a causa soprattutto delle difficoltà vissute allora dal Monte dei Paschi di Siena (1.081 milioni di perdita) e da Unicredit (2.866 milioni di rosso), i principali gruppi italiani chiusero con un risultato in rosso per 1.095 milioni di euro. Quest'anno le prime sei banche del panorama italiano (banche commerciali tradizionali, quotate in Borsa e con forma sociale di Spa), hanno registrato utili per 6.145 milioni di euro, 7,2 miliardi in più rispetto ad allora. Il risultato è importante ed è dovuto a diversi fattori. Unicredit ha migliorato di quasi 4 miliardi la propria performance, un anno fa appesantita dai conti turchi. Il Monte dei Paschi dopo aver scontato lo scontabile è tornato in utile per oltre 200 milioni. Banco Bpm e Bper hanno realizzato alcune delle migliori performance della loro storia contabile, mentre il Credito Emiliano ha praticamente raddoppiato il risultato e Intesa Sanpaolo, che lo scorso anno portò a casa 2,5 miliardi di utile netto semestrale, quest'anno è riuscita a migliorare la propria leadership superando quota 3 miliardi.

È come se, in vista della mano decisiva di risiko che sta per giocarsi sui tavoli della finanza, le maggiori banche italiane avessero stirato il vestito buono per essere pronte a comperare o a vendere nelle migliori condizioni possibili. I risultati di questi primi sei mesi del 2021 vanno infatti collocati in un momento del tutto particolare. Da un lato il confronto con il 2020 vede a favore delle banche, che sono importante ri-

scontro della temperatura economica, il forte desiderio di ripresa manifestatosi in tutto il Paese dopo il crollo delle aspettative di un anno fa, legato ai timori e ai lutti della pandemia.

Dall'altro, la spinta aggregativa che in questo momento ha nell'operazione Mps condotta da Unicredit il suo momento più evidente, sottende un generale riassetto che inevitabilmente coinvolgerà nei prossimi mesi anche Banco Bpm e Bper.

Gli effetti sono stati molto visibili in Borsa, come si vede nella tabella in basso, dove a venerdì scorso il Banco Bpm è la prima per guadagni in Piazza Affari, con un progresso del 50 per cento rispetto a inizio anno e un picco a +70 per cento raggiunto a metà giugno quando sembrava imminente l'annuncio di un'operazione straordinaria. Ma tutte le banche analizzate hanno guadagnato molto sul listino azionario: Unicredit il 36 per cento, Intesa Sanpaolo e il Credito Emiliano il 26 per cento, Mps il 19 per cento nonostante l'imminente aumento di capitale da tre miliardi di euro e Bper il 18 per cento. Tutte al di sopra dell'indice principale della Borsa di Milano che in questi sei mesi ha guadagnato poco meno del 17 per cento. Un risultato che, in epoche normali, avrebbe comunque portato a stappare champagne.

Le prossime mosse

Il dettaglio dei bilanci, riportato nelle tabelle, evidenzia anche altre importanti tendenze. Intesa è la macchina più efficiente del momento, ma sono evidenti i benefici che ha tratto dalla acquisizione di Ubi. Il Banco Bpm ha incrementato di quasi il 19 per cento i proventi operativi ed è migliorato in due voci tradizionalmente importanti dei ricavi: interessi e commissioni. Il Monte dei Paschi ha sensibilmente migliorato sia le commissioni che il totale dei ricavi, il Credem ha migliorato sia interessi che commissioni, Bper ha acceso i fuochi d'artificio con un bilancio che ha visto forte crescita di commissioni, interessi, proventi operativi e un utile netto quadruplicato a oltre mezzo miliardo di euro. A questi risultati si aggiungono le semestrali delle banche meno tradizionali, quelle senza sportelli, nate digitali o semplicemente con altre specializzazioni principali. È il caso di Mediobanca, che ha evidenziato 807 milioni di utile netto, o delle tre specialiste del risparmio gestito: Mediobanca con 286 milioni, Fincobank con 216



Superficie 73 %

milioni e Banca Generali con 190 milioni. Anche tra queste il risiko è il gioco del momento: molti i dossier allo studio. Il consolidamento è una macro tendenza inevitabile. E la Popolare di Sondrio, prossima a trasformarsi in società per azioni, sembra essere uno degli obiettivi degli istituti di maggiore dimensione.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Intesa Sanpaolo Dati in miliardi di euro

	Al 30/6 2021	Al 30/6 2020	Variaz. %
Interessi netti	3,947	4,077	-3.2
Commissioni nette	4,683	4,136	+13.2
Proventi operativi	10,674	10,494	+1.7
Oneri operativi	5,255	5,579	-2.3
Rettifiche su crediti	1,001	2,081	-51.9
Crediti verso clientela	461,348	461,373	n. s.
Utile netto	3,023	2,566	+17.8
Capitalizzazione: 45,78 miliardi (41.1 al 1/1/2021)			

Unicredit Dati in miliardi di euro

	Al 30/6 2021	Al 30/6 2020	Variaz. %
Interessi netti	4,383	4,887	-10.3
Commissioni nette	3,362	2,997	+12.2
Proventi operativi	9,084	8,554	+6.3
Oneri operativi	4,874	4,933	-1.2
Rettifiche su crediti	0,527	2,198	-76
Crediti verso clientela	438,401	479,253	-8.5
Utile netto	1,921	-2,286	n. s.
Capitalizzazione: 22,72 miliardi (18.9 al 1/1/2021)			

Banco Bpm Dati in milioni di euro

	Al 30/6 2021	Al 30/6 2020	Variaz. %
Interessi netti	1,019.2	953.621	+6.9
Commissioni nette	950.074	816.934	+16.3
Proventi operativi	2,323.5	1,955.9	+18.8
Oneri operativi	1,275.5	1,248.7	+2.1
Rettifiche su crediti	472,578	476,242	-0.8
Crediti verso clientela	109,374	109,334	n. s.
Utile netto	361,317	105,231	+243.4
Capitalizzazione: 4,09 miliardi (3.3 al 1/1/2021)			

Bper Banca Dati in milioni di euro

	Al 30/6 2021	Al 30/6 2020	Variaz. %
Interessi netti	728,322	618,251	+17.8%
Commissioni nette	733,958	512,697	+43.16%
Proventi operativi	1,598.42	1,220.59	+30.95%
Oneri operativi	1,111.45	817.48	+35.96%
Rettifiche su crediti	576,388	298,622	+93.02%
Crediti verso clientela	76,290.3	53,005.8	+43.93%
Utile netto	501,808	102,496	+389.59%
Capitalizzazione: 2,48 miliardi (2.66 al 1/1/2021)			

Mps Dati in milioni di euro

	Al 30/6 2021	Al 30/6 2020	Variaz. %
Interessi netti	585.2	646.9	-9.5
Commissioni nette	754.5	694.3	+8.7
Proventi operativi	1,563.9	1,425.5	+7.7
Oneri operativi	1,073.3	1,077.1	-0.3
Rettifiche su crediti	1.7	-5.5	n. s.
Crediti verso clientela	81,355.8	82,632.3	-1.5
Utile netto	202.1	-1,081.4	n. s.
Capitalizzazione: 1,13 miliardi (1.2 al 1/1/2021)			

Credito Emiliano Dati in milioni di euro

	Al 30/6 2021	Al 30/6 2020	Variaz. %
Interessi netti	230.47	224.61	+2.60
Commissioni nette	286.176	251,389	+13.84
Proventi operativi	660.131	588,023	+12.26
Oneri operativi	444,147	396,039	+11.73
Rettifiche su crediti	23,457	22,052	+1.15
Crediti verso clientela	35,379	34,353	+0.45
Utile netto	136,436	77,929	+75.00
Capitalizzazione: 1,89 miliardi (1.647 al 1/1/2021)			

Fonte: Bilanci societari e Borsa Italiana

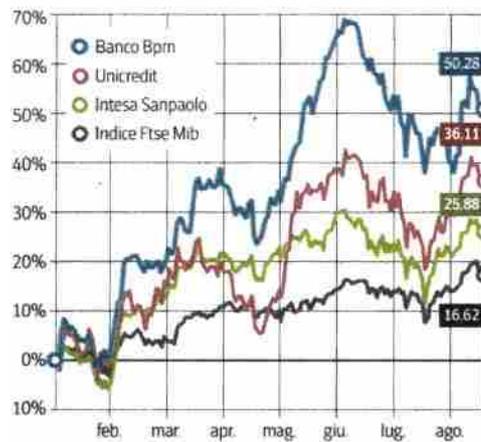
ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640

Le altre banche Utili netti in milioni di euro

	Al 30/6 2021	Al 30/6 2020	Variatz. %
Carige	-49,9	-97,8 ¹⁾	+48,0
Banca Generali	190,1	131,9	+44,1
Banca Mediolanum	268,74	150,48	+79,0
Banco di Desio	36,843	9,598	+283,9
FinecoBank	216,67	180,17	+20,3
Mediobanca	807,6	600,4	+34,5
Popolare di Sondrio	139,68	16,248	+757,8

1) Periodo dal 1/2/2020 al 30/6/2020

Così in Borsa L'andamento da inizio 2021



Fonte: Bilanci societari e Borsa Italiana



Unicredit

Andrea Orcel, alla guida del gruppo di Piazza Gae Aulenti dal 15 aprile del 2021



Bper Banca

Piero Luigi Montani, amministratore delegato del gruppo dallo scorso aprile



Credito Emiliano

Nazzeno Gregori, direttore generale del gruppo che ha la famiglia Maramotti azionista



Intesa Sanpaolo

Il group ceo Carlo Messina: oltre 3 miliardi di utili netti nel primo semestre dell'anno



Banco Bpm

Giuseppe Castagna, amministratore delegato del gruppo: è al centro del rischio



Monte dei Paschi

L'amministratore delegato Guido Bastianini: Mps è nel mirino di Unicredit

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

L'ITALIA VINCE ANCHE GLI EUROPEI DEGLI SCAMBI

Francesco Vanni d'Archirafi nominato ai vertici di Euroclear,
la piattaforma che gestisce le transazioni finanziarie

Tassi in rialzo? «Nessuno vuole scatenare la volatilità dei mercati»

La ripresa? «A W ma attenti alle crisi sociali»

«In tempi digitali non dovrebbero esserci barriere, ma i muri di protezione anti Covid hanno spesso bloccato la filiera produttiva»

«L'Europa ha reagito con un piano colossale, e con iniezioni di liquidità. Ma nella società restano forti disuguaglianze»

di **Enrica Roddolo**

Euroclear, il gigante delle transazioni che macina 12 volte il Pil mondiale (è la società che gestisce le fasi di liquidazione e regolamento delle operazioni in titoli, o in valute, di tipo cross-border, mediante il collegamento con i depositari centrali dei diversi Paesi), sarà ancora a guida italiana. L'Euroclear general meeting ha dato il via libera all'insediamento di Francesco Vanni d'Archirafi, dopo Franco Passacantando. «Beh visti i risultati agli Europei di calcio, si può dire che Euroclear ha giocato d'anticipo con gli italiani — fa notare Passacantando —. Ma poi Euroclear ha un rigoroso e duro processo di selezione: Francesco lavorerà per valorizzare il contributo che Euroclear porta agli shareholder, ai clienti e agli stakeholder». Banchiere globale, con 38 anni di Citigroup alle spalle, d'Archirafi è abituato ai ruoli di responsabilità internazionale.

Cosa porterà dell'esperienza in Citi nel quartiere generale in Belgio di quella che è una pedina fondamentale nelle dinamiche finanziarie globali, colonna vertebrale dei mercati?

«In Citi, in quasi quarant'anni vissuti sull'asse Londra-New York, mi sono occupato di Transaction Services a livello mondiale, tra il 2009 e il 2013, per poi dedicarmi fino al 2018 a ristrutturare o vendere tutte le attività non core del gruppo: risultato, alla fine del lavoro dei 300 miliardi di dollari di asset da "valorizzare" ne erano rimasti solo 5. Era tempo di accettare una nuova sfida. Harold Finders e Franco Passacantando continuano per ora *ad interim* come presidente di Euroclear Holding e di Euroclear SA/NV, rispettivamente. Il passaggio di consegne formale, in autunno».

Un italiano, come Draghi...

«Draghi, l'uomo del "Whatever it takes" continua a dire che bisogna aiutare ancora l'Italia. E, per la prima volta anziché vedere talenti italiani migrare altrove, l'ex numero uno della Bce ha riportato a casa italiani che hanno lavorato all'estero: Dario Scannapieco e Vittorio Colao che con i futuri investimenti digitali sarà fondamentale».

Quale ripresa ci aspetta, anche grazie ai fondi del Pnrr?

«Digitale, green e infrastrutture sono la prospettiva giusta. E quanto alla ripresa credo sarà necessariamente a W, con alti e bassi, trimestri migliori, poi frenate: la pandemia non del tutto debellata, l'economia ancora fragile anche per un problema di *supply chain*. In tempi digitali in cui non dovrebbero esserci barriere, gli Stati hanno alzato muri di protezione per difendersi dal Covid. Con il risultato che la filiera produttiva spesso è interrotta».

L'Europa come uscirà dalla crisi?

«Davanti a una grande crisi l'Europa ha reagito con un piano colossale: ha dimostrato tutta la sua resilienza. E, con la Brexit, presto gli inglesi capiranno quanto costa la loro libertà».

Quando si inizierà a rientrare dalle tante politiche economiche e fiscali accomodanti che hanno sostenuto le economie nella pandemia?

«Prima o poi i tassi dovranno salire e pure l'inflazione, ma credo che le ban-

che centrali non avranno fretta, il contesto non lo permette ancora e nessuno vuole scatenare la volatilità dei mercati. Intanto la crisi sanitaria ha dimostrato che siamo in grado di far fronte a una pandemia, creare nuovi ecosistemi, individuare vaccini e studiare farmaci. E con le iniezioni di liquidità anche la crisi economico finanziaria è stata arginata. Però...».

Però?

«Resta la crisi sociale: disoccupazione giovanile alta, tensioni etniche ed emergenza climatica. Crisi che, non solo negli Usa, riemergerà alle prossime tornate elettorali».

A proposito di Usa e scenario globale. L'Afghanistan tornato in mano ai talebani: quali ricadute avrà sul panorama economico?

«L'Afghanistan non ha mai rappresentato un problema di natura economica, ma di scontro tra potenze economiche. Uno stato cuscinetto pronto alle infiltrazioni terroristiche. Se garantiamo una transizione sostenibile, forse riusciremo ad evitare che la situazione precipiti nuovamente nel terrore. Come in molti Paesi con una situazione socio-economica difficile, la fonte di finanziamento proviene da



esercizi illeciti e dubito che l'Afghanistan nelle nuove condizioni non ritorni in pieno alla coltivazione dell'oppio. Occorre evitarlo perché queste forme di finanziamento alimentano miseria, corruzione e distruzione».

Euroclear ha annunciato i risultati del primo semestre 2021: operating income in crescita del 7% a 777 milioni di euro. E fa shopping, con l'acquisizione della piattaforma MFEX Group di Stoccolma.

«Sono molto soddisfatto: Euroclear ha messo a segno un risultato e una performance finanziaria così forte nella prima metà dell'anno. Stiamo facendo progressi significativi con l'obiettivo di rimodellare il global Euroclear network, e sono molto fiducioso in un'ottima seconda metà dell'anno».

Come si è mossa Euroclear nella stagione della pandemia?

«L'obiettivo primario è stato la sicurezza, il welfare dei dipendenti e il servizio ai clienti. Così si è lavorato per assicurare prolungate modalità di lavoro da casa per tutti gli uffici. In quanto snodo critico dei mercati c'era l'impegno a salvaguardare i clienti e gli asset di Euroclear assicurando stabilità ed efficienza».

Il new normal di Euroclear?

«Riapriremo gradualmente i nostri uffici in linea con le disposizioni governative, ma la salute dei dipendenti resta la priorità. Con un *hybrid working model*, un modello ibrido che associa presenza negli uffici con prorogato lavoro da remoto: il new normal per Euroclear in futuro».

Futuro: quali sono i piani digitali?

«Dobbiamo accelerare l'adozione delle soluzioni digitali. Le aziende si trovano in una posizione cruciale, decisiva, per definire come investono e usano la digital technology. E in Euroclear, in questo viaggio digital ci siamo ormai da anni».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

E

● **Chi è**

Francesco Vanni d'Archirafi, classe 1960, è nato a Monaco di Baviera. Ha studiato all'American University e alla Columbia. Ha lavorato per 38 anni in Citi Group NY diventando ceo di Citi Transaction Services e Citi Holdings. Poi Vice chairman Banking, Capital Markets & Advisory (Emea)



Volti L'Euroclear general meeting ha dato il via libera all'insediamento di Francesco Vanni d'Archirafi come nuovo chairman della società

L'acquisizione della rete dei consulenti di Deutsche Bank

Lo scatto di Greco vale 17 miliardi di euro

di **Stefano Righi**

Agosto è il momento dei colpi di mercato. Non solo per il calcio, anche nella finanza la calura estiva induce ad accelerare le trattative. Così, con uno scatto degno di Lamont Marcell Jacobs Jr., Mario Greco ha battuto i più accreditati concorrenti allo sprint e si è messo alle spalle Azimut, Banca Generali e soprattutto Mediobanca, tutti pronti per la rete di mille consulenti finanziari che Deutsche Bank Italia ha messo sul mercato.

Ha vinto Greco, ovvero Zurich, che si è portata a casa quasi 17 miliardi di *asset gathering*, ovvero di risparmi che gli italiani avevano inizialmente affidato a Deutsche Bank.

La rete tedesca in Italia è quella nata come Finanza & Futuro, uno dei marchi che hanno fatto la storia del risparmio gestito nella Penisola e che negli anni è stata sempre un punto di riferimento molto importante per la banca tedesca.

Per Greco, uno dei più talentuosi manager italiani, con un passato in McKinsey, Ras, Allianz, Aip (Eurizon, Intesa) e Assicurazioni Generali è un segnale di attenzione molto importante nei confronti dell'Italia che, malgrado le note difficoltà ha,

nella capacità di risparmio, una delle proprie caratteristiche.

Finanza & Futuro venne costituita nel 1986 su iniziativa di Cofide, Banca di Roma e Shearson Lehman Brother. Nel 1987 iniziò la propria attività con il lancio del Fondo Professionale, subito seguito dal Sistema Lagest, il primo sistema di fondi *no load*, ovvero senza commissioni di ingresso. È del 1995 l'acquisizione da parte di Deutsche Bank. Nel 2010 si aprì il primo *flagship store* a Roma, seguito da Milano (2011) e Torino (2013). Nel 2015 i promotori arriveranno a essere 1.550.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Colpo grosso

Mario Greco, ceo del gruppo assicurativo Zurich, che ha acquisito le attività della rete italiana di *financial advisor* di Deutsche Bank

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



Superficie 14 %

LA LIUC FA IL PIENO CON IL FINTECH ENERBRAIN CONVINCE EDF

Victor Massiah da febbraio in cattedra per spiegare banche e tecnologia. Terzo Village italiano per il Crédit Agricole: aprirà a Padova a febbraio. L'aumento della Cividale. Cdp Venture, Primomiglio e Vulcano spingono la crescita di BrandOn

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

Il master in Fintech organizzato dalla Liuc che partirà a febbraio 2022 ha chiuso le iscrizioni. A fronte di venti posti disponibili i candidati sono risultati 47. Anna Gervasoni, prorettrice dell'Università Cattaneo e promotrice del master che vede anche Victor Massiah tra i docenti, non ha perso tempo: riunione operativa il 18 agosto nella spazio Cascia per avviare l'esame dei curricula presentati. Quella lanciata dalla Liuc è una delle prime attività formative specificamente dedicate all'analisi delle possibilità che la tecnologia informatica offre in ambito finanziario: banche e assicurazioni sono le prime industrie che potranno beneficiare, in un percorso trasformativo, delle opportunità determinate dalla applicazione spinta e integrata delle tecnologie informatiche.

L'aumento Civibank

Chiude il 14 settembre l'operazione di aumento di capitale da 50 milioni lanciata il 2 agosto da Civibank, l'ex Popolare di Cividale del Friuli oggi presieduta da Michela Del Piero. La banca ha chiuso il primo semestre del 2021 con un utile netto in crescita (5,2 milioni di euro, rispetto ai 2,1 milioni del primo semestre del 2020), una solidità patrimoniale (Cet1 14,5%) in linea con quanto prospettato dal Piano Strategico e la riduzione costante dei crediti deteriorati (-5,3% netto ri-

spetto a dicembre 2020). Confermati i dati sui finanziamenti, per un totale di 366 milioni di euro di nuovi finanziamenti erogati.

Enerbrain fa cassa

Cross Border growth capital ha agito come unico advisor finanziario di Edf (Electricity of France), multinazionale di servizi elettrici con 70 miliardi di euro di ricavi e 37,9 milioni di clienti, nel round di investimenti da 5,2 milioni di euro in Enerbrain, start-up specializzata in soluzioni per edifici intelligenti, guidata dal ceo Giuseppe Giordano. Edf Pulse Croissance, il fondo di corporate venture capital del gruppo ha guidato il round a cui hanno partecipato Iren, la multiutility italiana

operante nei settori elettrico, termico e del gas; Equiter Rif-T investitore e consulente finanziario nel settore delle infrastrutture e dell'innovazione; il fondo Digitech di Azimut Libera Impresa sgr, il primo fondo di venture capital nel settore B2B digitale italiano e Gellify, piattaforma di innovazione che collega le startup B2B high-tech con le aziende tradizionali per innovare i propri processi. Il round arriva sulla scia di un anno record per Enerbrain, che ha visto crescere i ricavi di oltre il 300%.

L'Agricole a Padova

Il Crédit Agricole punta su Padova. Lo fa coinvolgendo la Fondazione Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo, la Camera di commercio e l'incubatore di imprese Parco Galileo. Nella prossima primavera, nell'area direzionale della Stanga, aprirà infatti il terzo Villa-



Superficie 61 %

ge italiano del gruppo guidato in Italia da Giampiero Maioli. Dopo Milano e Parma, Padova sarà il centro dell'innovazione a Nordest per il gruppo francese. I Village (37 in tutta Europa), sono degli acceleratori d'innovazione, che mettono a contatto imprese e ricercatori secondo modalità nuove e destrutturate. Un luogo di tecnologia e di confine. La Fondazione Cariparo, guidata da Gilberto Muraro, investirà 222 mila euro nel progetto; la Camera di commercio, presieduta da Antonio Santocono, si impegnerà per 333 mila euro e il Parco Galileo con 10 mila euro che portano il totale a 565 mila euro, pari al 35 per cento del capitale del Village padovano. Partenza a febbraio, primi reclutamenti nelle prossime settimane.

Costim si rimette a nuovo

Costim, tra i leader nazionali nella filiera del *real estate*, raggruppa tre società: Impresa Percassi (*general contractor* leader nell'edilizia civile), Gualini (*player* internazionale nella progettazione e realizzazione di involucri edilizi) ed Elmet Srl (azienda di *global service, energy service* e servizi digitali integrati). Tra i fondatori di Costim, Domenico Bosatelli e Francesco Percassi è stato raggiunto un accordo, a seguito del quale Bosatelli, con Polifin (holding di famiglia che controlla anche Gewiss), sale al 60% di Costim Srl e Percassi, per il tramite di Unifin, acquisirà entro l'au-

tunno 2021 il restante 40%. L'operazione ha un valore di 25 milioni di euro. Il nuovo consiglio di amministrazione di Costim è composto dal presidente onorario Domenico Bosatelli, Francesco Percassi presidente esecutivo, Jacopo Palermo amministratore delegato, Armando Santus, Fabio Bosatelli e Sergio Rubini consiglieri.

Crescere online

BrandOn Group ha chiuso il 2020 con un fatturato di oltre 32 milioni di euro, in crescita del 54% rispetto all'anno precedente con un ebitda superiore agli 1,7 milioni di euro (+70%) e un utile netto di oltre 300 mila euro. BrandOn abilita le aziende a vendere *online* ed esportare sui principali *marketplace* internazionali. Il forte incremento dei ricavi è stato accompagnato anche da un deciso aumento delle referenze in catalogo offerte da BrandOn, che oggi superano quota 6 milioni (rispetto alle poco più di 800 mila nel 2019), per un totale di 2,2 milioni di prodotti venduti nel 2020 su 45 *marketplace*.

Anche dal punto di vista dei finanziamenti, il 2020 è stato un anno importante: con l'ultimo *round* di 3,5 milioni di euro (guidato da Cdp Venture capital sgr come *lead investor* in coinvestimento con Primomiglio e Vulcano), il totale dal 2012 è salito a 7,6 milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

In crescita
Giuseppe Giordano,
ceo di Enerbrain: ricavi
in aumento del 300%

Castellanza
Anna Gervasoni
Prorettrice
dell'università Liuc

Export
Paola Marzario,
presidente di
BrandOn group:
32 milioni di euro di
fatturato (+54%)

LUIGI DEGRADA (FIDEURAM)

Banche e utility: si apre la stagione delle blue chip

di **Gabriele Petrucciani**

Che cosa c'è dietro ai numeri da prima della classe (o quasi) della nostra Borsa? Tra i primi indiziati il Pnrr (il Piano nazionale di ripresa e resilienza) e la ritrovata fiducia degli investitori internazionali nel sistema Italia. E se fino a oggi a eccellere sono state soprattutto le *small e mid cap* (+22,22% il Ftse SmallCap, +30,84% il Ftse MidCap, +36,52% lo Star e +47,77% l'Aim), nei prossimi mesi saranno le grandi capitalizzazioni — oggi «ferme» ad un più che onorevole 18,5% di guadagno — le vere protagoniste del *parterre* tricolore.

«Le società a piccola e media capitalizzazione hanno corso molto di più quest'anno, con lo Star e l'Aim, in particolare, che in termini di performance non hanno nulla da invidiare ai migliori mercati internazionali», spiega Luigi Degrada, responsabile fondi italiani di Fideuram Am Sgr e gestore (da 18 anni) del fondo Fideuram Italia. Un gestore di lungo corso, in grado di muoversi al meglio nella nostra Borsa, visto che Degrada nel 2021 è salito per il quinto anno consecutivo per la categoria Azionari Italia sul podio dei Morningstar Awards, gli Oscar dei fondi celebrati dalla società leader globale dell'analisi del risparmio gestito.

Degradà vede quindi un futuro meno spumeggiante per i titoli piccoli e medi e un ritorno di fiamma per i (non molti) big: «Ora, forse, ci troviamo di fronte a degli eccessi, per

cui è consigliabile fare attenzione e muoversi con molto selettività. Proprio per questo recentemente abbiamo chiuso alcune posizioni tra le *small e mid cap*, prendendo profitto su quei titoli che hanno fatto meglio e che non sono particolarmente liquidi, per riposizionarci sulle società più grandi. Crediamo che ci siano le condizioni perché il mercato italiano delle *big cap* possa continuare a far bene e primeggiare sulle altre piazze internazionali. A partire dalle valutazioni a sconto, con i prezzi che oggi quotano circa 13 volte gli utili».

E poi ci sono i dividendi, tradizionalmente più alti in Italia rispetto agli altri mercati, che acquisiscono ancora più valore se confrontati con i ritorni offerti dai *bond*, in molti casi sottozero. In Italia, che pure continua a pagare molto per il suo enorme debito, le ultime emissioni del Btp a 3 anni hanno mostrato un rendimento lordo negativo, mentre l'asta del Btp a 5 anni dello scorso 30 luglio si è chiusa con un rendimento lordo dello 0,02%. «Considerando anche la recente gamba ribassista dei rendimenti obbligazionari, mi aspetto dei flussi in uscita dal reddito fisso — puntualizza Degrada —, e a trarne vantaggio sarà proprio il mercato azionario. Nell'attuale contesto è fondamentale posizionarsi su *asset class* in grado di dare un rendimento, a maggior ragione se continueremo a vedere tensioni inflattive».

Anche le ultime trimestrali, che hanno sorpreso positivamente, giocano a favore delle grandi capitalizzazioni. «Nei primi sei mesi del 2021 c'è stato

un recupero completo del fatturato pre-Covid, ovvero rispetto allo stesso periodo del 2019 — sottolinea il gestore di Fideuram Am Sgr —. Ma quello che ha stupito di più è che sono state ampiamente battute le aspettative degli analisti. Tant'è che c'è stata una revisione al rialzo degli utili del 20% sul 2021 e del 10% sul 2022».

Guardando invece ai settori, sul podio di Degrada ci sono soprattutto i titoli del comparto finanziario, grazie anche alla riapertura della Bce al pagamento dei dividendi (si ripartirà dal prossimo primo ottobre), le *utility*, che hanno multipli e dividendi interessanti, e le materie prime, con alcuni titoli che mostrano tendenze che non passano inosservate. «Tutti comparti che sono rimasti un po' più indietro nel recupero di Piazza Affari — puntualizza Degrada, che poi consiglia prudenza su quelle aree che scontano scenari perfetti e crescita sostenute anche nel lungo periodo. Come nel caso del lusso che, visti i multipli veramente importanti, incorpora un livello di rischio più alto», conclude. Non a caso i titoli del lusso sono stati al centro di flussi di vendita alla fine della scorsa settimana, quando il nervosismo per la crisi afghana ha tagliato le unghie a tutti i listini.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Qui Milano
Luigi Degrada
(Banca Fideuram)



Superficie 28 %

Fallimento del consumatore
Il mutuo «facile» non blocca
l'iter di uscita dai debiti —p.17

Il mutuo erogato facilmente non blocca l'uscita dai debiti e si rimborsa a rate lunghe

Fallimento del privato/1

Tribunale di Napoli: la norma riformata vieta l'opposizione del creditore causa della crisi

La concessione incauta consente di portare la restituzione oltre l'anno

Michele Valente

La scorretta valutazione della sostenibilità del debito da parte del finanziatore non solo impedisce a quest'ultimo di opporsi al piano di fuoriuscita dai debiti proposto dal consumatore ma consente anche il pagamento rateizzato per oltre un anno, nonostante il credito sia munito di privilegio. Lo ha deciso il Tribunale di Napoli (decreto del 9 giugno 2021) che ha omologato un piano del consumatore superando dissenso della banca che aveva concesso il mutuo senza effettuare un esame approfondito del merito creditizio del debitore.

Le nuove regole

Con il chiaro intento di favorire l'accesso alle procedure di sovraindebitamento da parte del consumatore e l'omologa del piano, la riforma della legge 3/2012 prevista dalla legge 176/2020 (in vigore dal 25 dicembre scorso) ha introdotto un sistema sanzionatorio in capo al creditore che ha determinato, in modo colpevole la situazione di indebitamento del consumatore o il suo aggravamento, anche mediante la mancata valutazione dell'effettiva capacità di rimborso (il cosiddetto merito creditizio) del credito al momento dell'erogazione del finanziamento: in base alle nuove norme il creditore non può infatti op-

porsi al piano del consumatore, proporre reclamo in sede di omologa e neanche far valere cause di inammissibilità che non derivino da comportamenti dolosi del debitore (articolo 12bis della legge 3/2012).

Il pagamento dilazionato

Negli ultimi mesi i tribunali hanno affrontato il tema delle conseguenze di una superficiale valutazione della sostenibilità del debito da parte del soggetto, di solito istituti di credito, che concede il finanziamento.

Nel caso esaminato dal Tribunale di Napoli, il consumatore - sovraindebitato per lo più a causa del mutuo ipotecario sulla prima casa - aveva presentato un piano con pagamento falcidiato e dilazionato di oltre un anno del credito bancario. Di fronte al diniego della banca al pagamento rateale e alla sua opposizione all'omologa del piano, il debitore aveva invocato l'applicazione dell'articolo 12bis, sostenendo che l'istituto di credito, al momento della concessione del mutuo, non aveva operato una corretta valutazione del merito creditizio, avendo onerato il debitore di una rata mensile di rimborso superiore al terzo del reddito disponibile.

Il Tribunale ha accolto le tesi del debitore e negato alla banca la facoltà di opporsi all'omologa del piano. La novità sta però nel peso che il Tribunale ha attribuito alla condotta della banca: da essa, infatti, ha fatto derivare non solo l'impossibilità di proporre opposizione ma anche la liceità (quasi automatica) della proposta del consumatore di pagamento dilazionato del credito ipotecario per oltre un anno in deroga all'articolo 8, comma 4, della legge 3/2012 che prevede il pagamento immediato (entro l'anno) dei creditori privilegiati o muniti di pegno o ipoteca. Ma, secondo i giudici napoletani, anche se non ricorre nessuna delle condizioni che permettono di concedere la rateizzazione ultra-annuale (continuazione dell'attività,

consenso del creditore, liquidazione del bene ipotecato), la dilazione "lunga" è di fatto consentita dalla mancata valutazione del merito creditizio.

Il divieto di opposizione

Anche il Tribunale di Ferrara (decreto del 7 aprile 2021) si è espresso sulla violazione delle regole sul merito creditizio, sottolineando però un aspetto diverso, e cioè l'estraneità della condotta del finanziatore nella valutazione della meritevolezza del consumatore di accedere al piano. Ed infatti, secondo il Tribunale, dalla violazione delle regole del merito creditizio da parte del finanziatore discendono le sole sanzioni comminate dall'articolo 12bis della legge 3/2012 senza alcuna incidenza sul piano della meritevolezza del debitore: anche nel caso di incauto finanziamento, il debitore deve dimostrare di versare in una situazione di sovraindebitamento senza dolo o colpa grave, pena l'inammissibilità della proposta.

Il Tribunale di Benevento (decisione del 26 gennaio 2021) ha negato ad un istituto di credito la facoltà di opporsi al piano del consumatore poiché l'istituto aveva finanziato il consumatore senza valutarne l'effettiva capacità economica e non aveva vagliato (come previsto dall'articolo 124bis del Testo unico bancario) - anche in base alle informazioni preliminari a sua disposizione - il merito creditizio, dimostrando una condotta incauta.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Superficie 36 %

Le indicazioni dei giudici

1

Rateizzazione lunga

Nella fase di erogazione del credito, il finanziatore che ha il potere decisionale ed esclusivo di concedere o meno il finanziamento deve compiere un'analisi del merito creditizio e formulare una prognosi favorevole sul rimborso: valutazione da compiere con correttezza, buona fede e grado di professionalità richiesto dall'ordinamento *Tribunale di Napoli, decisione 9 giugno 2021*

2

Meritevolezza del debitore

Non ha rilievo, ai fini della verifica del requisito della "meritevolezza", la violazione da parte del finanziatore delle regole sul merito creditizio. La colpa o la sciatteria del finanziatore ha una propria sanzione: la limitazione alla impugnazione. La colpa grave o il dolo nell'assumere il debito comporta l'inammissibilità della proposta di piano *Tribunale di Ferrara, decisione del 7 aprile 2021*

3

Onere della valutazione

Spetta al finanziatore l'onere di vagliare, prima della conclusione del contratto, il merito creditizio (articolo 124bis del Testo unico bancario e articolo 12bis della legge 3/2012). In caso di inadempimento del debitore, il creditore quindi non può far valere la situazione di difficoltà economica esistente quando è stato stipulato il finanziamento *Tribunale di Benevento, decisione del 26 gennaio 2021*

LA SALVEZZA DEL MONTE

Anche il ministro Franco ha detto che sopravviverà alla fusione con Unicredit

L'Europa lasci stare l'Italia Mps deve mantenere il marchio

*I dubbi della Ue
Probabilmente vede
nell'operazione una violazione
delle norme che impediscono
gli aiuti di Stato*

DI ANGELO DE MATTIA

Il futuro del Montepaschi diventa sempre più un problema che travalica il livello aziendale e solleva questioni di carattere nazionale ed europeo. Il mantenimento del marchio dell'Istituto è stato indicato come un vincolo anche nell'esposizione del Ministro dell'economia, Daniele Franco, in occasione della recente audizione presso le Commissioni parlamentari. È pur vero che non è stato sciolto il significato di tale mantenimento, ma tutti hanno capito che, se il progetto di aggregazione con l'Unicredit andrà a buon fine, una parte del Monte dovrebbe rimanere autonoma, con un ambito di operatività tutto ancora da valutare. È del pari vero che negli ultimi giorni, a testimonianza della complessità del tema, si era parlato del mantenimento del marchio in capo alla Fondazione, la quale, però, già reca la denominazione riferita all'Istituto, e che sarebbero state ampliate le facoltà operative di tale ente: una soluzione, questa, bislacca e per nulla coincidente con gli impegni originari. Ma la novità sembra sopravvenire ora: secondo notizie non confermate, ma, a distanza di alcuni giorni, neppure smentite, la Commissione Ue vieterebbe la sopravvivenza del marchio. Non si capisce bene su quali basi, innanzitutto giuridiche, si fondi il divieto. Forse Bruxelles vede nel suddetto mantenimento una violazione della Direttiva sul «bail-in» e delle norme sul «burden sharing», forse ri-

tiene che esservi un contrasto con le norme sul divieto di aiuti di Stato. Si menzionano queste ipotesi non perché le si ritenga fondate, ma perché, conoscendo il cieco rigorismo della Commissione, se la notizia anzidetta fosse vera, non ci si stupirebbe se fosse evidenziata una strampalata posizione sui presunti divieti, dopo quella, esemplificativa del modo di agire della Direzione «Competition», adottata a proposito della vicenda Tercas che le è costata una netta condanna in primo grado e in appello della Corte europea di giustizia. Intervenire sul merito di un'operazione di aggregazione mirata a sistemare un pezzo importante del settore bancario significa non rendersi conto del danno che si può provocare proseguendo lungo la strada che, per esempio, negli anni ha portato alla soppressione delle misure autonomamente adottabili dagli Stati nei casi di dissesti bancari (in Italia, il famoso D.M. Sindona) con la motivazione di non accollare oneri al bilancio pubblico, mentre proprio il caso italiano dimostra che con le nuove procedure il carico sul bilancio dello Stato potrà risultare nettamente superiore a quello indotto dal predetto Decreto che, per esempio, nel caso Banca Napoli ha fruttato al Tesoro un introito di circa 500 milioni (non certo un onere). La tesi, se vera, di un Monte, il più antico Istituto del mondo, che deve obbligatoriamente dissolversi nell'Unicredit senza lasciare di sé la minima traccia.



Daniele Franco
È il ministro
dell'Economia

©RIPRODUZIONE RISERVATA

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



Superficie 26 %