

FEDERAZIONE AUTONOMA BANCARI ITALIANI



[www.fabi.it](http://www.fabi.it)

## RASSEGNA STAMPA

SERVIZIO RISERVATO AGLI ISCRITTI E ALLE STRUTTURE FABI

7 aprile 2026

segui su



DIPARTIMENTO COMUNICAZIONE E IMMAGINE

a cura di

**Giuditta Romiti**  
[g.romiti@fabi.it](mailto:g.romiti@fabi.it)

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

## Rassegna del 07/04/2026

### SCENARIO BANCHE

07/04/26	Corriere della Sera	41 Immobili Bankitalia riavvia le vendite	...	1
07/04/26	Corriere della Sera	42 Mps, caccia ai voti La lista del consiglio sonda i grandi fondi	De Rosa Federico - Polizzi Daniela	2
07/04/26	Corriere della Sera	42 Volti e imprese - Findomestic, crescita del 4,7%	...	3
07/04/26	Foglio - Inserto	4 Arriva il private debt in Italia: un rischio o un'opportunità per le imprese? Il vantaggio flessibilità	Lisanti Mario	4
07/04/26	Italia Oggi Sette	7 Insolvenze, le nuove norme Ue puntano sulla prevenzione - La crisi si argina con il pre-pack	Felicioni Alessandro	5
07/04/26	La Verita'	17 Bankitalia chiede 5 milioni per vendere il Salone Margherita in centro a Roma - Salone Margherita di nuovo in vendita Bankitalia chiede almeno 5 milioni	Sunseri Nino	8
07/04/26	La Verita'	17 Il super banchiere di Wall Street: rischio perdite nel credito privato	Baldini Gianluca	10
07/04/26	L'Economia del Corriere della Sera	14 Un'intesa strategica Tre strade in Europa per crescere nel wealth	Righi Stefano	11
07/04/26	L'Economia del Corriere della Sera	16 Il palio degli inediti Montepaschi al voto	Righi Stefano	14
07/04/26	L'Economia del Corriere della Sera	17 Mediobanca 80 «Questa banca è quella cosa che finanzia la ripresa...» Le strofe di Mattioli per Cuccia	De Biasi Edoardo	15
07/04/26	L'Economia del Corriere della Sera	21 Top Manager Reputation - L'energia in volata si prende la top 10 con Eni, Enel e A2a	Barchiesi Andrea	18
07/04/26	L'Economia del Corriere della Sera	29 La geopolitica conta, l'innovazione di più	Perocchi Marco	20
07/04/26	Libero Quotidiano	21 Nel 2025 erogazioni per 10,5 mld (+4,7%) e un utile lordo salito a 216,4 milioni (+51%)	...	21
07/04/26	Mf	3 I numeri del bilancio Esg di Intesa Sanpaolo	Brustia Carlo	22
07/04/26	Mf	4 Scannapieco arruola Pieralli per il mattone di Cdp	Deugeni Andrea	23
07/04/26	Mf	9 Intervista a Fabio Cappio - Pronti a comprare ancora	Giacobino Andrea	24
07/04/26	Mf	9 Intervista a Enrico Rossetti - Rossetti: Tyche Bank migliora la raccolta grazie all'apertura di filiali	La Monica Gabriele	26
07/04/26	Mf	17 Per le banche Basilea 4 è un'opportunità	Vecchio Nicola	27
07/04/26	Repubblica	28 L'allarme di Dimon: "Rischio perdite sul private credit"	...	28
07/04/26	Repubblica	29 Findomestic, volano i prestiti personali	C.D.Z.	29
07/04/26	Repubblica Affari&Finanza	38 Banca Generali punta sulle imprese	Di Palma Sibilla	30
07/04/26	Riformista	6 Rapporto tra Stato e mercato: torna il Pubblico al centro - Rapporto Stato- Mercato Il Pubblico torna al centro	Ricciuti Roberto	31
07/04/26	Sole 24 Ore	21 Assemblea Mps, Delfin in campo con intera quota - Assemblea Mps, Delfin in campo con l'intera quota	Mangano Marigia	33
07/04/26	Sole 24 Ore	22 Banche regionali, margini frenano ma il patrimonio è record - Banche multiregionali, i tassi frenano i margini ma il patrimonio è record	Graziani Alessandro	35
07/04/26	Sole 24 Ore	23 Parterre - Il Credit fund di Goldman ferma i riscatti al 4,999%	...	37
07/04/26	Stampa	24 Plt Holding ai soci di Mps "Glass Lewis si contraddice"	Luise Claudia	38
<b>WEB</b>				
06/04/26	CORRIERETOSCANO.IT	1 Rinnovo del contratto integrativo, presidio alla Cassa di Risparmio di Volterra - Corriere Toscano	...	39

Dati: 000000 - Data Stampa 6640

**Immobili**
**Bankitalia riavvia le vendite**

Dati: 000000 - Data Stampa 6640

La Banca d'Italia rilancia il programma di dismissioni immobiliari delle ex filiali per ridurre i costi di gestione di immobili chiusi, in alcuni casi da oltre 15 anni. Riavviate le procedure per vendere cinque ex filiali ad Asti, Enna, Imperia, Novara e Varese. La base d'asta per i 5 immobili è di 12,25 milioni.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1878 - T.1619



# Mps, caccia ai voti

## La lista del consiglio sonda i grandi fondi

Oggi riunione del board. Le scelte di Doris e di Edizione

### La lista

Norges e Vanguard potrebbero votare la lista del cda e lo stesso farebbe Banco Bpm

A una settimana dall'assemblea per il rinnovo del consiglio, il board del Montepaschi ha convocato per oggi una riunione straordinaria, in cui all'ordine del giorno ci sarebbero adempimenti connessi all'appuntamento con i soci del 15 aprile. L'esame del consiglio dovrebbe riguardare in particolare la documentazione che va finalizzata prima dell'assemblea di mercoledì. Si farà anche un punto sui riscontri delle prime interlocuzioni tra i candidati della lista del cda uscente e gli investitori. Il consiglio di oggi dovrebbe affrontare anche questioni di tipo legale, su cui deve deliberare prima dello scioglimento.

Negli ultimi giorni si sono intanto intensificati gli incontri con gli investitori e la sollecitazione delle deleghe da parte delle due liste che si sfidano: quella del cda uscente e quella della Pit Holding. Nel road show con gli investitori la squadra della lista del cda uscente è costituita dal presidente Nicola Maione, che rappresenta la continuità nella gestione della banca, dal cfo Andrea Maffezzoni che ha seguito passo dopo passo il piano, e da Domenico Lombardi. Secondo fonti finanziarie, i primi feedback indicherebbero una valutazione positiva da parte degli investitori, sia italiani sia esteri. Ora anche Fabrizio Palermo, candidato ceo dalla lista del consiglio, avrà la possibilità di illustrare meglio le sue idee sul futuro del Monte. La scorsa settimana gli azionisti di Mps hanno già

avuto le prime indicazioni sul voto dai proxy advisor Iss e Glass Lewis. Entrambe le società hanno raccomandato di votare per la lista del cda, differenziandosi però sulla presidenza: Iss ha suggerito discontinuità mentre Glass Lewis ha raccomandato la conferma dell'attuale numero uno Maione. Ieri Pit Holding ha diffuso un documento di risposta ai rilievi di Glass Lewis, in cui mette in luce alcune possibili contraddizioni, in particolare sulla posizione dell'ex ceo, Luigi Lovaglio, candidato nella lista Pit.

Il cda sta cercando di portare anche gli altri soci sulla linea che al momento sembra prevalere tra gli investitori. Il ministero dell'Economia, a cui fa capo il 4,6% del Monte non ha depositato le azioni e quindi non parteciperà all'assemblea. Delfin, primo azionista con il 17,5%, dovrebbe invece partecipare ma senza esprimere il voto. L'ago della bilancia con ogni probabilità sarà Francesco Gaetano Caltagione, che ha dichiarato l'11,45% ma potrebbe aver arrotondato attorno al 12%, schierato per la lista del cda in cui è candidato anche il figlio Alessandro.

In assemblea sono attesi azionisti italiani più piccoli, le cui quote nel Monte sono eredità di quelle una volta possedute in Mediobanca: dalla Fin.Prog dei Doris a Edizione fino al gruppo Monge. Ma le maggiori singole posizioni fanno capo a Blackrock (5%), Vanguard e Norges che assieme peserebbero per il 9% di Mps e che in genere sostengono la lista del cda. Una posizione alla quale potrebbe allinearsi Banco Bpm (3,7%). Se così fosse, il fronte che supporta i candidati del board arriverebbe al 24% circa.

Ipotizzando un'affluenza attorno al 65% (all'assemblea del 4 febbraio che ha approvato le modifiche statutarie di Mps si era presentato il 68%) e tenendo conto dell'astensione di Delfin, il capitale votante potrebbe restringersi a poco sopra il 50%. Pierluigi Tortora, capofila della lista che ha candidato l'ex ceo Lovaglio, ha dichiarato di poter contare sul 22%. I primi segnali si avranno nei prossimi giorni quando i fondi inizieranno a pubblicare le loro intenzioni voto.

Federico De Rosa  
Daniela Polizzi

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### Candidati



● Nicola Maione, presidente del Monte dei Paschi dal 2023 e consigliere della banca dal 2017. È stato ricandidato alla presidenza della banca senese dalla lista presentata dal consiglio uscente.



● Fabrizio Palermo, attuale amministratore delegato di Acea, è candidato dalla lista del consiglio per il ruolo di ceo del Monte dei Paschi. Palermo siede nel consiglio delle Assicurazioni Generali.



Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

**Volti  
e imprese**

### I conti Findomestic, crescita del 4,7%

**F**indomestic Banca chiude il 2025 con risultati economici e commerciali in netta crescita, confermando una dinamica migliore a quella del mercato del credito al consumo in Italia. La banca guidata da Marco Tarantola (foto) registra una produzione complessiva pari a 10,5 miliardi di euro (+4,7% rispetto al 2024) e consolida una quota di mercato intorno al 17%.



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1986 - T.1619



## Arriva il **private debt** in Italia: un rischio o un'opportunità per le imprese? Il vantaggio flessibilità

**C**on il Decreto legislativo n. 39 del 13 marzo 2026 (dl), il governo ha dato attuazione alla seconda Direttiva europea sui gestori di fondi di investimento alternativi (Fia), anche nota con l'acronimo "Aifmd II". Il dl, a partire dal 16 aprile 2026, modifica gli articoli 46-bis e seguenti del Testo unico della Finanza, introdotti nel 2016 dal governo Renzi per dare una prima disciplina ai fondi di credito, l'attore principale della finanza alternativa alle banche, per gli addetti ai lavori "private debt".

Fra le principali novità, si segnalano: la previsione di specifici presidi prudenziali a tutela degli investitori, come limiti all'utilizzo della leva finanziaria, obblighi rafforzati di gestione del rischio di liquidità e di credito, e misure volte a prevenire conflitti di interesse e fenomeni di moral hazard; la semplificazione, per i fondi costituiti in uno Stato membro diverso dall'Italia, dei requisiti per avviare l'operatività in Italia (basterà una mera informativa alla Banca d'Italia); e la fissazione, per i finanziamenti concessi dal Fia di credito a un singolo debitore che rientra in alcune categorie predefinite (impresa finanziaria, Oicvm o Fia), di un limite del 20 per cento del capitale del finanziatore (poiché il veicolo maggiormente usato dagli investitori per acquisire immobili in Italia è il Fia, la nuova disciplina rischia di frenare lo sviluppo del private debt nel settore immobiliare italiano a meno che non intervenga un chiarimento normativo che escluda dai debitori "problematici" i Fia immobiliari). La riforma persegue il lodevole obiettivo di ampliare le fonti di finanziamento all'interno dell'Ue, sfruttando lo sviluppo esponenziale che il private debt ha conosciuto negli ultimi anni a livello globale. Secondo l'ultimo report dell'Alternative Credit Council (l'associazione dei principali gestori di fondi di credito), le masse gestite da fondi di private debt ammontavano a circa 3.500 miliardi di dollari a fine 2024, di cui circa due terzi negli Stati Uniti. La raccolta arriva da investitori istituzionali (76 per cento) ma il retail è in crescita.

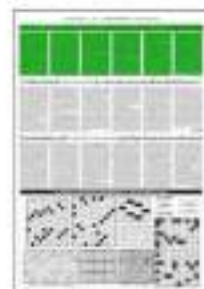
Il successo del private debt è dovuto alla possibilità di garantire all'investitore una cedola regolare (fra il 5 e il 10 per cento, a seconda del tipo di fondo) a fronte di un portafoglio di investimenti ben diversificato e selezionato secondo parametri volti a contenere il rischio default. La reputazione di questa asset class è stata recentemente intaccata da alcuni articoli di stampa che, riportando i ti-

mori di una parte degli analisti statunitensi su una presunta bolla del private debt prossima allo scoppio in quel mercato, hanno allertato gli investitori. Tali timori sono infondati se si guarda all'Europa (Italia inclusa). I gestori europei (e soprattutto quelli italiani) hanno sempre tenuto un approccio più cauto rispetto ai loro omologhi d'oltreoceano in termini di leva finanziaria, sia a livello del fondo da essi gestito, sia in relazione ai singoli investimenti effettuati dal fondo medesimo.

In Italia il private debt è stato utilizzato soprattutto per finanziare l'acquisto di società italiane da parte fondi di private equity, nonché a supporto di complesse operazioni di sviluppo immobiliare. Nel settore "corporate", ossia il mondo dei finanziamenti alle imprese, il private debt - allo stato - non ha attecchito molto: gli imprenditori italiani non amano leve finanziarie eccessive e hanno tradizionalmente privilegiato il canale bancario, facendo affidamento su consolidati rapporti con una o più banche di relazione.

Per le imprese, il vantaggio principale dei fondi di credito si chiama flessibilità. I fondi possono offrire una leva finanziaria più alta e, a fronte di una remunerazione più elevata, possono anche accettare che il proprio credito sia postergato rispetto a quello delle banche o di altri creditori dell'impresa, ovvero che gli interessi siano capitalizzati; inoltre, i fondi concedono più agevolmente finanziamenti con rimborso integrale del capitale alla scadenza, e possono investire anche nel capitale di rischio dell'impresa, tema cruciale in caso di aziende sottocapitalizzate. Anche in ragione di questi vantaggi, e di altri eventi recenti (la fine dei programmi emergenziali di garanzie pubbliche decretata qualche mese fa dal governo) o prossimi (i limiti di concentrazione che le banche dovranno gestire all'esito del consolidamento del mercato bancario), è prevedibile che il private debt diventi sempre di più, e in un numero crescente di settori, un prezioso strumento di finanziamento per l'economia italiana, non necessariamente in competizione ma anzi in forma complementare rispetto al credito bancario. Le recenti novità legislative, a cui Banca d'Italia e Consob daranno piena attuazione entro il 16 ottobre 2026, faciliteranno questo trend e forniranno ulteriori argini normativi per evitare gli eccessi non salutari che si sono visti in mercati molto diversi e distanti dal nostro.

**Mario Lisanti**



Data Stampa 0040 Data Stampa 0040  
**Insolvenze, le nuove norme Ue**  
Data Stampa 0040 Data Stampa 0040  
**puntano sulla prevenzione**

Felicioni a pag. 7

Cosa prevede la direttiva sull'armonizzazione delle procedure licenziata dal Consiglio Ue

# La crisi si argina con il pre-pack

## Vendita dell'azienda preventiva. Più informazioni sui beni

**Un'azienda in crisi perde valore ogni giorno. Clienti che scappano, banche che stringono i cordoni, dipendenti che entrano in allarme. Se si aspetta troppo, l'impresa diventa un cumulo di pezzi**

Pagina a cura

DI ALESSANDRO FELICIONI

**P**er anni Bruxelles ha celebrato il mercato unico, salvo poi lasciare che le crisi d'impresa venissero gestite con ventisette logiche diverse. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: capitali prudenti, investitori diffidenti, tempi lunghi e valori che evaporano appena si apre una procedura. Perché il mercato unico funziona davvero non quando le cose vanno bene, ma quando vanno male. Ed è esattamente qui che si colloca la proposta di direttiva sull'armonizzazione delle procedure di insolvenza licenziata dal Consiglio il 30 marzo 2026 (Insolvency II): un testo che non riscrive da cima a fondo le leggi fallimentari nazionali, ma mette mano ai punti in cui le differenze tra ordinamenti costano soldi, tempo e fiducia. E lo fa scegliendo una parola chiave che piace ai mercati e spaventa i formalismi: pre-pack. Vale a dire vendere in fretta, ma non al buio; prima del tracollo, non dopo.

**Le finalità della direttiva.** Il bersaglio è chiarissimo: rendere più prevedibile il recupero del credito, ridurre l'incertezza negli scenari cross-border, favorire gli investimenti e dare sostanza a quella Capital Markets Union di cui Bruxelles par-

la da anni. Tradotto dal burocrate: se un fondo, una banca, un fornitore o un investitore devono decidere se finanziare un'impresa italiana, spagnola o tedesca, non possono scoprire solo al momento della crisi che il valore del loro credito dipende più dal codice nazionale che dalla bontà dell'operazione economica. La direttiva parte proprio da qui: se i tempi di recupero e i tassi di soddisfacimento cambiano troppo da uno Stato all'altro, il capitale si fa più timido, oppure pretende un premio al rischio più alto. E quel premio, alla fine, lo paga l'economia reale.

**Le azioni revocatorie.** Il primo capitolo decisivo riguarda le cosiddette azioni revocatorie, cioè gli strumenti per rimettere in discussione atti compiuti prima dell'apertura della procedura e pregiudizievoli per i creditori. Tema tecnico, certo. Ma anche materia molto concreta. Significa chiedersi se, quando un'impresa è ormai in bilico, sia ancora tollerabile che qualcuno venga pagato prima degli altri, che vengano spostati beni, che si creino garanzie all'ultimo minuto o che si compiano operazioni a prezzo di saldo.

La proposta europea prova a rendere più omogenee queste regole: fissa finestre temporali, distingue tra pagamenti "normali" e pagamenti sospetti, colpisce gli atti a titolo gratuito o a corrispettivo manifestamente inadeguato, e guarda con particolare severità agli atti intenzionalmente dannosi. Non è un dettaglio da manuale: è il tentativo di impedire che, alla vigilia dell'insolvenza, il patrimonio dell'impresa si scioglia come neve al sole.

**La ricerca dei beni.** In

parallelo, Bruxelles affronta un nervo scoperto di quasi tutte le procedure: trovare i beni. Una procedura d'insolvenza vale quanto la sua capacità di rintracciare attivi, conti, partecipazioni, titolarità effettive. E quando la vicenda ha un profilo transfrontaliero, le difficoltà si moltiplicano.

La direttiva, allora, apre la porta a un accesso molto più efficace alle informazioni patrimoniali: registri dei conti bancari, registri dei titolari effettivi, banche dati nazionali, sistemi interconnessi a livello europeo. Con una precisazione importante: non è il far west dell'informazione, perché l'accesso passa per autorità designate e resta incardinato in vincoli di riservatezza e protezione dei dati. Ma il messaggio politico è netto: chi gestisce una procedura non può andare a tentoni mentre gli asset cambiano continente con un clic.

**Il pre-pack.** Poi c'è il cuore più innovativo e, per molti versi, più "americano" della riforma: il pre-pack. Qui il legislatore europeo mostra di avere ben chiaro un punto spesso trascurato nei dibattiti giuridici: un'azienda in crisi perde valore ogni giorno, talvolta ogni ora. Clienti che scappano, fornitori che si bloccano, manager che si defilano, banche che stringono i cordoni, dipendenti che entrano in allarme. Se si aspetta troppo, ciò che era un'impresa di-



venta un cumulo di pezzi.

Il pre-pack serve esattamente a evitare questa dissipazione. Si prepara la vendita dell'azienda o di un suo ramo prima dell'apertura formale della procedura, con il supporto o la supervisione di un monitor indipendente; poi, una volta aperta la fase liquidatoria, la cessione può essere autorizzata rapidamente. L'obiettivo non è estetico: è spuntare un prezzo migliore, salvare continuità aziendale, conservare occupazione dove possibile.

Su questo terreno la proposta è molto più pragmatica che ideologica. Non impone un modello unico, ma detta alcune regole di buon senso: il processo di vendita deve essere competitivo, trasparente, equo e in linea con standard di mercato; il monitor deve essere indipendente; i creditori devono poter partecipare; il miglior offerente non deve essere peggiore, per i creditori, di una liquidazione a spezzatino. E ancora: certi contratti essenziali possono seguire l'azienda ceduta, l'acquirente deve poterne rilevare il business "free and clear", cioè senza portarsi addosso in automatico tutti i debiti pregressi, salvo eccezioni. È il riconoscimento, tardivo ma prezioso, che la continuità vale spesso più della demolizione ordinata.

**La responsabilità degli amministratori.** Non meno rilevante è il segnale inviato agli amministratori. La direttiva chiede agli Stati membri di introdurre una regola semplice nella sua severità: quando la società diventa insolvente, i direttori devono attivarsi entro un termine che non su-

peri tre mesi da quando sanno, o dovrebbero ragionevolmente sapere, che la situazione è degenerata. Se ritardano e con quel ritardo peggiorano il valore di recupero per i creditori, possono risponderne civilmente. È una scelta che parla direttamente ai consigli di amministrazione e agli imprenditori: la gestione della crisi non è più la terra di mezzo del "vediamo", del "prendiamo tempo", del "magari il mercato gira". L'inerzia, in certe fasi, non è prudenza: è responsabilità.

Chi legge questo passaggio con l'occhio dell'impresa italiana dovrebbe coglierne il significato culturale prima ancora che normativo. La direttiva non chiede agli amministratori di essere indovini, né trasforma ogni difficoltà in una colpa. Ma ribadisce che esiste un momento in cui la protezione dell'impresa coincide con la tempestività, non con il rinvio. E in un'economia fatta anche di catene di fornitura lunghe, di credito commerciale diffuso, di PMI che reggono equilibri territoriali delicatissimi, arrivare tardi alla procedura significa spesso amplificare il danno ben oltre il perimetro della società insolvente.

**Le microimprese.** Un altro capitolo che merita attenzione riguarda le microimprese. Qui Bruxelles, con realismo, riconosce una verità che gli imprenditori conoscono da sempre: applicare alle attività minuscole lo stesso apparato procedurale pensato per strutture complesse è spesso un modo elegante per produrre costi inutili. E infatti la proposta prevede procedure semplifi-

cate di liquidazione per le microimprese, con termini brevi, formalità ridotte, uso integrale dei mezzi elettronici, moduli standard, possibilità di procedere anche quando il debitore non ha attivi sufficienti a coprire i costi. Non è un dettaglio compassionevole: è una misura di efficienza. Perché anche il "piccolo" ha diritto a una uscita ordinata, rapida e sostenibile, senza essere schiacciato da un rito troppo pesante per la sua struttura.

**Conclusioni.** Non è una direttiva rivoluzionaria, parliamo di un'armonizzazione minima, non di un codice unico. Alcuni Stati manterranno margini più ampi, altri saranno costretti a ritoccare abitudini consolidate.

Per l'Italia la questione è doppiamente rilevante. Da un lato, perché arriviamo da una stagione intensa di riforme e di assestamento del Codice della crisi; dall'altro, perché siamo un Paese in cui il tessuto produttivo è fatto di imprese che vivono di credito bancario, credito commerciale e relazioni lunghe di filiera. Ogni passo che aumenta prevedibilità, tempestività e recuperabilità del valore non è un favore ai soli creditori forti: è una riduzione del costo sistemico dell'insolvenza. In altre parole, può incidere sul prezzo del denaro, sulla propensione a investire, sulla disponibilità a fare affari oltre confine.

In fondo, la proposta europea dice una cosa semplice, quasi banale, ma per questo essenziale: l'insolvenza non è un incidente da confinare in tribunale, è un fattore decisivo della competitività.

— © Riproduzione riservata —

## La direttiva Insolvency II in pillole

<b>Obiettivo: più certezza</b>	La direttiva vuole rendere più prevedibili tempi e risultati delle procedure, così da ridurre il rischio per creditori e investitori
<b>Stop agli atti sospetti</b>	Vengono armonizzate le regole sulle revocatorie per colpire pagamenti preferenziali, garanzie tardive e operazioni che svuotano il patrimonio prima della crisi
<b>Caccia agli attivi</b>	Si rafforzano gli strumenti per rintracciare beni, conti e partecipazioni, soprattutto nei casi transfrontalieri
<b>La scommessa del pre-pack</b>	La vendita dell'azienda si prepara prima dell'apertura della procedura per evitare perdita di valore e accelerare la cessione
<b>Amministratori sotto pressione</b>	Se l'insolvenza emerge, gli amministratori devono attivarsi tempestivamente, altrimenti possono rispondere del danno ai creditori
<b>Corsia veloce per le microimprese</b>	Per le realtà minori sono previste procedure semplificate, meno costose e più rapide

**IL TEATRO RESO FAMOSO DAL «BAGAGLINO»**

**Bankitalia chiede 5 milioni per vendere il Salone Margherita in centro a Roma**

di **NINO SUNSERI**

a pagina 17

# Salone Margherita di nuovo in vendita Bankitalia chiede almeno 5 milioni

Via Nazionale vuole cedere immobili costosi da gestire, come il teatro famoso per il «Bagaglino». Sul mercato pure le sedi

di **NINO SUNSERI**

■ C'è un punto a Roma in cui finanza e varietà si incontrano. È in via Due Maccelli, a due passi da piazza di Spagna, dove ha sede il Salone Margherita, la cui proprietà appartiene a Banca d'Italia. Lustrini e grigaglie, balletti e messe cantate come ironicamente venivano definite le assemblee dell'istituto di emissione. A officiare il rito era il governatore, che un tempo non rilasciava interviste e non parlava che in rarissime occasioni ufficiali.

Ora Banca d'Italia riproverà a venderlo insieme a cinque ex filiali: Asti, Enna, Imperia, Novara, Varese. Base d'asta complessiva: 12,25 milioni. Cinque solo per il Salone Margherita. Le manifestazioni d'interesse entro aprile. Bankitalia si è dimostrata un venditore molto paziente. Fin troppo. Dei 106 immobili messi sul mercato 15 anni fa - tra ex filiali, appartamenti per il personale ed edifici vari - è riuscita a cedere i due terzi. Un fondo privato avrebbe impiegato molto meno. Ma si sa: il passo delle banche centrali è solenne, maestoso, talvolta pigro. Il problema, ades-

so, sono gli ultimi stabili che aspettano compratori con rassegnazione silenziosa dei mobili dimenticati in cantina. Enna, chiusa dal 2008. Asti e Imperia, spente dal 2009. Novara e Varese, inutilizzate dal 2016.

Nel frattempo, qualcuno le ha dovute mantenere. Qualcuno ha pagato le bollette. Qualcuno ha continuato a versare denaro pubblico su edifici che guardavano il soffitto in attesa di essere venduti. L'obiettivo adesso, spiega da via Nazionale è completare l'iter entro la fine dell'anno. Almeno per le filiali più datate. Nel frattempo si stanno chiudendo Livorno e Brescia. Nel lotto delle cinque ex filiali, la valutazione più alta spetta a Varese: 4,75 milioni. Sorge nei pressi di Villa D'Este e del parco che la circonda. È bello, è vincolato, e chilo compra non potrà farci granché, ma almeno starà vicino a qualcosa di meraviglioso. Consolazione paesaggistica di pregio. Ma nessuno dei cinque immobili ha la storia del Salone Margherita. Affascinante.

Il Salone Margherita appartiene alla Banca d'Italia dal 1894. Prima ancora che aprisse ufficialmente. L'inaugurazione è del 1898, sebbene l'attività risalgia in forme di-

verse al 1890. Siamo nel pieno dello scandalo della Banca Romana, quando la finanza italiana dimostrò che la creatività contabile non è un'invenzione recente. In mezzo al terremoto il barone Lazzaroni si ritrovò nella scomoda posizione del debitore insolvente. La Banca d'Italia acquisì l'immobile come recupero crediti. Risultato: l'istituzione più austera del Paese diventò proprietaria di quello che sarebbe diventato il tempio del café-chantant.

C'è qualcosa di vagamente surreale in tutto questo. I fratelli Marino, imprenditori napoletani con il fiuto giusto, lo presero in gestione nel 1901. Vollerò importare a Roma il modello del Moulin Rouge. Musica, spettacolo, cena servita durante lo spettacolo. La Ville Lumière sul Tevere. Il nome fu scelto in omaggio alla regina Margherita di Savoia, figura amatissima dell'epoca. Un'opera-



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S. 28402 - L. 1615 - T. 1615

zione di puro marketing: battezzare un teatro come la regina significa avere già una recensione positiva incorporata nell'insegna. Il Salone si dotò fin dall'inizio di una particolarità che lo rende unico ancora oggi: le cucine interne. Quattrocento posti tra platea, palchi e galleria, e una brigata pronta a servire mentre sul palco si cantava e si ballava. Nella sua lunga vita il Salone ha ospitato i grandi del varietà italiano. **Ettore Petrolini**, genio comico senza tempo. **Lina Cavalieri**, talmente bella che i suoi ritratti finirono sulle scatole di sapone di mezzo mondo.

Ma per il grande pubblico della seconda metà del Novecento, il Salone Margherita è indissolubilmente legato a un solo nome: il *Bagaglino* di **Pier Francesco Pingitore**. Dagli anni Settanta e per decenni, quella piccola sala liberty a due passi dalla Scalinata di Trinità dei Monti è diventata un set televisivo. Satira politica, soubrette, travestiti illustri, ministri della Repubblica presi in giro con affetto feroce. Il *Bagaglino* era un'istituzione nell'istituzione prodotto tra le mura di un teatro di proprietà della Banca d'Italia. Un connubio sorprendente.

Nel 2020 la società di gestione ha restituito l'immobile. Il teatro non ospita più regolarmente spettacoli. Qualche mostra, qualche evento istituzionale. Nel frattempo via Nazionale ha continuato a tenere in ordine il gioiello liberty nel cuore di Roma. Ora il bando, e forse la vendita.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

# Il super banchiere di Wall Street: rischio perdite nel credito privato

Dimon (Jp Morgan): standard dei prestiti indeboliti, sistema impreparato a una crisi

di GIANLUCA BALDINI

■ Le perdite sui crediti al settore privato potrebbero rivelarsi più consistenti del previsto. È questo il monito lanciato da **Jamie Dimon**, amministratore delegato di Jp Morgan, nella sua tradizionale lettera annuale agli azionisti, ripresa dal *Financial Times*. Un avvertimento che, provenendo da una delle figure più influenti della finanza globale, assume un peso specifico rilevante in una fase già segnata da crescenti tensioni sui mercati del credito.

Secondo **Dimon**, il deterioramento non deriva da un singolo fattore, ma da una progressiva erosione della disciplina nella concessione dei prestiti. Negli ultimi anni, infatti, gli standard creditizi si sono «leggermente indeboliti praticamente su tutta la linea», favoriti da un contesto di liquidità abbondante e dalla ricerca di rendimento da parte degli investitori. Questo ha portato a una sottovallutazione dei rischi, soprattutto nel segmento delle società fortemente indebitate.

Tra le criticità individuate, **Dimon** evidenzia l'adozione di ipotesi eccessivamente ottimistiche sulle performance future dei debitori, spesso utilizzate per giustificare livelli di leva finanziaria elevati. A ciò si aggiunge un indebolimento delle clausole contrattuali - i cosiddetti *covenant* - che storicamente rappresentavano una tutela fondamentale per i creditori. La

loro progressiva diluizione limita la capacità degli investitori di intervenire tempestivamente in caso di deterioramento delle condizioni finanziarie delle aziende.

Un ulteriore elemento di rischio è rappresentato dal crescente ricorso ai meccanismi di pagamento in natura (*Pik, Payment-In-Kind*, un tipo di obbligazioni per le quali, ad ogni data di pagamento della cedola, quest'ultima viene capitalizzata e pagata in tutto o in parte sotto forma di obbligazioni aggiuntive oppure aggiunta all'importo del capitale), che consentono ai debitori di posticipare il pagamento degli interessi, capitalizzandoli invece sul debito. Sebbene questa pratica possa offrire flessibilità nel breve termine, contribuisce ad aumentare l'indebitamento complessivo e a mascherare temporaneamente segnali di difficoltà finanziaria.

Il quadro delineato da **Dimon** richiama inevitabilmente il tema della resistenza del sistema del credito privato, un settore cresciuto rapidamente negli ultimi anni e sempre più centrale nel finanziamento dell'economia reale. Tuttavia, proprio questa espansione, accompagnata da una minore regolamentazione rispetto al sistema bancario tradizionale, potrebbe amplificare le vulnerabilità in caso di choc macroeconomici.

Non è la prima volta che il ceo di Jp Morgan utilizza im-

magini forti per descrivere i rischi latenti nel sistema finanziario. Già in passato aveva parlato di «scarafaggi» per indicare i fallimenti improvvisi che possono emergere quando le condizioni di mercato peggiorano.

Nella sua analisi, **Dimon** sottolinea come il settore non abbia affrontato una vera recessione creditizia da molti anni. Questa assenza prolungata di stress test reali ha contribuito a generare un senso di compiacenza tra gli operatori, con la convinzione implicita che scenari avversi siano improbabili. «Sembra che alcune persone diano per scontato che non accadrà mai», osserva il banchiere.

Ma la storia finanziaria insegna che i cicli del credito sono inevitabili. E quando la qualità degli attivi si deteriora in modo diffuso, le conseguenze possono essere rapide e severe. L'avvertimento di **Dimon**, quindi, non è solo una previsione, ma un invito a una maggiore prudenza: in un contesto in cui i segnali di rischio si accumulano, ignorarli potrebbe rivelarsi un errore costoso.

di REPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S. 28402 - L. 1615 - T. 1615



# UN'INTESA STRATEGICA TRE STRADE IN EUROPA PER CRESCERE NEL WEALTH

Il piano industriale al 2029 prevede lo sviluppo per linee interne in Italia e la focalizzazione su tre mercati esteri: Germania, Francia e Spagna

Ma nessuna corsa agli sportelli. Interessano molto di più le reti di global advisor, per mettere a frutto le potenzialità del sistema Isy

di **STEFANO RIGHI**

**Nessuna mira nel risiko domestico: si preferisce guardare**

**alla gestione di risparmi e patrimoni, anche fuori dai confini**

**La divisione Banche estere chiamata ad aumentare del 50%, a 1,8**

**miliardi di euro, il proprio contributo all'utile netto di gruppo**

**A**l gran ballo del risiko bancario manca il partecipante più atteso. Se in questi ultimi mesi la Bper ha acquisito la Popolare di Sondrio, il Banco Bpm ha fatto sua Anima e ha creato lo spazio nel proprio consiglio di amministrazione per i rappresentanti della seconda banca francese, cresciuta nel capitale fino a oltre il 20%, mentre UniCredit è alle prese con l'acquisizione della tedesca Commerzbank, la prima banca per la presenza sul territorio italiano, Intesa Sanpaolo, non si è ancora alzata dalla poltrona in prima fila da cui osserva ritmi e mosse delle concorrenti, evitando accuratamente di partecipare a qualsiasi danza, qualunque sia la musica suonata. Ma può permetterselo.

La posizione di assoluta *leadership* sul territorio domestico, in ogni singola danza che si balli sotto il tetto del banking, dal *retail* al *cib*, dal risparmio alle assicurazioni, pone Intesa Sanpaolo in una situazione privilegiata. Che ha, come contraltare, il limite di non poter più crescere per linee esterne dopo l'acquisizione di Ubi datata 2020. L'amministratore delegato Carlo Messina, a cui si deve lo stato di grazia di Intesa, è stato chiaro anche all'inizio di febbraio, quando alla presentazione del piano industriale del gruppo ha sottolineato che la sua banca non ha intenzione di muoversi sul territorio nazionale. Ma, ha sottolineato Messina, se i vincoli imposti dall'Antitrust sconsigliano operazioni per linee esterne, si può crescere con le proprie forze e il piano di sviluppo disegnato per i prossimi tre anni è tutt'altro che attendista.

**Cosa farà da grande?**

Cosa farà dunque da grande Intesa Sanpaolo? La risposta è articolata e parte da una considerazione guida. In un mondo in effervescenza, dove gli alleati di ieri potrebbero non esserlo domani, dove le tensioni sulle catene di approvvigionamento energetico emergono con violenza e dove l'Unione europea si è fatta trovare ancora una volta impreparata al confronto internazionale, Messina ha posto l'accento su uno sviluppo che non abbia rischi di esecuzione, che sia insomma privo di variabili esogene, che limiti la dipendenza da terzi. Questo è l'assunto di base. E su questa base si sono innestate alcune linee strategiche: sviluppo delle tecnologie informatiche sia a favore della clientela che della organizzazione interna, con 4,6 miliardi di euro di investimenti; aumento dei servizi commissionari, in un'ottica prolungata di bassi tassi di interesse; massiccia riduzione dei prestiti non performanti, gli Npl, che significa maggiore attenzione al credito, alla sua erogazione e alla sua gestione.

La realizzazione del piano, hanno commentato nella sede milanese di Ca' de' Sass, «dipende dalla nostra capacità e non da fattori esterni». Gli obiettivi sono ambiziosi. In arco di piano si prevede una riduzione dei costi dell'1,8 per cento, un aumento dei ricavi del 3 per cento, con un utile netto superiore agli 11,5 miliardi di euro e un indicatore Roe, *return on equity*, al 22 per cento. Inoltre, Messina conta di avere, a fine piano, 2,5 milioni di clienti in più. Andrà a scovarli soprattutto in Europa, attraverso una duplice manovra: le attività della divisione banche estere e il pia-



no Isywealth. Forte di un sistema operativo modulare e di ultima generazione, creato e curato all'interno della controllata Isybank, Intesa muoverà digitalmente verso i mercati più ricchi d'Europa, Germania, Francia, Spagna. Un'opzione di sviluppo a cui sono stati dedicati e già allocati finanziamenti per complessivi 200 milioni di euro ma i cui risultati attesi non sono tra gli obiettivi del piano industriale.

In quei tre paesi, Intesa Sanpaolo è già titolare di una licenza bancaria e opera attraverso la divisione *Corporate and Investment Banking* (Cib). Domani potrà innestare nelle diverse realtà reti di promotori finanziari chiamate a sviluppare il business della gestione dei risparmi e della ricchezza. Minimo investimento, massimo rendimento. Una cosa è certa, infatti. Il *business retail*, l'acquisizione di sportelli bancari sul territorio, che solo dieci anni fa guidava i piani di espansione di alcune sciagurate avventure popolari, si gioca oggi su piani diversi: sulla digitalizzazione dei servizi, sull'offerta multicanale, sulla capacità di condividere con le nuove generazioni una visione previdenziale e assicurativa.

## Agenzie e consulenti

Lo sportello fisico, che non scomparirà, è però poco frequentato oggi e domani lo sarà meno. Non ha quindi più senso, secondo Intesa Sanpaolo, comperare agenzie, muri agli angoli delle strade. Meglio le reti di promotori, capaci di avere con la clientela un rapporto fiduciario, di essere una presenza attiva e affidabile nei vari stadi della vita. Oggi sono 3.700 i global advisor/promotori su cui Intesa Sanpaolo conta in Italia. A questi se ne affiancheranno, nei prossimi mesi, 1.200 a livello europeo, partendo proprio da quelle tre

nazioni. In totale quasi 5 mila professionisti del risparmio che andranno a caccia di quel 2,5 milioni di nuovo clienti attesi per il 2029.

Nonostante si sia portati a sottovalutare la presenza estera di Intesa Sanpaolo, i mercati europei sono chiamati ad aumentare il proprio impatto sui conti del gruppo nei prossimi anni. La divisione banche estere, che oggi produce un utile netto di 1,2 miliardi di euro è attesa a quota 1,8 miliardi a fine 2029, ovvero una crescita triennale pari al 50 per cento. Avverrà attraverso lo sviluppo di Isywealth, ma non esclusivamente. Infatti, il *wealth management* è il punto di più sensibile sviluppo e i radar di Intesa scandagliano i mercati.

## Capitale

Il gruppo ha un eccesso di capitale stimabile in 2 miliardi di euro. Ogni anno, una cifra simile è dedicata al piano di riacquisto azioni proprie (*buy back*). Una opzione di crescita esogena sui mercati del *wealth management* potrebbe dunque, è già previsto, essere perseguita come alternativa annuale al *buy back*. Il piano, che non ha acceso inizialmente gli entusiasmi degli investitori, è oggi più apprezzato dagli analisti. Goldman Sachs ha rivisto in positivo il giudizio sul titolo Intesa. La scorsa settimana Kepler ha fatto lo stesso. Entrambe le case consigliano oggi un *Buy* sul titolo, evidenziando la capacità di resilienza e sviluppo in contesti contrastati. Da inizio anno anche il confronto con Unicredit, eterna rivale sul mercato italiano, sembra premiare Intesa. Inizialmente il divario vedeva favorito il gruppo di Piazza Gae Aulenti, che capitalizzava in Borsa quasi una decina di miliardi in più. La scorsa settimana quei miliardi si erano ridotti a meno di due.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### Ceo

Carlo Messina,  
guida Intesa dal 2013



### Presidente

Gian Maria Gros-Pietro



### Banca dei Territori

Stefano Barrese



### Wealth

Tommaso Corcos



### Cib

Mauro Micillo



### Banche estere

Paola Papanicolaou

### Così a Piazza Affari

L'andamento di Intesa Sanpaolo negli ultimi 15 mesi



CAPITALIZZAZIONE  
DI BORSA

92,65  
miliardi di euro



Fonte: Borsa Italiana S.A.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0840 - S.28402 - L.1992 - T.1621

# IL PALIO DEGLI INEDITI MONTEPASCHI AL VOTO

Mercoledì 15 aprile l'assemblea per il rinnovo triennale del board di Siena  
Alla prova alleanze e regole. A cominciare dal nuovo decreto capitali

di **STEFANO RIGHI**

**È** la stagione degli inediti, del mai visto prima. Probabilmente anche a causa della nuova Legge Capitali, che per la prima volta dispiega i propri effetti sulle imminenti assemblee chiamate a rinnovare i board di alcune società quotate. Si sono così venute a creare, soprattutto a Siena, che riunirà i soci del Monte dei Paschi mercoledì 15 aprile, una serie di situazioni al limite dell'imbarazzo. Non si era infatti mai visto l'amministratore delegato di una delle prime banche italiane non venire confermato dalla lista presentata dal consiglio di amministrazione che lo aveva visto protagonista di un insperato risanamento negli ultimi quattro anni (nel caso, Luigi Lovaglio). Ma non si era neppure mai visto il medesimo amministratore delegato successivamente candidarsi alla riconferma a capo di una lista concorrente (sorretta dal gruppo PIt), dopo essere stato scaricato in malo modo dagli ex compagni di viaggio.

Di contro non era neppure mai accaduto che la Banca centrale europea rilevasse il fatto che un candidato amministratore delegato (in questo caso, Fabrizio Palermo) sia, nei fatti, un esordiente nel ruolo, non avendo mai guidato un istituto bancario, essendo la Cassa depositi e prestiti priva di licenza bancaria.

## La voce dei consiglieri

Ma le singolarità non sono finite. Perché non era neppure mai accaduto che un proxy advisor (Iss) rilevasse la non indipendenza di un candidato presiden-

te (Nicola Maione), presente nel consiglio di amministrazione della banca da nove anni, minandone la rielezione. Ma è anche la prima volta che il primo azionista di una società nella quale ha investito, agli attuali corsi di Borsa, una cifra superiore ai 4 miliardi di euro, non abbia alcun rappresentante diretto tra i candidati al futuro consiglio di amministrazione, rinunciando anche a quell'unica presenza che avrà fino alla prossima settimana e che lo stesso azionista si avvil verso una probabile astensione dal voto (in questo caso, la Delfin degli eredi di Leonardo Del Vecchio).

Come pure è singolare che il regista del risanamento del Monte dei Paschi, ovvero il governo italiano attraverso il Mef, che controlla ancora una quota del capitale di poco inferiore al 5 per cento, si chiami fuori in un momento tanto critico per il futuro della banca, probabilmente non partecipando alle future operazioni di voto. Comportamenti, questi ultimi due, che liberano le mani al secondo azionista della banca, ovvero il gruppo romano che fa capo a Francesco Gaetano Caltagirone, che appare molto attivo in questa fase propositiva dei nuovi equilibri all'interno del Monte dei Paschi di Siena, che di suo non solo è una banca risanata che produce utili e che con l'acquisizione di Mediobanca si candida al ruolo di terzo gruppo bancario nazionale, ma che è anche azionista di riferimento delle Assicurazioni Generali, visto che proprio Mediobanca controllando il 13,19 per cento del capitale della compagnia di Trieste è il primo azionista del gruppo giuliano.

Per sapere come finirà a Siena è necessario attendere la metà della prossima settimana. La Legge Capitali prevede infatti che ogni singolo candidato venga votato da tutti i soci qualora a vincere il primo turno di votazione, come è proba-

bile, sia la lista presentata dal consiglio di amministrazione uscente. Nonostante i rilievi, il ticket Maione-Palermo è il più accreditato a mettersi alla guida del Monte dei Paschi per i prossimi tre anni. Salvo rovesci assembleari, perché i soci, anche quelli che decideranno di astenersi al primo turno, o voteranno contro, saranno liberi di esprimere il loro gradimento in seconda battuta, su ogni singolo candidato.

Potranno così realizzarsi altri fatti inediti, ovvero che la vittoria al primo turno della lista del cda sia poi accompagnata da una personale sconfitta di taluni candidati al secondo turno. Il meccanismo, che già funziona su altri mercati e negli Stati Uniti in particolare, è a sua volta un inedito. Le cui particolarità sono destinate a cambiare le abitudini della finanza italiana.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### Candidati

Fabrizio Palermo e Luigi Lovaglio, candidati al posto di ceo del Monte dei Paschi



Due poesie mai pubblicate del numero uno della Comit per ricordare il compleanno della principale istituzione finanziaria del Dopoguerra. Ruoli e speranze del governatore Menichella, Tino, Maccanico, Maranghi, Geronzi e gli altri

# Mediobanca 80

## «QUESTA BANCA È QUELLA COSA CHE FINANZIA LA RIPRESA...» LE STROFE DI MATTIOLI PER CUCCIA

**L'istituto di credito finanziario è nato il 10 aprile del 1946  
Sempre centrale nel capitalismo italiano  
Carrellata veloce, da Montedison a Caltagirone e Milleri**

di **EDOARDO DE BIASI**

**C**om'erano differenti i banchieri di una volta. Pensate alla fondazione di Mediobanca. In quella occasione Raffaele Mattioli dedicò a Enrico Cuccia addirittura dei versi. Due, inedite, poesie.

La prima recita:

*A Richetto  
Fiorin di rovo,  
per stimolar l'industria nazionale  
abbiamo fabbricato un medio novo*

La seconda:

*Mediobanca è quella cosa  
Che finanzia la ripresa,  
Pria d'andar dentro a distesa  
Fa del medio la funzion*

Quest'anno Mediobanca, realtà fondamentale per l'Italia e la sua economia, compirà 80 anni. Fu fondata il 10 aprile del 1946 per iniziativa dello stesso Mattioli, allora presidente della Comit che ne fu promotrice insieme con il Credito Italiano, e di Cuccia.

Obiettivo? Costruire un legame tra il risparmio italiano e il fabbisogno finanziario delle imprese, reduci dalla Seconda guerra mondiale. Il Banco di Roma aveva deliberato di non partecipare all'iniziativa, ma il direttore generale della Banca d'Italia Donato Menichella fece pressione perché ritornasse sulla decisione.

Dopo l'emanazione della legge bancaria del 1936, che stabilì la separazione tra il credito a breve e quello a medio-lungo termine, mancava una realtà che potesse favorire i prestiti e i collocamenti delle imprese. Accanto ai finanziamenti, Mediobanca sviluppò un'attività di intermediazione per il collocamento di obbligazioni e azioni emesse da imprese. Eugenio Rosasco fu il primo presidente fino al 1958 e Adolfo Tino gli successe.

Cuccia guidò l'istituto come direttore generale per 16 anni, poi anche come amministratore delegato fino al 1982 e infine da presidente onorario fino al giugno 2000 giungendo a far identificare la sua persona con la banca stessa. A metà anni cinquanta furono stretti importanti accordi con partner esteri (Lazard, Berliner Handels-Gesellschaft, Sofin) e nel 1956 l'istituto fu quotato.

Mediobanca è intervenuta sin dalle origini in settori collaterali a quello creditizio, quali le gestioni fiduciarie (Spafid), il credito al consumo (Compass), la revisione contabile (Reconta) e il leasing (Selma). Le professionalità dimostrate hanno permesso alla banca di guadagnare presto una posizione di guida nel settore dell'investment banking. Il salvataggio della Montecatini, che terminerà con la costituzione della Montedison, fu tra le prime operazioni.

Nel 1964 diresse la formazione del primo gruppo di intervento nel capitale della Olivetti per ridefinirne



gli ambiti strategici e risanarne la struttura finanziaria. L'Istituto di Cuccia trattò anche con Libyan Arab Foreign Bank l'ingresso e successivamente l'uscita della finanziaria libica dalla Fiat.

L'attività di collocamento di titoli ha favorito la creazione di piccoli pacchetti azionari che nel corso del tempo sono stati incrementati, aumentando gli utili e venendo a costituire il principale investimento a presidio del patrimonio. I più importanti furono Generali, Montedison, Pirelli e Fiat. I successivi acquisti di titoli del Leone di Trieste hanno portato la banca ad esserne il maggiore azionista (oggi la quota è del 13,2%). Cuccia tenne l'Istituto al di fuori delle influenze politiche che invece nel corso del tempo interessarono l'Iri, ente pubblico che controllava Comit, Credito italiano e Banca di Roma.

Nel 1982, sotto la presidenza di Romano Prodi, iniziò una fase di frizioni che portò a non rinnovare il mandato a Cuccia. Questi, tuttavia, pur dimettendosi dalla direzione generale e dall'incarico di ceo, restò consigliere su designazione di Lazard. Alla guida gli subentrarono i due collaboratori prediletti: Silvio Salteri fu nominato amministratore delegato e Vincenzo Maranghi direttore generale.

Nel 1988, grazie all'intervento del presidente Antonio Maccanico, i contrasti con l'Iri furono ricomposti e venne realizzata la privatizzazione attraverso la costituzione di un sindacato di blocco con partecipazione paritetica di gruppi bancari (inizialmente le tre Bln fondatrici) e gruppi privati. Maranghi divenne ceo e Cuccia accettò la nomina a presidente onorario. Dopo Maccanico, chiamato a incarichi di governo, la presidenza passò a Francesco Cingano. La vita di Mediobanca si complicò con l'emanazione della nuova

legge bancaria che abolì il divieto agli istituti di credito ordinario di entrare nel mercato del medio-lungo termine e generò dissapori con i soci banca-

ri che cessarono di essere il canale esclusivo per il collocamento dei depositi vincolati e delle obbligazioni. A partire da quel momento, il conflitto di interessi fra Mediobanca e le banche azioniste diventò un problema quotidiano.

Dopo la morte di Cuccia (giugno 2000) il dissidio esplose e portò alla cacciata dell'amministratore delegato. Nell'aprile 2003 Maranghi accettò di dimettersi a patto che venisse conservata l'autonomia della banca. I due collaboratori più stretti, Alberto Nagel e Renato Pagliaro, vennero promossi e sono rimasti alla guida della banca fino all'ottobre 2025. La fase successiva alle dimissioni di Maranghi comportò la nomina di una presidenza esterna (Gabriele Galateri di Genola e poi Cesare Geronzi), prima che si ristabilissero, a partire dal 2010, tutte le condizioni che garantivano l'autonomia dell'Istituto. I nuovi vertici svilupparono varie operazioni di mercato e diversificarono le attività riducendo il peso delle partecipazioni, meno quella in Generali. Poi la svolta.

Nel luglio dell'anno scorso il Monte dei Paschi ha lanciato un'Opa contro Mediobanca. L'offerta si è chiusa l'8 settembre e Mps ha raggiunto l'86,3 superando la soglia minima del 35 per cento. È però in corso un'inchiesta della magistratura che ha messo nel mirino i principali attori dell'operazione (il gruppo Caltagirone, Essilux, il ministero del Tesoro e ovviamente il Monte e Lowaglio). Le ipotesi di accusa sono aggrottaggio, ostacolo alla vigilanza e possibile concerto occulto. Nagel e Pagliaro hanno comunque lasciato la guida dell'Istituto e Mps ha nominato presidente Vittorio Grilli mentre Alessandro Melzi d'Eril ha assunto l'incarico di ceo. Successivamente, a marzo di quest'anno, è stata deliberata la fusione tra i due istituti. Si è chiusa un'epoca ma la memoria dell'Istituto di Piazzetta Cuccia rimarrà per sempre. Che altro aggiungere? Buon compleanno Mediobanca.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

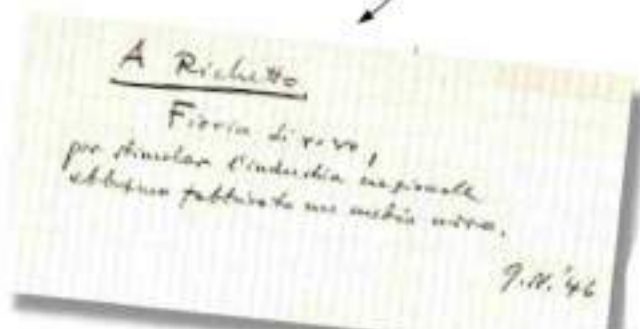


### Alle origini

Da sinistra, Donato Menichella (Bankitalia), Raffaele Mattioli (Comit) ed Enrico Cuccia



**I versi**  
Le poesie che il fondatore di Mediobanca Mattioli dedicò a Cuccia



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S. 28402 - L. 1992 - T. 1745

Data Stampa 0040 Data Stampa 0040

## Top Manager Reputation

# L'energia in volata si prende la top 10 con Eni, Enel e A2a

di **ANDREA BARCHIESI**

**A** marzo Pier Silvio Berlusconi (89,72) conquista il primo posto della Top Manager Reputation, protagonista di una importante riorganizzazione di Mfe, da holding a media company operativa. Il manager assume la doppia carica di presidente e ceo portando a casa un utile 2025 più che raddoppiato rispetto all'anno precedente. Stabile al secondo l'ad di Unicredit Andrea Orcel (89,49) che estende la sua azione su Commerzbank con una ops per superare il 30% di quote. Il governo tedesco si oppone, ma il manager non è solito arretrare. Terzo Carlo Messina (88,92), ad di Intesa Sanpaolo che si conferma «Best Investment Bank» secondo Global Finance per il sesto anno consecutivo. Quarto l'ad di Eni Claudio Descalzi (86,76), con utile del quarto trimestre che balza a 1,2 miliardi (+35%). Scala quattro posizioni, fino alla quinta, Flavio Cattaneo, ceo di Enel, (79,81) che al Capital Market Day rivendica il raggiungimento dei risultati promessi, con una capitalizzazione di mercato cresciuta del 50% e un nuovo piano da 53 miliardi di investimenti. Al sesto arriva in volata Matteo Del Fante (79,13), che sta tentando la scalata in Tim e ha condotto Poste a utili record con 13,1 miliardi di ricavi. Settimo l'ad di A2a Renato Mazzoncini (79,08), ottavo Stefano Donnarumma (76,88) di Fs nono il Presidente di Edizione Alessandro

Benetton (76,82). Al decimo Giuseppina Di Foggia (75,86), ad di Terna. All'undicesimo sale di due Pietro Labriola (74,49), grazie a risultati di Tim sopra le attese, seguito da Pierroberto Folgiere (72,71) e Urbano Cairo (72,43). Al quattordicesimo sale di cinque Fabrizio Palermo (71,81) tra la candidatura alla futura guida di Mps e il record di +45% dei profitti 2025 di Acea. Quindicesimo Luca Dal Fabbro (70,53), presidente di Iren, che ottiene dalla Bei 225 milioni per promuovere l'economia circolare e l'efficienza energetica. Luca de Meo, ceo di Kering, (70,26) è stabile al sedicesimo. Chiudono la Top 20: Cristina Scocchia (70,17), Gian Maria Mossa (69,98), Roberto Cingolani (69,54), Claudio Andrea Gemme (68,95). In Top 200 in crescita: Luca Cordero di Montezemolo (30°, +6); Philippe Donnet (32°, +9); Agostino Scornajenchi (34°, +10); Joerg Eberhart (52°, +4) per lottimizzazione e la crescita dei ricavi di Ita Airways; Gianluca Bufo (72°, +17). Vinicio Mosè Vigilante (86°, +14); Roberto Tasca (88°, +28).

© RIPRODUZIONE RISERVATA



### In classifica

Dall'alto, Claudio Descalzi, ceo di Eni, stabile al quarto posto. Sale al quinto Flavio Cattaneo, ceo di Enel. Renato Mazzoncini, ceo di A2A, resta in top 10, è settimo

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0040 - S.20402 - L.1992 - T.1619

