



FEDERAZIONE | AUTONOMA | BANCARI | ITALIANI

Riservato alle strutture
Dipartimento Comunicazione & Immagine

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 01/12/2021

SCENARIO BANCHE

01/12/21	Corriere della Sera	39	Mattarella riceve i vertici di Cdp	...	1
01/12/21	Giornale del Piemonte e della Liguria	4	Sviluppo, Unicredit sottoscrive minibond da 1,5 milioni emesso dalla LMM Logistics di Torino	...	2
01/12/21	Giorno - Carlino - Nazione	21	Illimity finanzia il rilancio di Gr ancasa	...	3
01/12/21	Giorno - Carlino - Nazione	22	Profitti & perdite - Sopra Steria Ecosistema digitale Banche ancora in ritardo	...	4
01/12/21	Italia Oggi	27	B. Fucino, Petricca azionista	...	5
01/12/21	Italia Oggi	27	Cesare Ponti debutta nei certificate	...	6
01/12/21	Italia Oggi	28	Banche in ritardo sull'open finance	...	7
01/12/21	Italia Oggi	30	Riciclaggio e frodi alla porta	Betti Maria_Sole	8
01/12/21	La Discussione	1	Bankitalia in campo contro gli attacchi informatici	Razzante Ranieri	9
01/12/21	Messaggero	20	Mps ai privati in due tempi: prima la pulizia poi la vendita	Dimito Rosario	11
01/12/21	Messaggero	21	La Banca del Fucino apre a Petricca	...	12
01/12/21	Mf	4	Il protocollo Acri-Mef torna al vaglio delle fondazioni	Gualtieri Luca	13
01/12/21	Mf	11	Mps tratta con Bruxelles sull'entità dei tagli da inserire nel nuovo piano - Il Tesoro tratta sui tagli a Mps	Gualtieri Luca	14
01/12/21	Mf	11	La Banca Popolare di Piacenza studia il dossier Sanfelice 1893	Romano Mauro	15
01/12/21	Mf	11	Refink guida crypto e fintech regolate	Follis Manuel	16
01/12/21	Mf	11	Banche, solo il 12% pronto per il digital	...	17
01/12/21	Mf	13	Assicurazioni, redditività record	Messia Anna	18
01/12/21	Mf	18	I nuovi requisiti e le motivazioni d'idoneità per le nomine in banche e intermediari	Giombini Daniele	19
01/12/21	Nazione Firenze	17	Intesa fra Italiana Assicurazioni-Reale Group e Cassa Ravenna	...	20
01/12/21	Panorama	6	Editoriale - Un banchiere perbene	Belpietro Maurizio	21
01/12/21	Repubblica Genova	5	Carige, Ponti avvia la prima emissione di cartolarizzazioni	n.b.	22
01/12/21	Repubblica Torino	7	Intervista a Paola Garibotti - "La meccanica? Sta decollando e trainerà il Piemonte" - Garibotti "La meccanica è viva e sta per decollare Trainerà il Piemonte"	Giacosa Mariachiara	23
01/12/21	Sole 24 Ore	27	Italia, tornano a salire i tassi dei mutui di nuova erogazione - Tornano a salire i tassi dei mutui In Italia rincaro più salato della Ue	Cellino Maximilian	25
01/12/21	Sole 24 Ore	27	Temi duri per le surroghe: le banche alzano i costi e impongono più limiti	Lops Vito	27
01/12/21	Sole 24 Ore	30	Cdp: il capo dello stato Mattarella riceve i vertici	...	29
01/12/21	Sole 24 Ore	31	Mediobanca, Nagel e altri manager vendono titoli	...	30
01/12/21	Sole 24 Ore	33	Non solo banche: per l'impresa la svolta è sul mercato dei capitali	Festa Carlo	31
01/12/21	Tempo	12	Assopopolari. «Obiettivo sostenibilità anche prima del 2030»	...	33
01/12/21	Tempo	12	Nuovo socio. Petricca entra nel capitale di Banca del Fucino	...	34
WEB					
30/11/21	CREMONAOGGI.IT	1	Intesa Sanpaolo verso la chiusura di un altro sportello in centro - Cremonaoggi	...	35

L'incontro al Quirinale

Mattarella riceve i vertici di Cdp

Il presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, ha ricevuto ieri al Quirinale Dario Scannapieco e Giovanni Gorno Tempini, rispettivamente l'amministratore delegato e direttore generale e il presidente del cda di Cassa Depositi e Prestiti.



Il Presidente Mattarella riceve Dario Scannapieco, amministratore delegato di Cassa Depositi e Prestiti

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



Superficie 11 %

L'AZIENDA LEADER DELLA LOGISTICA NEI SETTORI ALIMENTARE, RETAIL E GRANDE DISTRIBUZIONE

Sviluppo, Unicredit sottoscrive minibond da 1,5 milioni emesso dalla LMM Logistics di Torino

Il finanziamento, finalizzato a sostenere la crescita del gruppo, è garantito dal Fondo Centrale

■ UniCredit ha sottoscritto un minibond da 1,5 milioni di euro emesso da LMM Logistics di Torino, operatore logistico specializzato nei servizi per i settori alimentare, retail e grande distribuzione organizzata. L'attività di LMM si sviluppa attraverso tre SBU che si occupano della gestione degli Hub logistici e della loro interazione con i centri di preparazione dei prodotti, dei servizi di rifornimento degli scaffali e di remodeling dei supermercati, oltre che della gestione delle piattaforme e-commerce mediante la preparazione e la consegna a domicilio delle spese acquistate on-line dai consumatori. Il prestito obbligazionario si avvale della garanzia del Fondo Centrale, avrà una durata di 5 anni ed è finalizzato a sostenere le strategie di crescita e sviluppo di LMM Logistics. «Lo strumento del minibond - spiega Paola Garibotti, Responsabile regionale Nord Ovest di UniCredit - è per noi molto importante, in quanto ci consente di sostenere le pmi italiane per i loro progetti di crescita. In questa fase di ripartenza del Paese, desideriamo utilizzare tutti gli strumenti in nostro possesso per dare un supporto concreto agli imprenditori e questa tipologia di fondi va ad aggiungersi alla nostra tradizionale attività di sostegno dell'economia reale. Proprio in Piemonte abbiamo raggiunto di recente il traguardo delle 100 imprese sostenute con minibond, confermando la nostra leadership in Italia nel processo di apertura delle PMI al mer-

cato dei capitali». La mission di LMM, azienda leader nel settore della logistica per i settori retail, grande distribuzione, food & beverage, tessile ed automotive è quella di pensare, progettare e realizzare le migliori soluzioni per i propri clienti, trasformando la logistica da costo a valore. La forza di LMM Logistics risiede nella propria organizzazione, capace di garantire un servizio completamente personalizzato ed adatto alle specifiche esigenze di ogni cliente, costruito sulla base di una solida esperienza nel settore. Con i suoi 14 milioni di euro di ricavi nel 2020 e un tasso di crescita assoluto del +2.404%, l'azienda ha scalato la classifica delle 269 italiane presenti nella FT1000 2021 del Financial Times, posizionandosi al 33° posto nella classifica assoluta delle 1000 aziende che crescono più velocemente in Europa. «Il collocamento del minibond rappresenta per la nostra Società un passo importante, perché ci permette di finanziare la crescita attraverso uno strumento innovativo ed aperto ai mercati - afferma Massimiliano Spinello, Presidente e Amministratore Delegato di LMM - . Siamo vivendo una fase di forte espansione e grazie a questa operazione, che abbiamo perfezionato grazie al supporto di UniCredit, ci avviamo a consolidare la strategia di sviluppo geografico e tecnologico». Ad assistere LMM Logistics sono stati l'equity partner dello studio Dondona, Luca Asvisio, ed il notaio Francesca Morotti Astore.

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



Superficie 26 %

Il gruppo si riposiziona nel segmento Premium

Illimity finanzia il rilancio di Grancasa

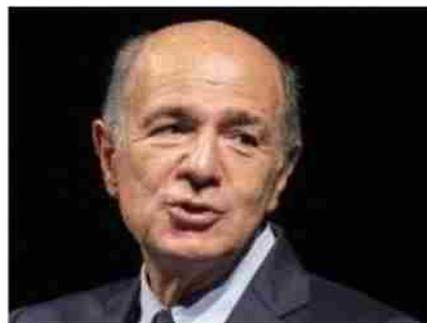
Sul nuovo piano industriale 25 milioni della banca. Fabio Cassi ha guidato gli advisory

MILANO

Illimity Bank, guidata da Corrado Passera (**nella foto**), ha siglato un accordo di finanziamento con il gruppo Grancasa, specializzato nella vendita di arredamento ed accessori per la casa, per 25 milioni di euro. Per far fronte ai cambiamenti che hanno investito il mercato negli ultimi anni - l'esplosione dell'e-commerce, una sempre maggiore competizione nel settore e una significativa evoluzione in termini di esigenze da parte dei consumatori - Grancasa ha intrapreso un percorso di rilancio strategico ed industriale, iniziato lo scorso anno con l'ingresso del nuovo management.

Il nuovo piano industriale, finanziato da Illimity, prevede il riposizionamento del brand Grancasa nel segmento premium del mercato di riferimento, la trasformazione e la riorganizzazione dei punti vendita e un particolare focus sull'eCommerce, con la creazione di una nuova piattaforma digitale per la promozione dei prodotti non solo del gruppo, ma anche dell'ecosistema di imprese che collaborano con esso. Nell'operazione per accedere ai finanziamenti di Illimity, Grancasa è stata assistita dalla Cap Advisory, con un team guidato da Fabio Cassi, e dai legali di Hogan Lovells, con un team guidato da Ernesto Apuzzo.

Il finanziamento di Illimity si inserisce in un più ampio accordo con i principali creditori finanziari, che hanno consentito di valorizzare non solo le prospettive di rilancio e la solidità del piano industriale, ma anche l'importante patrimonio immobiliare del gruppo Grancasa, il cui valore complessivo è stimato in circa 300 milioni di euro.



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



Superficie 25 %

PROFITTI & PERDITE

Sopra Steria

**Ecosistema digitale
Banche ancora in ritardo**

Solo il 12% delle banche è pronto ad abbracciare il modello operativo basato sull'ecosistema digitale richiesto nell'era dell'Open Finance: questo il dato più rilevante emerso da 'Master Ecosystems To Be Future-Ready In Banking', la ricerca di Forrester Consulting promossa da Sopra Steria (in foto l'ad Stefania Pompili).



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



Superficie 4 %

IMPRENDITORE *B. Fucino, Petricca azionista*

L'imprenditore Umberto Petricca entra nella compagine azionaria di Banca del Fucino con una quota rilevante. Petricca, abruzzese, era emigrato giovanissimo in America Latina dove è diventato un imprenditore nel campo delle infrastrutture. Recentemente ha fondato la Holding Italiana con sede a L'Aquila, che in pochi mesi ha registrato, partendo dall'edilizia, un notevole sviluppo della cantieristica in Abruzzo e nel Nord Italia. Nella holding di famiglia trovano posto asset bancari, assicurativi e delle utility.

«Salutiamo con gioia la decisione di un grande imprenditore quale Umberto Petricca di entrare nel capitale della Banca del Fucino», ha detto l'a.d. Francesco Maiolini. «La sua presenza è per un verso la migliore testimonianza della capacità del nostro progetto di attrarre investitori di profilo internazionale, e dall'altro rappresenta un importante contributo all'ulteriore rafforzamento della nostra banca nel suo territorio di radicamento e alla costruzione di una governance di alto profilo».

— © Riproduzione riservata — ■

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



Superficie 9 %

CARIGE

Cesare Ponti debutta nei certificate

Banca Cesare Ponti, controllata di Carige, ha dato avvio al collocamento della prima emissione di certificate quotati sui mercati regolamentati. Il collocamento, che si concluderà il 16 dicembre, rappresenta un passo fondamentale per la crescita di Banca Cesare Ponti come centro di sviluppo di competenze di wealth management, così come previsto dal piano strategico del gruppo. L'emissione di certificates si configura come il completamento del panorama dei servizi offerti alla clientela del gruppo e agli investitori da parte di Banca Cesare Ponti.

Francesco Guido, amministratore delegato di Carige, ha detto che «il modello della nuova struttura di wealth management del gruppo Carige trova le sue radici nel profondo rapporto di fiducia tra banchiere e cliente, frutto dell'attenzione e del profondo rispetto che le donne e gli uomini della banca sanno porre alle esigenze di tranquillità e sicurezza dei propri clienti».

—© Riproduzione riservata—■

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



Superficie 10 %

Banche in ritardo sull'open finance

Le banche e la trasformazione digitale: un tema urgente che riguarda sia il miglioramento dell'esperienza sia la sicurezza dei clienti. Eppure solo il 12% delle banche è pronto ad abbracciare il modello operativo basato sull'ecosistema richiesto nell'era dell'open finance: è uno dei dati più rilevanti emersi da una ricerca di Forrester Consulting promossa da Sopra Steria, tra i leader europei della consulenza, dei servizi digitali e dello sviluppo di software.

«Il futuro del settore bancario dovrà essere sempre più connesso e innovativo, tenendo il passo con le trasformazioni sociali ed economiche attuali», ha affermato Andrea Di Filippo, direttore della divisione Servizi finanziari di Sopra Steria Italia. «I modelli di business, al fine di rimodellare i servizi finanziari nel prossimo decennio, stanno cambiando, focalizzandosi sempre più sull'open banking e l'open finance. Sopra Steria è pronta a interpretare le esigenze del settore, grazie soprattutto al capitale umano e alle competenze che può mettere in campo».

----- © Riproduzione riservata ----- ■

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



Superficie 9 %

In GU due decreti legislativi di recepimento della linea Ue in materia di reati finanziari

Riciclaggio e frodi alla porta

Più accessi ai conti e pagamenti immateriali a raggi x

DI MARIA SOLE BETTI

Conti bancari e informazioni finanziarie accessibili per le autorità, ma anche nuove condotte illecite in materia di strumenti di pagamento elettronici. Sono questi i nodi centrali della lotta al riciclaggio e alle frodi adottata nei due nuovi decreti legislativi n.184/2021 e n.186/2021 dell'8 novembre 2021, pubblicati in gazzetta ufficiale il 29 novembre scorso. Due dlgs che si prefiggono, in linea con le disposizioni comunitarie in materia di prevenzione e perseguimento dei reati finanziari, l'ampliamento della platea di soggetti incaricati all'uso delle informazioni bancarie e finanziarie ma anche l'introduzione, con la modifica del Codice penale, di una nuova regolamentazione degli strumenti di pagamento immateriali.

In tema di informazioni finanziarie e bancarie, è il dlgs n.186/2021 di attuazione della direttiva Ue n. 2019/1153 a designare le autorità nazionali competenti all'uso dei dati relativi alla finanza, ai movimenti di fondi o alle relazioni finanziarie commerciali detenute dall'unità di informazione finanziaria (Uif). Infatti, qualora necessarie per lo svolgimento di un procedimento penale o nell'ambito di un procedimento per l'applicazione delle misure di prevenzione patrimoniale, le informazioni finanziarie o le analisi Uif potranno essere richieste dal nu-

cleo speciale di polizia valutaria della Guardia di finanza e la direzione investigativa antimafia. Tali autorità potranno trasmettere tali dati anche alle autorità competenti di un altro stato membro, in presenza di una motivata richiesta avanzata, qualora tali informazioni siano necessarie per prevenire, accertare e contrastare riciclaggio o finanziamento al terrorismo. L'art. 8 del dlgs affida poi la possibilità alla Uif, in casi urgenti ed eccezionali, di scambiare con le unità di informazione finanziaria di altri stati membri le informazioni finanziarie pertinenti al trattamento o all'analisi di dati legati al terrorismo o alla criminalità organizzata associata al terrorismo in maniera tempestiva e a condizioni di reciprocità.

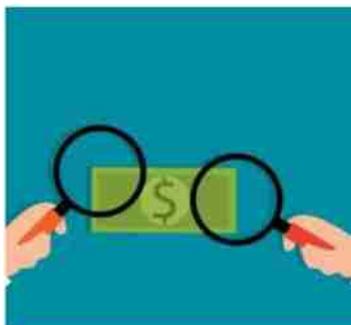
Il decreto, inoltre, incarica l'ufficio nazionale per il recupero dei beni (Aro), la polizia giudiziaria, i servizi di contrasto alla criminalità organizzata, il ministero dell'interno, il capo della polizia, i questori e il direttore della direzione investigativa antimafia all'accesso dei dati contenuti nel registro nazionale centralizzato dei conti bancari. Una platea di sette soggetti, abilitati ad accedere e consultare i conti bancari in caso di svolgimento di un procedimento penale o nell'ambito di un procedimento per l'applicazione delle misure di prevenzione patrimoniale.

Quanto invece al trattamento dei dati personali, tutti i

soggetti incaricati dal decreto all'accesso a queste tipologie di informazioni, pur designate e dunque competenti, sono sottoposti alla verifica della liceità della fruizione dei dati. Le autorità, infatti, saranno tenute a registrare in appositi file le richieste trasmesse e a conservarle per un periodo di cinque anni a decorrere dalla loro creazione. Tali registrazioni dovranno contenere le coordinate del soggetto che ha avuto accesso alle informazioni e quelle del destinatario dei risultati della ricerca, nonché gli estremi del procedimento, l'oggetto della richiesta e le eventuali misure di esecuzione e dovranno essere messe a disposizione del Garante per la protezione dei dati personali.

Rispetto invece ai pagamenti digitali, è il dlgs n.184/2021 di attuazione della direttiva Ue 2019/713 a introdurre nuove regole su frodi e falsificazioni dei mezzi di pagamento diversi dai contanti. Il decreto punisce, con la modifica dall'art.493 ter e l'introduzione dell'art.493 quater del codice penale, l'indebito utilizzo di carte di credito o di pagamento o di qualsiasi altro documento che abiliti il prelievo di denaro contante, l'acquisto di beni o la prestazione di servizi, introducendo però punizioni quanto alla fabbricazione, importazione, esportazione, vendita, trasporto o distribuzione di strumenti di pagamento immateriale diversi dai contanti e progettati per commettere reati.

© Riproduzione riservata



I due decreti sono il 184 e 186



Superficie 47 %

VADEMAECUM PER EVITARE CYBER TRUFFE SUI NOSTRI CONTI

Bankitalia in campo contro gli attacchi informatici

L'iniziativa denominata "I Navigati - Informati e Sicuri", annunciata dalla nostra Banca centrale e partita lunedì, promossa con l'Associazione bancaria ed una serie di banche, ci ricorda che il sistema bancario costituisce una delle principali infrastrutture critiche

del nostro Paese e che, non che lo fosse del tutto prima, esso potrebbe trovarsi non compiutamente in linea con la sicurezza informatica in questo periodo in cui il ricorso ai servizi on line si è fatto più massivo e intenso da parte della clientela

RANIERI RAZZANTE

Consigliere per la Cybersecurity del Ministero della Difesa

Gli attacchi informatici alle banche sono sostanzialmente di due tipi:

- Il più classico "furto di dati", il phishing su conti dei clienti, nonché la clonazione di strumenti di pagamento, soprattutto di carte di credito;
- Quelli alle piattaforme informatiche delle aziende stesse, con richieste di corposi riscatti.

La navigazione in sicurezza sui siti delle banche non è completa, purtroppo, da quando gli hackers hanno scoperto che è possibile carpire i dati sensibili della clientela, fino a giungere a catturare numeri di conto, codici Pin, dati anagrafici, rivenduti poi sul dark web per poche decine di euro/dollari. Migliaia di identità e profili, forniti spesso ingenuamente dagli stessi clienti, che vengono "adescati" con messaggi-civetta, del tipo "è pregato di mettersi in contatto con", ovvero di "confermare i suoi dati", quando non di "accedere al link allegato e modificare la password del conto".

Da tempo il centro di ricerca Crst, raccomanda ai clienti degli istituti di credito, ma anche degli altri intermediari finanziari (per i quali progettiamo e gestiamo sistemi di sicurezza), di non rispondere a nessun annuncio o messaggio proveniente dalla propria o altrui banche, anche se formali e con tanto di logo dell'istituto. Si verificano anche sempre più casi di messaggi wapp oppure di sms, che ovviamente una banca non scriverebbe mai.

Solo se ciò fosse previsto dal contratto di conto corrente che si sottoscrive, allora il cliente potrebbe aspettarsi della messaggistica, con apposito servizio dedicato, ma con misure di sicurezza che la sua banca gli spiegherebbe e che userebbe, in verità, con molta parsimonia.

Giorni fa ho ricevuto un sms da Poste; ovviamente non l'ho aperto, ma non perché sia intelligente ed esperto, ma semplicemente perché non sono cliente di Poste italiane! La curiosità dell'eventuale offerta potrebbe

però spingere a farlo.

Altro consiglio che la Banca d'Italia fornisce, e che sarà tra le attenzioni inserite in questa nuova campagna di sensibilizzazione, è quello di non diffondere molti dati su internet. Ad esempio, quando si acquistano on line beni o servizi, si utilizzino solo carte prepagate, caricandoci importi che bastano ciascuna volta a coprire l'ammontare dell'acquisto. In molti, invece, usano immettere informazioni personali, ma su siti sconosciuti, e numeri di carte di credito ordinarie, con limiti magari alti, e le clonazioni fioccano.

Il rimedio: l'immediato blocco della carta, ovvero del conto on line, che potrebbe però non essere immediato, per varie ragioni, e quindi si sopporteranno le relative perdite, che le banche



Superficie 48 %

(giustamente) non coprono se non si è tempestivamente segnalato il problema. Qualora invece non vi fosse collaborazione da parte dell'istituto (ad es. call center di blocco non funzionante), si potrebbe – dopo aver registrato il tentativo fallito, esercitare azione di rivalsa in sede civile.

Non è cosa buona lasciare il proprio pin o codici di sicurezza scritti nei portafogli o nelle borsette, ma anche nei telefonini; impararli a memoria, va da sé, costituisce il consiglio migliore che si possa dare.

La Banca d'Italia ricorda altresì di non fornire dati al telefono, se non ai call center ufficiali (in genere numeri verdi) delle banche con le quali si hanno rapporti. Fantomatici impiegati o consulenti telefonano per segnalare problemi e chiedere i codici di accesso, cosa che non farebbero

mai le procedure ordinarie oggi in vigore nel nostro paese.

Mi prendo la libertà di ricordare che non esistono siti sicuri per definizione; nel passato sono stati oggetto di clonazione e hackeraggio anche quelli di famose banche, di Trenitalia, Regione Lazio, centri vaccinali, ospedali, Siae, Amazon, e altri big players del settore dei servizi. Ciò non significa che non siano ben protetti, ma che la protezione 100 per cento non esiste. I casi che quasi ogni giorno stiamo commentando ne costituiscono la riprova evidente. Una iniziativa meritoria, pertanto, quella della Banca d'Italia, che si aggiunge a quelle che già lo Stato ha in campo – e di cui ci stiamo occupando – per garantire la sicurezza cyber del nostro mercato finanziario. Ma il tutto passa sempre, è bene ricordarlo, per la collaborazione dei cittadini.

Mps ai privati in due tempi: prima la pulizia poi la vendita

► Il Tesoro tratta con Bruxelles per ottenere una proroga almeno fino all'autunno 2023

IL PIANO

ROMA Il Tesoro cambia le modalità per la privatizzazione di Mps da completare entro l'autunno 2023, con un'operazione in due tempi: prima la pulizia degli attivi poi la vendita dell'azienda risanata e dimagrita a un partner bancario che potrebbe essere nuovamente Unicredit. Il Mef ha in corso serrate consultazioni con la Dg Comp per rinegoziare l'accordo di ristrutturazione del 2017 in scadenza a fine anno: qualche giorno fa una riunione dei tecnici di Via XX Settembre con il team di Margrethe Vestager, avrebbe messo sulla questione alcuni punti fermi anche se non ancora definitivi. Ieri sera Mps, nella periodica informativa Consob, ha confermato il riavvio dei colloqui con Mef e Dg Comp.

L'IPOTESI MASSIAH

Il negoziato, salvo sorprese, potrebbe concretizzarsi nei primissimi mesi 2022 con un nuovo piano approvato dall'Europa, contenente una sostanziale novità rispetto al percorso seguito nelle trattative con Unicredit, interrotte a fine ottobre. Sui tempi della proroga, la richiesta italiana sarebbe di due anni ma sarebbe stata respinta da Bruxelles e adesso si auspica che un punto mediano sia 18 mesi (fino all'autunno 2023). Un periodo congruo perché circa un anno potrebbe servi-

re per le attività preparatorie alla privatizzazione vera e propria da compiere in parallelo alla predisposizione di una cura di risanamento. E tra le ipotesi sul tavolo ci sarebbe quella di un rinnovo del board con l'arrivo di un nuovo ad: un nome a cui si sta pensando è quello di Victor Massiah, l'ex ad di Ubi Banca, ora dedito all'insegnamento alla Cattolica.

Il Tesoro punta a separare le passività contenute nel bilancio. E questa soluzione potrà rendere più facile la cessione di Mps risanato perché a quel punto, il venditore non dovrà assicurare nessuna dote all'acquirente, come avvenuto con Unicredit.

Allo stato il Ministero non si avvale di consulenti, essendo scaduti i mandati di Bofa Merrill Lynch e studio Orrick. Si parte dalle litigation buy out, cioè dai rischi legali pari a 6,2 miliardi lordi. Questa massa di passivo dovrebbe essere trasferita mediante cessione a Fintecna, non essendo praticabile l'alternativa di una polizza assicurativa sulla parte oltre gli accantonamenti già fatti. Sono stati sondati i broker internazionali quali Eon e altri ma il costo del premio sarebbe sconsigliabile.

PERCORSO TORTUOSO

Più vantaggiosa sarebbe la soluzione di cedere le passività legali a Fintecna, società della Cdp, con passaggi societari che però ri-

chiedono tempo. I rischi e contenziosi da separare, dopo essere stati valutati da un perito, dovranno essere trasferiti a una newco, previo via libera dei soci senesi sulla cessione di una fetta di patrimonio. Quindi potranno essere ceduti a Fintecna che aveva già studiato questa operazione, nelle pieghe del negoziato con Unicredit.

Subito dopo si potrà procedere alla cessione degli Npe (sofferenze e incagli) per 4 miliardi lordi ad Amco, controllata dal Tesoro, che ha già realizzato un'operazione analoga (Hydra). Anche in questo caso, come per Fintecna, trattandosi di operazione tra parti correlate, ci dovrà essere una fairness opinion di un soggetto terzo. In parallelo andrà negoziato con la Ue il piano dimagrante, riguardo filiali e personale, in modo da abbassare i costi, in triangolazione con Bce riguardo l'iniezione di equity: dalle ultime consultazioni si parla di 2,9 miliardi.

Rosario Dimito

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La Banca del Fucino apre a Petricca

**L'IMPRENDITORE
ABRUZZESE ACQUISTA
UNA PARTECIPAZIONE
DI CIRCA IL 15% E
SUPPORTA LO SVILUPPO
NELL'ITALIA CENTRALE**

GOVERNANCE

ROMA La Banca del Fucino apre le porte a un nuovo azionista di peso. Si tratta di Umberto Petricca, imprenditore attivo in Italia e in America Latina, che entra «con una quota rilevante». Secondo fonti vicine all'istituto guidato da Francesco Maiolini, artefice del rilancio dell'istituto, la percentuale è in fase di finalizzazione e potrebbe attestarsi al 15%, punto mediano tra le sua richiesta di avere il 25% e la base di partenza del 10%, rispetto agli equilibri attuali.

Petricca, nato a Paganica in Abruzzo, è emigrato giovanissimo in America Latina dove è diventato un imprenditore di successo nel campo delle infrastrutture. Recentemente ha fondato la Holding Italiana con sede a L'Aquila che, in pochi mesi, ha registrato, partendo dall'edilizia, un notevole sviluppo della cantieristica in Abruzzo e nel Nord Italia. L'obiettivo di Maiolini è di riportare nuovamente il baricentro della Banca del Fucino in Abruzzo, suo territorio storico, come trampolino per una nuova fase di crescita nell'Italia Centrale. «Apprezziamo molto la decisione di un grande imprenditore quale Umberto Petricca di entrare nel capitale della Banca» ha commentato Maiolini. «La sua presenza è per un verso la migliore testimonianza della capacità del nostro progetto di attrarre investitori di profilo internazionale, dall'altro rappresenta un importante contributo all'ulteriore rafforzamento della Banca nel suo territorio di radicamento e alla costruzione di una governance di profilo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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



Superficie 9 %

Nei prossimi mesi l'associazione e il Tesoro potrebbero rimettere mano alla carta che regola l'attività degli enti

Il protocollo Acri-Mef torna al vaglio delle fondazioni

DI LUCA GUALTIERI

Se ieri l'Acri ha aperto ufficialmente l'anno di festeggiamenti per il trentennale della Legge Amato, l'attenzione della categoria è concentrata sulle prossime scadenze. A partire dal congresso nazionale che ad aprile si celebrerà a Cagliari e che sarà chiamato a tracciare la rotta e a fissare le priorità strategiche per i prossimi anni. In che direzione si andrà? In molti se lo stanno chiedendo al vertice dei principali enti e tra le molte aree di attenzione c'è il protocollo Acri-Mef. Sette anni fa il documento siglato dal presidente dell'Acri Giuseppe Guzzetti e dal ministro del Tesoro Pier Carlo Padoan ha ridisegnato la missione e le regole del mondo delle fondazioni, allentando lo storico legame con le banche. Grande rilevanza ha per esempio avuto l'indicazione di ridurre a un terzo dell'attivo le risorse concentrate nel capitale della conferitaria. Se ormai la categoria si è allineata alle norme del protocollo, non è escluso che nei prossimi mesi si apra un cantiere per rivisitarlo. Per il momento non è ancora stato definito un piano di intervento, anche perché qualsiasi iniziativa andrà concordata sia all'interno dell'Acri che tra l'associazione e via XX Settembre. Rumor di mercato suggeriscono che l'attenzione potrebbe concentrarsi sui mandati dei presidenti, ma non è chiaro se le modifiche avrebbero effetto immediato o se entrerebbe in vigore in un secondo momento, magari a valle dell'emergenza pandemica e delle iniziative previste

nell'ambito del Pnrr. L'intenzione di procedere comunque c'è.

Ieri intanto, come detto, sono iniziate le celebrazioni per il trentennale della legge Amato con l'evento «30 come noi. Generazioni in dialogo», che è stato l'occasione per raccontare i valori, la visione e il contributo di innovazione che le fondazioni hanno dato al Paese. L'iniziativa ha coinvolto, Giuseppe Guzzetti, già presidente di Acri, Elena Cattaneo, senatrice a vita e scienziata, Gherardo Colombo, presidente onorario di Resq e Francesco Profumo, presidente di Acri.

«Al centro dell'attenzione del trentennale della nascita delle Fondazioni di origine bancaria che si apre oggi, e che nei prossimi mesi gli enti festeggeranno sui loro territori, vogliamo mettere il cuore della visione che è alla base dell'azione delle Fondazioni: la granitica convinzione che un Paese cresce e si sviluppa solo se riesce ad attivare tutte le energie dei suoi territori, stimolando la partecipazione dell'intera comunità alla volontà e lo sforzo collettivo di migliorare le vite delle persone», ha dichiarato Profumo. «Le Fondazioni non solo erogano risorse, ma dialogano con i territori, attivano partenariati diffusi con soggetti pubblici e privati, profit e non profit, e sperimentano pratiche di innovazione sociale, che mettono a disposizione di tutti, affinché possano essere replicate anche in altri contesti e su scala più ampia. In un'ottica di sussidiarietà, lo fanno nei diversi settori in cui intervengono: dall'arte al welfare, dalla ricerca all'innovazione», ha concluso Profumo. (riproduzione riservata)



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



Superficie 41 %

Mps tratta con Bruxelles sull'entità dei tagli da inserire nel nuovo piano

L'Unione Europea chiede di portare il cost/income al 55%, ma si può convergere sul 62-63%. Altri asset verso la vendita? **Gualtieri a pagina 11**

AL CENTRO DELLE DISCUSSIONI CON BRUXELLES L'ENTITÀ DEI RISPARMI NEL NUOVO PIANO

Il Tesoro tratta sui tagli a Mps

Nelle prime interlocuzioni con Roma la Ue chiede di portare il cost/income al 55%, ma le parti potrebbero convergere sul 62-63%. L'ipotesi di ulteriori dismissioni di asset. Ieri l'informativa

DI LUCA GUALTIERI

Altre un mese dallo stop delle trattative con Unicredit, le discussioni tra il Tesoro e la DgComp entrano nel vivo sul futuro del Montepaschi. La richiesta di una proroga del regime di precautionary recapitalization è ormai da qualche settimana al vaglio delle autorità europee che, secondo quanto risulta a MF-Milano Finanza, avrebbero avviato approfondimenti sulla stand-alone viability dell'istituto senese. Se infatti l'intenzione di Roma è quella di mantenere il Monte sotto controllo statale per almeno un paio di anni, fissando una scadenza elastica, l'obiettivo della DgComp è evitare che il prolungamento del regime di nazionalizzazione del Monte risulti distorsivo della concorrenza nel mercato bancario. Sul dossier, oltre ai tecnici del Tesoro e della Commissione Ue, sarebbero al lavoro anche un paio di grandi società di consulenza tra cui la Oliver Wyman che già negli anni scorsi ha affiancato l'istituto senese nelle interlocuzioni con l'Europa. Proprio ieri sera peraltro la banca senese ha diffuso su richiesta di Consob un'informativa per comunicare il riavvio delle interlocuzioni con DgComp.

Il tema su cui sin dalle prime battute si è focalizzata la trattativa è quello dei costi. Se infatti la leva dei ricavi ha scarso margine di manovra in un periodo di tassi sottozero, l'uni-

co modo per impattare sul conto economico della banca è lavorare sui risparmi, come del resto già si è fatto negli ultimi anni. Se alla fine del terzo trimestre l'indice cost-income si attestava al 70%, l'intenzione della Ue sarebbe portarlo verso quel 55% che sinora ha fatto da target per diverse negoziazioni. Plausibilmente un punto di equilibrio sarà raggiunto in un intorno del 62-63%, che dovrebbe essere raggiunto soprattutto agendo sul costo del personale. In base alle indicazioni fornite nelle settimane scorse dal ceo Guido Bastianini il nuovo piano dovrebbe prevedere circa quattro mila uscite volontarie attraverso il fondo esuberanti con un beneficio effettivo di circa 315 milioni annui come risparmi al 2026. Basterà? Forse, se Mps mettesse in campo anche iniziative per rivalizzare i ricavi o facesse cessioni mirate per portare a casa qualche plusvalenza. In tal caso il return on equity potrebbe mantenersi in zona 8% come accaduto nei nove mesi di quest'anno. La trattativa non sarà insomma una partita semplice, anche se la credibilità del governo e la maggiore flessibilità dimostrata dalle istituzioni europee nel corso della crisi pandemica rendono cautamente ottimiste le parti coinvolte. Senza peraltro scordare che la strategia di Mps dovrebbe prevedere anche una nuova operazione di cessione di crediti deteriorati per almeno 4 miliardi, la scissione dei rischi legali in base al piano già definito con Fin-

tecna, e un aumento di capitale da almeno 4 miliardi di euro. Occorre peraltro ricordare che, dopo il flop delle trattative con Unicredit, al momento non si vedono all'orizzonte altri partner per condurre in porto la privatizzazione di Mps. Escluse piazza Gae Aulenti e Intesa Sanpaolo, in Italia non ci sono altri gruppi con un peso specifico sufficiente per digerire il gruppo senese. A meno che nel frattempo non prenda quota quel terzo polo di cui molto si è discusso, ma che ancora stenta a decollare. Nel frattempo Mps Capital Services, la corporate e investment bank di Mps, ha sostenuto con un finanziamento l'acquisto dell'azienda spagnola Juncà Gelatines da parte di Lapi Gelatine. (riproduzione riservata)



Superficie 94 %

La Banca Popolare di Piacenza studia il dossier Sanfelice 1893

di Mauro Romano

La Banca Popolare di Piacenza studia il dossier Sanfelice 1893. Che la banca di Modena, l'istituto di credito di San Felice che ha filiali nei territori di Modena, Bologna, Mantova e Reggio Emilia, lavorasse a un'integrazione era cosa nota. Lo scorso aprile si era tenuta l'assemblea dei soci con un bilancio 2020 chiuso con un incremento del 10,1% della raccolta diretta e del 3,5% della raccolta indiretta, il margine da interesse in lieve flessione e il margine d'intermediazione in crescita del 13%. Ma allo stesso tempo, a causa del Covid-19, l'istituto aveva registrato una perdita riconducibile agli accantonamenti prudenziali suggeriti da Banca d'Italia. La banca, aveva spiegato il direttore generale Vittorio Belloi nel 2020, anno della pandemia, ha registrato una perdita consolidata di 4,9 milioni di euro. Un risultato, come detto, determinato dal forte incremento degli accantonamenti, effettuati in misura tripla rispetto all'esercizio precedente, per fronteggiare le prospettive di deterioramento del credito a causa del contesto economico gravemente minacciato dal Covid-19. Tutto questo recependo anche le indicazioni prudenziali che a dicembre 2020 Banca d'Italia ha indirizzato al sistema bancario, raccomandando di non attendere la fine del periodo di emergenza sanitaria - quindi il termine delle moratorie - per classificare in default i crediti problematici. Manovre che in questi mesi hanno accelerato la ricerca di possibili soluzioni straordinarie: secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza* lo scenario che si andrebbe delineando è appunto quello del coinvolgimento della Banca Popolare di Piacenza. L'istituto emiliano, che vede Corrado Sforza Fogliani presidente del comitato esecutivo, nonostante la pandemia è riuscito a chiudere il bilancio con un risultato netto positivo di 16,5 milioni e l'incremento dei soci e dei clienti ma soprattutto è solido dal punto di vista patrimoniale. Non a caso, a fine 2020 il Cet1 ratio e il total capital ratio della Banca Popolare di Piacenza erano entrambi pari a 19,05%, ben oltre il minimo regolamentare e pure al di sopra dei valori normalmente riscontrati nel sistema bancario italiano. L'operazione con la Banca Popolare Sanfelice 1893 potrebbe dunque essere l'occasione per l'istituto di Piacenza di rafforzare la presenza nella regione dove oggi primeggiano Credito Emiliano e Bper Banca. (riproduzione riservata)

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



Superficie 24 %

Refink guida crypto e fintech regolate

di *Manuel Follis*

Refink ha lanciato in Italia la prima piattaforma di compliance per le fintech. L'obiettivo è accompagnare tutte le società innovative nel percorso di accesso al programma di Banca d'Italia per la sperimentazione regolamentare. I soggetti interessati saranno molti, dagli operatori il cui business è legato a blockchain e criptovalute fino alle fintech più tecnologiche. L'obiettivo di Refink, la regtech del network dello studio Annunziata & Conso, è di accogliere sulla piattaforma le richieste di tutte le aziende fintech e innovative, sia italiane sia estere, per accompagnarle nelle fasi di sviluppo e nella messa a punto dell'iter autorizzativo per operare sui vari mercati regolamentati. La prima finestra sarà riservata a non oltre 10 player che dovranno dimostrare di avere un alto potenziale di innovazione e integrazione per il mercato finanziario e di riferimento e che saranno selezionate da un advisory board, nominato ad hoc, formato da partner di Refink, esperti di compliance e regolamentare ed esponenti di importanti aziende dei mondi tech e finanza. (riproduzione riservata)

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



Superficie 9 %

Banche, solo il 12% pronto per il digital

La trasformazione digitale è un tema urgente per il sistema bancario e riguarda sia il miglioramento dell'esperienza sia la sicurezza dei clienti. Eppure solo il 12% degli istituti è pronto ad abbracciare il modello operativo basato sull'ecosistema richiesto nell'era dell'open finance: questo è uno dei dati più rilevanti emersi da una ricerca di Forrester Consulting promossa da Sopra Steria, tra i leader europei della consulenza, dei servizi digitali e dello sviluppo di software. Ieri la multinazionale del digital, guidata da Stefania Pompili, ha coinvolto Carla Ruocco, presidente della commissione banche, e un pool di manager dai principali istituti bancari italiani, per indagare le sfide future e la prontezza del settore rispetto al Digital Banking e all'Ecosystem. «Il futuro del settore bancario dovrà essere sempre più connesso e innovativo, tenendo il passo con le trasformazioni sociali ed economiche attuali», ha affermato Andrea Di Filippo, direttore divisione servizi finanziari di Sopra Steria Italia. (riproduzione riservata)

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



Superficie 9 %

NELL'ANNO DELLA PANDEMIA IL RITORNO SUL CAPITALE È STATO IL DOPPIO DELLE BANCHE

Assicurazioni, redditività record

Il Danni, grazie anche al lockdown, ha avuto il risultato migliore degli ultimi 15 anni (14,5%). L'Italia è tra tre migliori Paesi europei con Francia e Spagna. Bene pure il ramo Vita (12,8%). E crescerà ancora

DI ANNA MESSIA

Nell'anno di esplosione della pandemia le compagnie di assicurazioni hanno registrato il migliore *return on equity* nel ramo Danni degli ultimi 15 anni e anche i risultati del comparto Vita sono stati da primato (12,8%), il quarto migliore traguardo dal 2006. A scattare la fotografia è stata l'Ania che ha analizzato il trend del roe delle compagnie italiane negli ultimi anni. I dati sono sorprendenti. Grazie anche al *lockdown*, che ha fatto crollare la circolazione e i sinistri auto, nel 2020 la redditività del comparto è esplosa (un dato analogo c'era stato solo nel 2007). Benefici che in parte le aziende hanno riassegnato ai clienti (con sconti sulle nuove polizze o su altri prodotti), ma i loro bilanci ne hanno comunque risentito positivamente. «La redditività dell'industria assicurativa e oggi circa il doppio di quella bancaria», os-

serva Giuseppe Latorre, partner di Kpmg Advisory, responsabile dei servizi finanziari della società di consulenza, aggiungendo che nel ramo Danni «c'è stato un aumento di efficienza nella gestione sia delle coperture auto sia degli altri rischi. Numeri che collocano l'Italia tra i tre mercati assicurativi più profittevoli d'Europa, sui livelli di Spagna e Francia».

Anche nel ramo Vita il *return on equity* è da primato. «Nonostante la fetta più importante del mercato Vita sia distribuita tramite il canale bancario, con costi distributivi significativi, e nonostante il fatto che siano ancora molte le polizze tradizionali di ramo I con rendimenti e capitale garantito, le compagnie assicurative continuano a registrare alti indici di redditività», osserva Latorre. Nel ramo Danni, per giunta, nuova spinta alla crescita e alla profittabilità potrà arrivare dallo sviluppo del welfare e della salute, che appare la nuova frontiera del settore. Il comparto assicurativo italiano, insom-

ma, continua a distinguersi per la sua alta redditività e anche per il 2021 le previsioni sono decisamente positive, benché il risultato record del Danni sarà difficilmente replicabile, visto il ritorno alla normalità sul fronte dei sinistri con la ripresa economica in atto. Mentre nel ramo Vita non è escluso che la redditività del 2020 possa essere replicata, se non addirittura incrementata. «Sul fronte del ramo Danni i rischi di una contrazione della redditività sono legati alla competizione tariffaria in atto nel comparto auto, con l'ingresso nel mercato di broker e comparatori», aggiunge Latorre, «mentre nel Vita una possibile ripresa dei tassi d'interesse potrebbe avere invece un effetto positivo sulla redditività del settore. Il vero tema è legato alla sempre maggiore presenza del canale bancario, che cattura i flussi commissionali con una cannibalizzazione tra polizze Vita e risparmio gestito. Mentre dall'altra il regolatore richiede sempre maggiore capitale». (riproduzione riservata)



GRAFICA MF-MILANO FINANZA

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



Superficie 53 %

I nuovi requisiti e le motivazioni d'idoneità per le nomine in banche e intermediari

DI DANIELE GIOMBINI*

Un tema di grande rilevanza per il settore finanziario è quello dei requisiti di idoneità all'incarico da parte di esponenti di banche ed intermediari finanziari dopo il decreto del ministero dell'Economia e delle Finanze del 23 novembre 2020 n. 169. L'ambito di applicazione del regolamento è particolarmente ampio comprendendo non solo banche, ma anche intermediari finanziari, società fiduciarie, società finanziarie capogruppo di gruppi bancari, istituti di moneta elettronica, istituti di pagamento, confidi e sistemi di garanzia dei depositanti. Destinatari della nuova normativa sono poi tutti i componenti dell'organo amministrativo e di controllo, ma anche il direttore generale ed i responsabili delle principali funzioni aziendali. Parliamo di centinaia di posizioni.

I requisiti richiesti agli esponenti aziendali sono stati ridisegnati in termini più stringenti rispetto al passato, con la finalità di assicurare l'efficacia dei meccanismi di gestione e controllo tramite la selezione di individualità di alto profilo nei ruoli chiave aziendali. Ciò si riflette sull'ampiezza e modalità delle verifiche che l'organo di appartenenza dell'esponente aziendale è chiamato ad effettuare per accertare la sua idoneità alla carica. Il problema si pone in quanto, rispetto al passato, dette verifiche lasciano in molteplici casi notevoli spazi di apprezzamento. Accanto ai requisiti di onorabilità e professionalità già presenti nella previgente normativa (seppure rielaborati in termini più ampi), gli esponenti aziendali devono oggi soddisfare anche criteri di correttezza e competenza, che richiedono valutazioni in una certa misura discrezionali.

La correttezza prende in considera-

zione pregressi comportamenti dell'esponente tipizzati dalla norma, fra cui spiccano sentenze non definitive e sanzioni amministrative per la violazione di norme societarie, bancarie, finanziarie, assicurative, antiriciclaggio, la sospensione o radiazione da albi, la cancellazione da elenchi e ordini professionali ed anche la pendenza di indagini penali. La ricorrenza di una di queste o delle ulteriori fattispecie non comporta automatica inidoneità all'incarico ma richiede una valutazione in concreto, alla luce dell'oggettiva gravità dei fatti commessi, della frequenza dei comportamenti e di ulteriori parametri indicati dal regolamento.

A sua volta il criterio della competenza impone di prendere in considerazione la conoscenza teorica dell'esponente aziendale, acquisita attraverso gli studi e la formazione, e l'esperienza pratica conseguita nello svolgimento di attività lavorative precedenti o in corso.

Altra novità rilevante è l'introduzione del requisito della indipendenza di giudizio, che deve connotare l'agire degli esponenti di banche ed intermediari finanziari di maggiore dimensione.

Vengono anche in tal caso individuate una serie di situazioni personali o professionali ritenute tali da compromettere in astratto l'indipendenza di giudizio, ricavandole da quelle previste per gli amministratori «indipendenti» in senso stretto, pure definiti dal nuovo regolamento. Il ricorrere di una di tali situazioni di criticità non comporta automatica inidoneità all'incarico ma richiede ancora una volta all'organo competente una valutazione che tenga in concreto conto dei presidi aziendali esistenti (in tema, ad esempio, di conflitto di interesse) oppure di individuare ulteriori presidi maggiormente efficaci e/o di modificare i compiti o i ruoli

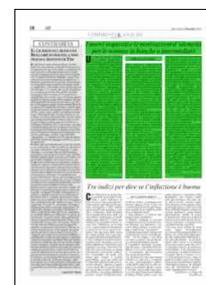
dell'esponente. E' solo qualora questi interventi siano ritenuti non sufficienti, che si prevede la decadenza dell'esponente dalla carica.

Il regolamento introduce poi ulteriori profili di valutazione quali l'adeguata composizione quali-quantitativa degli organi sociali, la disponibilità di tempo degli esponenti aziendali e, per le banche di maggiori dimensioni, limiti al cumulo degli incarichi. Ne emerge quindi un quadro articolato e complesso, in cui l'organo di appartenenza dell'esponente dovrà condurre una sorta di «istruttoria» sull'esponente stesso e motivare le sue valutazioni in termini tanto più accurati ed approfonditi quanto più discrezionali risulteranno gli apprezzamenti da effettuare.

Tale compito appare ancor più delicato in considerazione del fatto che Banca d'Italia esercita sulle nuove nomine un controllo che si è rivelato, nell'ambito delle prime esperienze applicative, particolarmente attento, giungendo ad entrare nel merito della documentazione fornita dall'esponente a comprova della sua idoneità all'incarico. Detto controllo - pur potendo costituire un limite all'agire dell'organo di appartenenza dell'esponente - appare tuttavia opportuno, rappresentando un utile fattore di «rassicurazione» sulla correttezza delle valutazioni condotte, specie laddove le stesse siano connotate da significativi margini di discrezionalità. (riproduzione riservata)

*partner studio legale Mondini Bonora Ginevra

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



Superficie 46 %

Accordo firmato per migliorare i servizi. Il gruppo comprende anche il Banco di Lucca

Intesa fra Italiana Assicurazioni-Reale Group e Cassa Ravenna

LUCCA

Il gruppo bancario La Cassa di Ravenna, fortemente radicato anche in Toscana, e Italiana Assicurazioni-Reale Group hanno firmato un accordo distributivo teso a incrementare il valore e i servizi rivolti ai propri clienti. La partnership tra due solide realtà storiche prevede ampliamento della distribuzione di polizze anche a copertura della protezione della persona, dell'autosufficienza con i prodotti della linea 'Tutela' e la copertura dal rischio di non autosufficienza con la polizza long term care. L'accordo prevede anche la distribuzione delle polizze verso le piccole e medie imprese, in particolare per le aziende agricole e recettive. Il direttore generale di Italiana Assicurazioni-Reale Group, Roberto Laganà, ha dichiarato che «il contesto sanitario ed economico ha cambiato radicalmente il modo di vivere delle persone. Oggi più che mai bisogna pensare concretamente al domani per tutelare al meglio l'individuo e le collettività attraverso il Welfare personale e il Patrimonio. Siamo felici di promuovere questa importante collaborazione che rafforza il nostro modello di multicanalità, mettendo al centro le persone e i territori». La Cassa di Ravenna sta sempre più offrendo elevati standard qualitativi dei servizi legati alla BancAssicurazione, in virtù di una rafforzata attenzione all'offerta di polizze orientate al benessere, alla protezione e al miglioramento della qualità della vita dei suoi clienti.

Il gruppo privato e indipendente della Cassa di Ravenna, presieduto da Antonio Patuelli (**nella foto**) e diretto da Nicola Sbrizzi, comprende, oltre alla capogruppo Cassa Spa e la Banca di Imola Spa, anche il Banco di Lucca e del Tirreno Spa, Italcredi Spa, società di credito al consumo a Milano, Sifin Srl, società di factoring a Imola.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



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



Superficie 19 %

EDITORIALE
di Maurizio Belpietro

UN BANCHIERE PERBENE

I banchieri non godono quasi mai di buona fama. Quando Enrico Cuccia se ne andò, fu salutato con rispetto ma non con particolare simpatia, benché avesse dominato la finanza italiana per più di cinquant'anni. Non fu molto diverso il trattamento riservato al suo discepolo Vincenzo Maranghi che, come il suo predecessore, era riservato e un po' algido. Tralascio poi chi è uscito da un istituto di credito inseguito da mandati di cattura o da bancarotte, come nel caso di Michele Sindona o Roberto Calvi. Tuttavia, anche coloro che non hanno avuto guai con la giustizia, al momento dell'addio, che si trattasse dell'estremo saluto o solo del pensionamento, se ne sono quasi sempre andati in punta di piedi, come se la grande stampa, e il mondo finanziario di cui nella maggior parte dei casi il sistema dell'informazione è espressione, non vedessero l'ora di voltare pagina.

Tutto ciò non è successo con Ennio Doris, il banchiere che non voleva una banca, ma l'ha creata. Di lui, il giorno della sua morte, hanno scritto tutti e tra le righe, oltre al rispetto, trapelava la simpatia. Perché il figlio di un allevatore di bestiame, nato e tornato a Tombolo, in provincia di Padova, era un uomo simpatico e tale era rimasto nonostante avesse accumulato una fortuna, diventando uno degli uomini più ricchi del Paese. Sì, il numero uno dei banchieri (un paio d'anni fa una ricerca dell'Università Bocconi definì Mediolanum l'istituto di credito con la miglior solidità patrimoniale, anche se per capitalizzazione è considerato il quarto a livello italiano), nonostante la montagna di soldi accumulata era una persona semplice, che partita dalla provincia tornava in provincia per una mano di carte con gli amici.

Di lui ho due ricordi. Il primo risale a parecchi anni fa, nei giorni che seguirono l'attentato alle Twin Towers. Silvio Berlusconi, da poco presidente del Consiglio, mi aveva invitato ad Arcore per pranzo e all'appuntamento trovai anche Doris. Erano giorni difficili, perché al crollo delle Torri gemelle era seguito quello dei mercati finanziari e il mondo sembrava più spaventato da quello che dai terroristi. Ennio, con la pacatezza che lo contraddistingueva, al contrario parlò senza far trasparire preoccupazioni. Per lui le Borse sarebbero risalite in fretta e, almeno per quanto riguardava i listini, quei giorni sarebbero stati archiviati velocemente. Aveva una specie di tabella, che poi gli ho visto srotolare altre volte, in cui erano descritte le medie mobili di Wall Street,



incrociate con gli eventi più infausti. Alla lunga, nonostante scossoni incredibili, l'investitore vinceva sempre. Mentre Doris parlava, Silvio taceva, e già questo aveva dell'incredibile, ma si capiva che in materia finanziaria pendeva dalle sue labbra. Del resto, che Ennio fosse uno dei consiglieri più ascoltati del fondatore di Forza Italia ne ho avuto conferma anche ai primi di novembre del 2011, quando nel pieno della tempesta finanziaria che colpì il nostro Paese (lo spread schizzò oltre i 500 punti) passai a trovare Berlusconi a Palazzo Grazioli. «Che cosa pensi di fare?» gli chiesi. La risposta fu asciutta: «Che cosa vuoi che faccia? Mi dimetto. Mi ha chiamato Doris, dice che i mercati vogliono un nuovo governo e mi ha portato a riprova l'andamento dei titoli del gruppo». Qualche ora dopo, il trentottesimo presidente del Consiglio della storia repubblicana saliva al Quirinale, annunciando che a seguito dell'approvazione della legge di Bilancio avrebbe rassegnato le dimissioni.

Ma di Ennio ho anche un terzo ricordo, forse il più importante, e riguarda *Panorama*. Nel 2018, dopo aver fondato *La Verità*, mi venne l'idea di comprare il prestigioso settimanale che avete tra le mani. Sapevo che dal punto di vista dei conti le cose non andavano bene e Mondadori, che ne era lo storico editore, se ne voleva liberare. Certo, l'investimento era importante e il rischio di insuccesso elevato. Dare vita a un quotidiano, quando il mondo riteneva spacciata la carta stampata, e pensare di tenere in piedi un periodico, quando in America le più grandi testate erano moribonde, sembrava impresa da folli. Prima di decidere l'acquisto andai a Basiglio, dove Doris aveva il suo quartier generale e gli chiesi consiglio. Come sempre, fu tranquillizzante e mi disse: «Se ci credi, vai avanti e se avrai bisogno noi ci saremo». Grazie al cielo e ai lettori, non abbiamo avuto bisogno, ma le sue parole mi hanno dato coraggio. Sì, oltre che un genio, capace di inventare la banca che non è una banca (costruendola intorno ai clienti invece che ai bancari o ai banchieri, come diceva un suo celebre spot), Ennio era anche una gran brava persona. Credo che per lui contasse più il rispetto che il saldo del suo conto in banca: per questo, dopo il crack di Lehman Brothers, fece rimborsare i clienti che ci avevano rimesso. E per questo, a differenza di tanti suoi colleghi, ha goduto e godrà di buona fama per sempre. ■

RIPRODUZIONE RISERVATA

Carige, Ponti avvia la prima emissione di cartolarizzazioni



Banca Ponti
lancia nuovi strumenti finanziari

Sul mercato arriva un nuovo prodotto targato banca Carige. L'iniziativa viene firmata dalla controllata dell'istituto genovese, Banca Cesare Ponti, specializzata nella clientela private (grandi patrimoni) che ha dato avvio al collocamento della prima emissione di 'certificate' (derivati con capitale protetto) quotati sui mercati regolamentati.

Il collocamento di questi strumenti finanziari, dei derivati cartolarizzati, che è iniziato ieri e si concluderà il 16 dicembre, spiega l'istituto in una nota, «rappresenta un passo fondamentale per la crescita di Cesare Ponti come centro di sviluppo di competenze di wealth management, così come previsto dal piano strategico del gruppo».

L'emissione si configura, spiega ancora nel suo comunicato Carige, come «il completamento del panorama dei servizi offerti alla clientela del gruppo e agli investitori di Cesare Ponti che, a oggi, include, fra le altre, l'attività storica di private banking,

l'attività di fabbrica prodotto per le gestioni patrimoniali, l'advisory finanziaria, i servizi di consulenza non finanziaria (fiscale/legale, art advisory, immobiliare e trust) e il Ponti Lab finalizzato alla ricerca dei migliori gestori dei fondi d'investimento».

Oggi il gruppo genovese presidia il settore del "private banking" con il contributo di centotrenta bankers e gestisce masse per circa otto miliardi di euro attraverso ventinove filiali che distribuite sul territorio nazionale.

«Il modello della nuova struttura di "wealth management" del gruppo Carige – afferma l'amministratore delegato di banca Carige Francesco Guido – trova le sue radici nel profondo rapporto di fiducia tra banchiere e cliente, frutto dell'attenzione e del profondo rispetto che le donne e gli uomini della banca sanno porre alle esigenze di tranquillità e sicurezza dei propri clienti».

– (n.b.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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



“La meccanica? Sta decollando e trainerà il Piemonte”

di **Mariachiara Giacosa**

«La meccanica in Piemonte è un settore sano, che ha retto meglio di altri l'impatto della pandemia grazie a un buon livello di innovazione, a una sana gestione dei clienti e all'export. Caratteristiche che lo rendono ottimo destinatario dei fondi del Pnrr: sono soldi che vanno spesi là dove possono creare valore aggiunti e crescita industriale». Paola Garibotti, da meno di due mesi Regional manager di Unicredit per il Nord ovest, ha sotto

mano l'ultimo rapporto curato da Prometeia che, per l'istituto bancario, ha curato una fotografia della meccanica in Piemonte, per pesarne solidità e impatto economico. In tutto le aziende sono 1300, il 12 per cento del totale nazionale. Una bussola con cui orientare anche gli investimenti. «In regione esistono quattro cluster con elevata specializzazione. A breve supereranno già i livelli pre Covid e potranno beneficiare dei fondi del piano di resistenza e ripartenza».

● a pagina 7

La responsabile Nord Ovest di Unicredit

Garibotti “La meccanica è viva e sta per decollare Trainerà il Piemonte”

di **Mariachiara Giacosa**

— “ —
**In regione esistono
4 cluster con elevata
specializzazione
A breve supereranno
già i livelli pre-Covid
e potranno
beneficiare del Pnrr**

— ” —
«La meccanica in Piemonte è un settore sano, che ha retto meglio di altri l'impatto della pandemia grazie a un buon livello di innovazione, a una sana gestione dei clienti e all'export. Caratteristiche che lo rendono ottimo destinatario dei fondi del Pnrr: sono soldi che vanno spesi là

dove possono creare valore aggiunto e crescita industriale». Paola Garibotti, da meno di due mesi regional manager di Unicredit per il Nord ovest, ha sotto mano l'ultimo rapporto curato da Prometeia che, per l'istituto bancario, ha curato una fotografia della meccanica in Piemonte, per pesarne solidità e impatto economico. Una bussola con cui orientare anche gli investimenti.

Garibotti, cosa emerge da questa ricerca?

«Nel Nord Ovest le aziende della meccanica sono 1300, il 12 per cento del totale nazionale. Si tratta del terzo settore, dopo l'automotive e l'agroalimentare. Vale 15 miliardi di euro ed è molto legato a mercati esteri, soprattutto Usa, Germania e Francia. Abbiamo individuato quattro cluster che qui hanno un livello di specializzazione più elevato rispetto al resto d'Italia. Nelle province di Novara e Vercelli

c'è il comparto di rubinetti e valvole, 1,7 miliardi, a Torino la meccanica aerospace, che vale il 16,6 per cento del comparto a livello nazionale, Cuneo ha la meccanica agrifood, che rappresenta un'analogia percentuale sui valori italiani. Più ridotto, ma non meno importante per l'economia del territorio, anche un nucleo di imprese della meccanica strumentale tra la Valle d'Aosta e il Canavese. Si tratta di quasi 1500 imprese con un buon dinamismo economico».

Sono imprese su cui è utile



Superficie 58 %

investire?

«I nostri dati ci dicono che, già a breve, in questi settori dovremmo arrivare a un saldo commerciale superiore ai livelli pre pandemici. È un risultato non da poco, perché a livello generale siamo ancora distanti di 1,4 punti di Pil dai dati pre-Covid e se ci sono settori che li superano vuol dire che sono trainanti. Secondo le nostre previsioni, nel biennio 2022-23, ci saranno per queste imprese opportunità importanti grazie soprattutto ai fondi del Pnrr. La sfida dei prossimi anni è far confluire capitali verso quei settori che hanno potenzialità di crescita per porre le basi di nuova politica industriale».

Sembra tutto facile

«Non lo è. Parlando con le aziende, anche in questo settore, i problemi sono molti. La carenza di capitale umano, il gap tra i profili formativi che arrivano dalle Università e le competenze che servono alle aziende, l'età media molto alta, senza contare i problemi più contingenti come il prezzo delle materie prime e il costo dei trasporti cresciuto in maniera esponenziale negli ultimi mesi. Questo non è affatto un tema marginale e credo che molta della competitività di questa parte del Paese dipenderà anche dalle scelte che si faranno sulle infrastrutture, ad esempio tra Piemonte e Liguria».

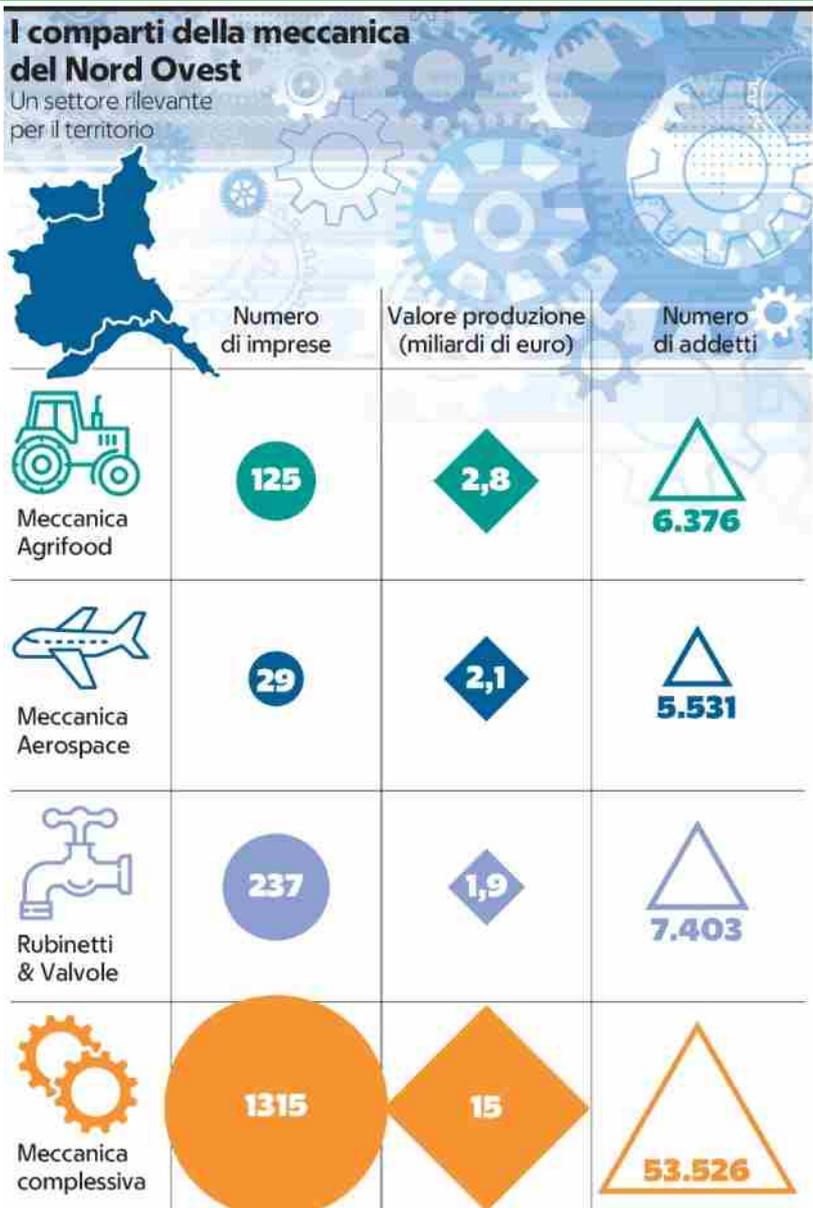
In questo contesto qual è il ruolo delle banche?

«La ricerca di Prometeia, presentata in un Forum con Confindustria, ci offre una bussola. Ci dice che questo è un settore sano su cui vale la pena canalizzare investimenti. Sul Pnrr c'è ancora molta confusione, il ruolo di sistema bancario, e Unicredit per prima, è aiutare i clienti a orientarsi, a individuare fonti di finanziamento e costruire i progetti in modo che possano intercettare le risorse».

In pratica cosa fa Unicredit?

«Abbiamo creato una task force di una quarantina di persone che si occupa dei vari ambiti del Pnrr per studiare servizi e opportunità da mettere a disposizione del cliente».

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Fonte: elaborazioni Prometeia su dati Istat

L'Ego - Hub



▲ In Piemonte 1200 aziende



▲ Manager Paola Garibotti

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

FINANZIAMENTI

Italia, tornano a salire i tassi dei mutui di nuova erogazione

Maximilian Cellino

—a pag. 27

Tornano a salire i tassi dei mutui In Italia rincaro più salato della Ue

Finanziamenti/1

Secondo Hypostat, i tassi in Italia tornano all'1,42% contro 1,30% medio europeo

Lo spread tra mutui e titoli di Stato è molto più basso in Italia. Questo espone a rialzi

Maximilian Cellino

I mutui italiani sono davvero a prova di Covid e soprattutto di un ritorno dell'inflazione? La domanda, che probabilmente frulla nella testa di chi si accinge a firmare un nuovo contratto, non riguarda tanto le rate che ci si troverà a pagare fra qualche anno, visto che la quasi totalità dei nuovi contratti stipulati è ormai a tasso fisso, quanto le condizioni che si possono spuntare in banca. Finora, almeno sotto l'aspetto della risposta alla crisi pandemica, la situazione si è mantenuta favorevole, sia su base assoluta (i tassi medi sono piombati ai minimi di sempre), sia in termini di competitività con il resto d'Europa, ma qualcosa sta forse cambiando.

Secondo il rapporto Hypostat che European Mortgage Federation (Emf) presenterà al pubblico domani, nel corso del 2020 l'Italia aveva coronato una rincorsa quasi decennale iniziata all'epoca della crisi del debito del 2011-2012. Con un tasso medio dell'1,25%, i suoi mutui di nuova erogazione erano infatti diventati più convenienti rispetto a quelli stipulati nei dieci principali Paesi del Vecchio Continente, fermi all'1,31 per cento. La tendenza sembra tuttavia di nuovo

essersi invertita, visto che durante la prima metà di quest'anno i prodotti ipotecari di casa nostra sono risaliti all'1,42% a fronte di una sostanziale stabilità di quelli europei (1,30%).

Si tratta, è vero, di pochi centesimi: i mutui italiani restano ancora vicini ai minimi di sempre e non è certo il caso di creare allarmismi. Dopotutto ad aver invertito la direzione, dopo molto tempo, sono stati quei tassi Irs che costituiscono la base di calcolo dei prodotti a rata fissa (oltre l'80% del totale complessivo). Quelli a scadenza 10 anni, per esempio, sono in media risaliti durante i primi sei mesi del 2021 di circa 40 centesimi e questo, a parità di spread praticato dalle banche, sarebbe di per sé sufficiente a giustificare il rincaro.

Un rialzo dei tassi risulta quindi coerente con l'andamento dei rendimenti a lungo termine sui mercati finanziari. Resta però da capire perché l'effetto sia stato più marcato in Italia che altrove, soprattutto in Spagna e Francia, dove nello stesso periodo i tassi medi sono ulteriormente scesi rispettivamente di 11 e 18 centesimi. Le ragioni sono da ricercarsi in primo luogo nelle differenze di ciascun singolo mercato, per esempio in Spagna l'incidenza dei mutui a tasso fisso è inferiore al 70%, ma vi sono altri elementi di cui occorre tener conto.

In questo caso può venire in aiuto il confronto con i rendimenti dei titoli decennali di ciascun Paese. «A fine 2020 l'Italia presentava il più basso scarto rispetto al proprio bond sovrano, 70 punti base, contro una media europea compresa fra 150 e 170 punti», osserva Luca Bertalot, segretario generale di Emf, notando come in una fase di rialzo dei tassi a lungo termine le banche italiane avessero di conseguenza «minori margini per poter as-

sorbire questi aumenti». A guardare bene, in effetti, nei primi mesi del 2021 questo particolare spread BTp-mutui è ulteriormente sceso di 6 centesimi, meno però di quanto si sia in effetti ridotto nell'area euro (31 cent).

Il fatto che la differenza con i rispettivi titoli di Stato si mantenga minima in Italia - 64 punti base contro i 103 della Spagna, i 118 della Francia, i 157 della Germania e i 125 della media euro - dimostra dopotutto come il nostro mercato dei mutui resti ancora piuttosto competitivo. Il rovescio della medaglia si legge semmai nel fatto che i nuovi prodotti erogati dalle banche italiane rischiano di essere più vulnerabili nel caso si confermi lo scenario di un rialzo dei tassi di base e che le loro condizioni possano quindi diventare meno competitive rispetto al resto d'Europa.

Qui il discorso si intreccia di nuovo con il tema inflazione, che potrà avere un effetto sui tassi dei mutui nella misura in cui sarà incorporata nei rendimenti a lungo termine di mercato. Sotto questo aspetto le aspettative non appaiono però al momento ancora particolarmente pessimiste: «Gli operatori sembrano attendersi un rialzo dei tassi nell'arco dei prossimi anni, ma con incrementi modesti», conferma Bertalot, aggiungendo che «queste aspettative sembrano doversi prevalentemente collegare alle mi-



Superficie 37 %

gliorate attese sulla crescita economica, anziché ai timori di un livello di inflazione significativamente e strutturalmente superiore agli obiettivi della Bce». Si confida quindi nell'inflazione «buona»: quella che accompagna la crescita economica e riduce il valore reale dei debiti, anche quelli dei mutui delle famiglie italiane.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

1,42%

IL RIMBALZO

In Italia (dati Hypostat) i tassi dei mutui di nuova erogazione nel 2021 sono saliti a 1,42% (nel 2020 erano all'1,25%), contro l'1,30% medio della Ue (1,31% nel 2020)

NUMERI E MERCATI

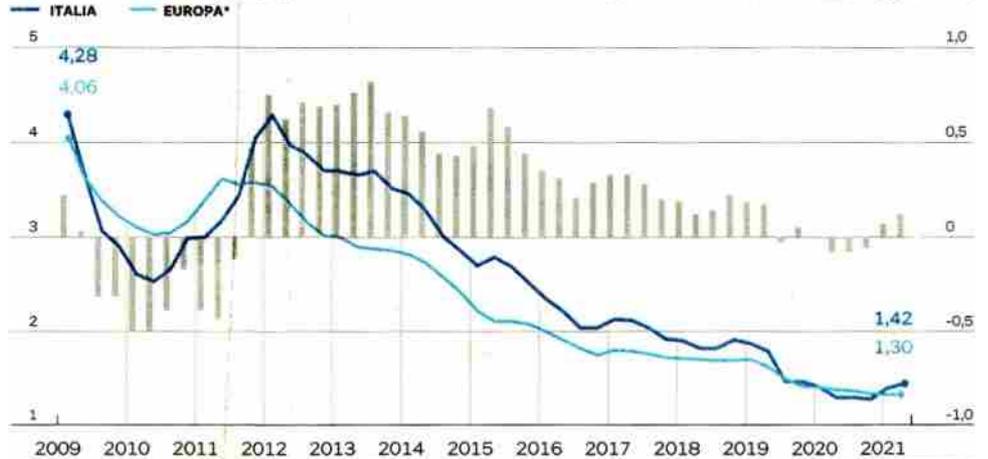
Su Il Sole 24 Ore i nuovi indici interbancari

Con la fine dell'anno i tassi interbancari Eonia e Libor andranno in «pensione». Pronti a sostituirli una nuova serie di indicatori - fra i quali €str, Sofr e Sonia - le cui quotazioni saranno pubblicate quotidianamente a partire dal gennaio 2022 nelle pagine che Il Sole 24 Ore dedica appositamente agli indici dei mercati, che saranno riviste per tener conto delle modifiche.

Il confronto

Tassi medi praticati sui mutui immobiliari in Italia e in Europa. In %

TASSI PRATICATI SUI MUTUI (SCALA SX)



(*) Media non ponderata 10 maggiori paesi. Fonte: elaborazione Il Sole 24 Ore su dati European Mortgage Federation-Hypostat 2021

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

Temi duri per le surroghe: le banche alzano i costi e impongono più limiti

**I motivi della frenata?
Dall'aumento
dell'indice Irs alla
ridotta marginalità per
gli istituti di credito**

Finanziamenti/2

**Lo spread di interesse
tra surroghe e nuovi mutui
sale da 10-15 punti base a 42**

Vito Lops

Per le surroghe la strada si fa in salita. Gli istituti di credito, fino allo scorso anno molto generosi nel concederle, stanno abbassando la saracinesca. E nel farlo stanno adottando delle exit strategy diverse ma che hanno come unico comune denominatore quello di voler ridurre l'erogazione di questa tipologia di mutui, che di fatto "strappa" un vecchio mutuo ad un altro istituto a condizioni migliori. «Le banche stanno adottando differenti vie d'uscita dalla surroga, dalla più drastica alla più soft - spiega Stefano Rossini, ad di MutuiSupermarket.it - Si va dal totale oscuramento della surroga come ha fatto UniCredit a limitazioni dell'offerta. Dei freni alla surroga sono stati posti per gli importi bassi: ad eccezione di Intesa Sanpaolo e

Bnl che non pongono particolari limiti sull'importo, quasi tutti gli istituti valutano ormai le surroghe solo con importo minimo di 80mila euro; infine Banco Bpm - conclude Rossini - valuta le surroghe solo con importo pari ad almeno 120mila euro». Del resto, che la surroga stia perdendo appeal tra gli istituti di credito lo si evince anche dai tassi applicati, in crescita rispetto a quelli sui mutui per l'acquisto della casa. Va da sé che aumentare i tassi è un modo elegante per tirarsi fuori dal mercato. Basti pensare che nel 2019 e 2020 i tassi fissi applicati ai mutui surroga sono stati di appena 10-15 punti base superiori a quelli applicati ai mutui acquisto (per i mutui a tasso variabile il gap è stato stabilmente di 5 punti base). Nel 2021 il differenziale tra surroga e acquisto, sui mutui a tasso fisso è invece salito progressivamente fino ai 42 punti base di novembre, mentre quello sui mutui a tasso variabile ha toccato il suo massimo a ottobre con 19 punti base.

Tassi più alti frenano anche la domanda che non è mai stata così bassa negli ultimi anni. Sempre stando ai dati dell'osservatorio di MutuiSupermarket.it emerge che se nel 2019 la domanda di surroghe occupava quasi la

metà della totale domanda di mutui oggi la quota è crollata al 16%.

Ma come si spiega il "requiem" della surroga? Fra le motivazioni, spicca, innanzitutto, la contrazione del bacino di utenti potenzialmente interessati, visto che, rispetto al 2020, non si è registrata un'ulteriore riduzione dei tassi di interesse, al contrario, si è rilevato un incremento dell'indice Irs (agganciato ai mutui a tasso fisso) e conseguente aumento del costo dei mutui. Di conseguenza molti mutuatari che hanno avanzato domanda di surroga hanno poi visto nel corso dei circa 60-90 giorni di tempo che occorrono per portare a compimento l'operazione ridurre la convenienza della stessa per effetto del rialzo dei tassi di mercato.

Ha il suo peso anche la ridotta marginalità del prodotto surroga, che prevede che tutte le spese relative a istruttoria, perizia e notaio siano a carico della nuova banca. «Da ultimo - sottolinea Rossini - il termine del lockdown ha consentito la ripresa delle compravendite immobiliari che ha decisamente favorito e ha dato uno scossone alla domanda di mutui acquisto, ben più redditizi per gli Istituti di credito».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

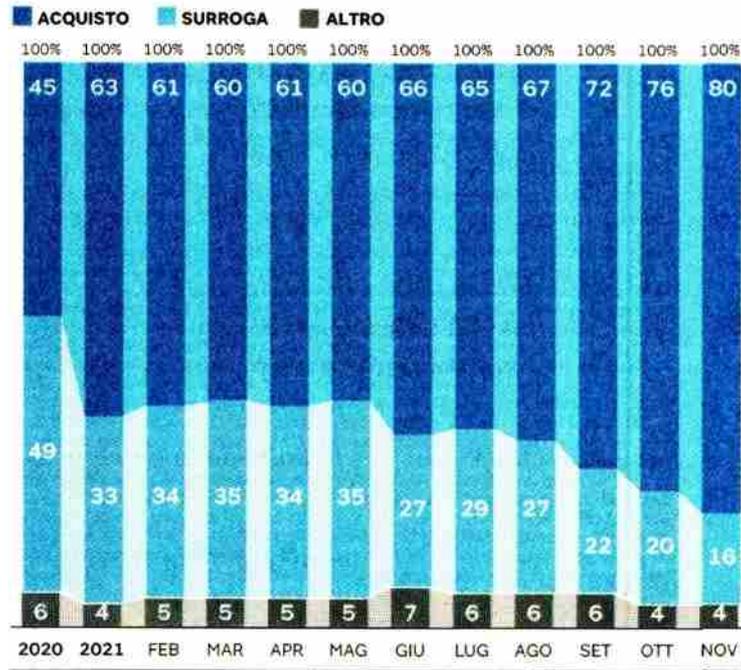
ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



Superficie 24 %

Surroghe a picco

L'andamento della domanda di mutuo per finalità
 Dati in percentuale



Fonte: MutuiSupermarket.it

**CDP: IL CAPO DELLO STATO
MATTARELLA RICEVE I VERTICI**

Il presidente della Repubblica, Sergio Mattarella, ha ricevuto ieri, al Quirinale, i vertici di Cassa depositi e prestiti, il presidente Giovanni Gorno Tempini e il nuovo amministratore delegato Dario Scannapieco, al timone del gruppo da luglio scorso.



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



MEDIOBANCA, NAGEL E ALTRI MANAGER VENDONO TITOLI

Mediobanca ha attribuito ai manager le azioni a valore sul piano di performance shares dell'istituto. Tra loro, l'ad Alberto Nagel ha ricevuto 180mila titoli e ne ha venduti 91mila incassando 890mila euro. Hanno fatto cassa, tra gli altri, il dg Francesco Saverio Vinci e l'a.d. di CheBanca! Gian Luca Sichel.

890 mila

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



Superficie 1 %

Non solo banche: per l'impresa la svolta è sul mercato dei capitali

Strategie per lo sviluppo. Dal private debt alle quotazioni, anche in Italia cresce il peso della Finanza alternativa: investitori, imprenditori e professionisti alla seconda edizione del Forum del Sole 24 Ore

Carlo Festa

Finanziamenti tradizionali, bond, private debt, quotazione in Borsa, ingresso di investitori finanziari. La ripartenza economica, dopo la prima fase della pandemia, richiede il coinvolgimento del maggiore numero di fonti di finanziamento possibile a sostegno delle imprese. Una consapevolezza che ha portato *Il Sole 24 Ore* a organizzare il Forum Finanza alternativa, aperto da un intervento del direttore del quotidiano, Fabio Tamburini, in presenza di esponenti del mondo finanziario, player degli investimenti alternativi e professionisti, che sono i principali consulenti strategici degli imprenditori.

Certo l'Italia, nonostante i passi avanti, è ancora in ritardo su questo fronte: le imprese ancora faticano ad accettare forme di finanziamento o di sostegno al capitale che non siano il tradizionale canale bancario. «Il sistema è ancora bancocentrico - spiega Stefano Mazzocchi, managing director di Afme - serve un ecosistema più strutturato. Ci sono però segnali positivi, con un maggior peso degli strumenti alternativi sul totale».

Per Cataldo Conte (responsabile Corporate & Investment Banking Banca Ifis), Alessandro Germani (partner dello studio GDC Corporate & Tax), Alberto Nobili (Head of Investment Banking Corporate di Banca Finint) il settore è di fronte a un cambiamento: «C'è un'evoluzione culturale in atto - indicano - con gli interlocutori che stanno iniziando a conoscere e apprezzare lo strumento più adatto al contesto e alla fase che sta attraversando un'impresa».

I grandi investitori esteri entrano

da protagonisti in questa fase. «Siamo nuovi arrivati in Italia, dove abbiamo visto grandi opportunità. Il mercato è ricco di imprese familiari, un po' come succede sul mercato tedesco» indica Valentina Pippolo, partner e Country Head Italia di Bregal Unternehmerkapital. Per Matteo Manfredi, co-head corporate finance Europe di Houlihan Lokey, «si è creato in questi ultimi anni un ampio ventaglio di investitori esteri che si adattano ad operazioni di differente natura». Tanto che stanno cambiando anche le modalità di investimento: «L'ingegneria finanziaria che si presenta in ogni operazione è ormai complessa. La complessità è una variante vettoriale che dipende da una molteplicità di fattori, tra cui la propensione al rischio dell'investitore, il tempo di esecuzione e la localizzazione geografica del target. Il nostro sforzo è che la complessità non diventi opacità e ci sia coerenza tra l'ingegneria finanziaria e i fabbisogni cui essa è asservita», sostiene Michele Briamonte, managing partner dello Studio Legale Grande Stevens.

Uno dei volani per la crescita resta lo sviluppo del Made in Italy: «È qui che interviene il private equity. L'aspetto fondamentale è quello di creare un'alleanza con l'imprenditore - afferma Walter Ricciotti, ceo di Quadrivio -. Una volta decise strategie comuni, l'obiettivo resta quello di puntare su alcune aree fondamentali per lo sviluppo: digitale, sostenibilità, internazionalizzazione sono competenze giudicate fondamentali per costruire un percorso di successo e spesso l'apertura verso l'esterno, a fondi e nuovi capitali, è giudicata necessaria per colmare i limiti interni».

Posizione condivisa anche dal la-

to imprenditoriale. «Nel cercare i nostri partner investitori, non abbiamo guardato tanto al capitale e alle performance, ma abbiamo ricercato competenze di settore, visione strategica, supporto nella definizione della governance e soprattutto ottimo fitting culturale e psicologico per condividere uno stesso percorso di crescita» indica Valerio Fonseca, fondatore e ceo di Dovevivo.

Tra le opportunità di crescita c'è anche la Borsa: «Rispetto all'ingresso di un fondo, l'Ipo porta una maggiore flessibilità di governance e minore stress finanziario: in quanto in operazioni di private equity viene solitamente usata la leva e lo scenario sui tassi sembra essere orientato a dei rialzi in futuro» dice Guglielmo Manetti, ad di Intermonte. Proprio le trattative stanno facendo poi emergere una serie di meccanismi tecnico-legali: «L'imprenditore quando cede la maggioranza dell'azienda ad un private equity dovrà negoziare apposite clausole a sua tutela. Oltre alla governance assume importanza il diritto di co-vendita (tag-along) per assicurarsi di poter partecipare alla successiva exit del fondo alle medesime condizioni. Questo spesso comporta - come contrattare - la necessità di riservare al fondo il diritto di trascinamento per poter vendere anche la partecipazione dell'imprenditore; diritto che potrà essere esercitato solo nel rispetto di precise garanzie per il socio di minoranza: il valore deve essere "di mercato", situazione garantita nella prassi dalla vendita attraverso un'asta competitiva» dice Gian Marco Committeri, partner Alonzo Committeri & Partners.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

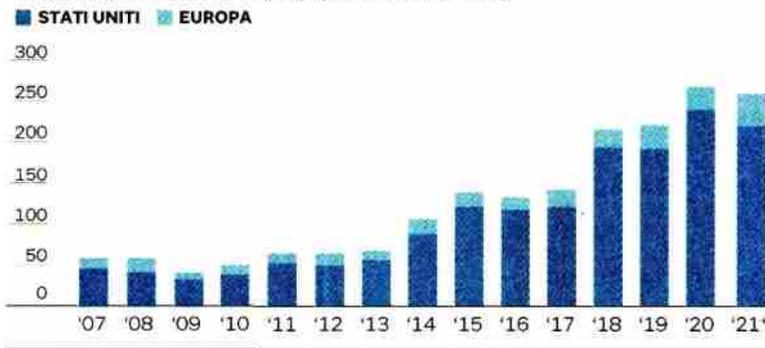
ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - 6640



Superficie 31 %

Il private capital

Investimenti in private equity (in miliardi di euro)



(*) I semestre; Fonte: Afme



WALTER RICCIOTTI
Ceo di Quadrivio:
«L'aspetto
fondamentale
è creare un'alleanza
con l'imprenditore»



ALBERTO NOBILI
Head
of Investment
Banking
Corporate
di Banca Finint



STEFANO MAZZOCCHI
Managing director
di Afme: «Cresce
il peso
degli strumenti
alternativi»



CATALDO CONTE
Responsabile
Corporate
& Investment
Banking
di Banca Ifis

ASSOPOPOLARI

**«Obiettivo sostenibilità
anche prima del 2030»**

••• «Le banche popolari possono dimostrare uno stato di avanzamento reale sugli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'Agenda Onu 2030 e di poter raggiungere tali traguardi anche in anticipo sui tempi richiesti». Lo ha dichiarato Giuseppe De Lucia Lumeno, segretario generale dell'Associazione delle banche popolari nel presentare il «Manifesto del Credito Popolare sull'economia sostenibile».

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



Superficie 3 %

NUOVO SOCIO

Petricca entra nel capitale di Banca del Fucino

••• L'imprenditore Umberto Petricca entra nella compagine azionaria della Banca del Fucino con una quota rilevante. Petricca, imprenditore nelle infrastrutture, recentemente ha fondato la Holding Italiana con sede a L'Aquila che, in pochi mesi, ha registrato, partendo dall'edilizia, un notevole sviluppo della cantieristica in Abruzzo e nel Nord Italia.

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



Superficie 3 %

Cremona Oggi

Il quotidiano online di Cremona



Menu

Home

Cronaca

Politica

Economia

Cultura

Spettacolo

Sport

Interviste

Lettere

Cerca



Ultime News

30 Novembre 2021

Intesa Sanpaolo verso la chiusura di un altro sportello in centro

30 Novembre 2021

Storia culturale della co

WWW.FESTIVALDEIDIRITTI.ORG

DALL'1 AL 12
DICEMBRE 2021



NOVITÀ



CRONACA | Oggi alle 17:08

Commenta



Intesa Sanpaolo verso la chiusura di un altro sportello in centro



E' destinata a chiudere la filiale di Intesa Sanpaolo di piazza Stradivari, sotto i portici della ex Casa di Bianco. Fino allo scorso aprile si chiamava Ubi Banca, come ancora recita l'insegna, ma con l'acquisizione da parte del gruppo bancario torinese, si è venuta a creare una sovrapposizione di filiali a pochissima distanza, vista la presenza della sede più spaziosa all'angolo con via Gramsci. Una sovrabbondanza di sportelli ritenuta tanto più superflua, visto il maggiore utilizzo dei servizi online da parte dei clienti.

A questa chiusura corrisponde però la riapertura della filiale di via del Sale,

Leggi anche:

Intesa Sanpaolo, verso la chiusura in via Mantova e via dell'Annona

Il 12 aprile anche a Cremona addio all'insegna Ubi Banca

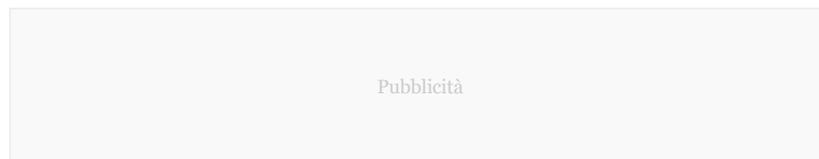
Intesa Sanpaolo, 3500 assunzioni a fronte di oltre 7200 uscite volontarie



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

specializzata nei servizi alle imprese. Curiosa la sorte di questo sportello, nato come filiale di Ubi Banca, un paio di anni fa, appena prima della fusione, e subito destinata a cambiare insegna. La stessa cosa è avvenuta alla filiale Ubi di viale Po, anch'essa rilevata dal gruppo bancario torinese, il primo in Italia per numero di sportelli: anche qui viene svolta consulenza rivolta alle imprese, stavolta del settore agricoltura.

L'ultima chiusura in vista di Intesa Sanpaolo si aggiunge a quelle già note alcuni mesi: cesseranno infatti a giorni le filiali di via dell'Annona di fronte allo stadio e quella di via Mantova, con il risultato che resteranno solo due sedi a disposizione della clientela privata in città: quella centrale in piazza Stradivari e quella di piazza Risorgimento, all'angolo con via Montello. La riduzione dei servizi alla clientela privata, prendendo spunto dall'emergenza sanitaria dello scorso anno, è diventata ormai strutturale, proseguendo un trend di riduzione dei costi sul personale che gli istituti bancari avevano già intrapreso da tempo. Questa dinamica, generale e non certo legata solo ad Intesa, preoccupa il sindacato: il progressivo spostamento verso lo smart working del personale, dettato da ragioni sanitarie, potrebbe diventare sempre più una scusa per delocalizzare il lavoro in Paesi dove gli oneri sul personale sono più bassi, come avviene per molti settori produttivi.



“Tutte le riorganizzazioni dei gruppi bancari hanno avuto come esito dei piani di prepensionamento”, avverte **Marco Arisi**, segretario provinciale della Fabi. “Dal 2019 circa si sta assistendo quantomeno ad una nuova assunzione ogni due persone che lasciano. Il Covid ha sicuramente influito in queste dinamiche, portando a modifiche delle strutture organizzative, che adesso però dovranno essere governate. Sto parlando del lavoro a distanza: le aziende lo stanno utilizzando sulla base di disposizioni legislative tese a limitare le occasioni di contagio, ma in prospettiva andrà organizzato secondo le regole già previste nel contratto dei bancari. L'applicazione dello smart working insomma non può essere demandato in maniera totale alle sole scelte aziendali”. **gbiagi**

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Condividi



Tag



WEB

