

### La classifica

La graduatoria prende in esame l'identità digitale, i contenuti online e l'evoluzione storica, calcolando l'impatto reputazionale di ogni contenuto sulla base di un modello che valuta oltre 100 parametri. L'analisi è aggiornata a marzo 2026.  
Fonte: Reputation Manager

| Posizione guadagnata | Posizione | Nome                          | Azienda              | Punteggio | Diff. punti |
|----------------------|-----------|-------------------------------|----------------------|-----------|-------------|
| 2 ↑                  | 1         | <b>Pier Silvio Berlusconi</b> | Mediaset             | 89,72     | 1,43        |
| 0 ↔                  | 2         | <b>Andrea Orcel</b>           | Unicredit            | 89,49     | -1,35       |
| -2 ↓                 | 3         | <b>Carlo Messina</b>          | Intesa Sanpaolo      | 88,92     | -2,30       |
| 0 ↔                  | 4         | <b>Claudio Descalzi</b>       | Eni                  | 86,76     | 1,87        |
| 4 ↑                  | 5         | <b>Flavio Cattaneo</b>        | Enel                 | 79,81     | 4,48        |
| 5 ↑                  | 6         | <b>Matteo Del Fante</b>       | Poste Italiane       | 79,13     | 3,96        |
| -2 ↓                 | 7         | <b>Renato Mazzoncini</b>      | A2A                  | 79,08     | -2,30       |
| -1 ↓                 | 8         | <b>Stefano Donnarumma</b>     | Ferrovie dello Stato | 76,88     | -0,90       |
| -3 ↓                 | 9         | <b>Alessandro Benetton</b>    | Edizione             | 76,82     | -1,16       |
| 0 ↔                  | 10        | <b>Giuseppina Di Foggia</b>   | Terna                | 75,86     | 0,65        |
| 2 ↑                  | 11        | <b>Pietro Labriola</b>        | Tim                  | 74,49     | -1,62       |
| -4 ↓                 | 12        | <b>Pierroberto Folgiere</b>   | Fincantieri          | 72,71     | -2,66       |
| -1 ↓                 | 13        | <b>Urbano Cairo</b>           | Cairo Communication  | 72,43     | -2,59       |
| 5 ↑                  | 14        | <b>Fabrizio Palermo</b>       | Acqa                 | 71,81     | 4,78        |
| 3 ↑                  | 15        | <b>Luca Dal Fabbro</b>        | Ineo                 | 70,53     | 2,98        |

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S.28402 - L.1992 - T.1619

Data Stampa: 07/04/2026 Data Stampa: 07/04/2026  
Data Stampa: 07/04/2026 Data Stampa: 07/04/2026

# La geopolitica conta, l'innovazione di più

di **MARCO PEROCCHI\***

**F**orse il vero quesito che dovremmo porci nel contesto geopolitico attuale non è ipotizzare quando terminerà ogni nuovo conflitto, e in base a questo determinarne le conseguenze economiche, ma quantificare quante guerre è in grado di «sopportare» il sistema produttivo. In fondo le imprese italiane hanno imparato a gestire situazioni di emergenza, anzi hanno trasformato molto spesso queste minacce in opportunità sfruttando la catena decisionale corta e dimensioni che le rendono snelle nei cambi di direzione anche grazie alla proprietà e gestione di tipo familiare. Questa caratteristica consente di non rimanere intrappolati in una logica di breve e di tipo tattico, ma di proiettare l'esistenza dell'azienda nel futuro perché rappresenta la «creatura» della famiglia imprenditoriale da far crescere. In fondo la vera rivoluzione non sarà determinata dalla geopolitica, ma dall'innovazione e dall'AI e nessuna impresa potrà esimersi dal prendere decisioni che non siano basate su proiezioni sul

modo di stare in campo ed affrontare queste sfide. Scelte di questo tipo con effetti a medio e lungo termine sono compatibili con il Dna delle imprese familiari, ma per rendere tutto ciò più concreto e strutturato occorre preparare l'azienda al passaggio generazionale e in materia di innovazione anticipare scelte che non potranno essere affrontate con la stessa efficacia se posticipate e quindi occorre lavorare intensamente su governance, ruoli, specializzazione perché la competizione non sarà solo sul prodotto e servizio migliore, ma su quale prodotto e servizio sarà richiesto dal mercato. Visione e scelte strategiche richiedono investimenti importanti e le banche dovranno lavorare al fianco delle imprese per comprenderne i bisogni, accompagnare i passaggi generazionali e stimolare l'apertura del capitale per costruire l'azienda del futuro il cui successo non passa solo dalla crescita per linee esterne ma prima di tutto dal cambio del paradigma interno. Un cambiamento quest'ultimo che riguarda sia le aziende che le banche.

\*Responsabile Banca d'Impresa,  
Crédit Agricole Italia

© RIPRODUZIONE RISERVATA



**Crédit Agricole**  
Marco Perocchi



Data Stampa 0006640 I DATI FINDOMESTIC

Data Stampa 0006640 Data Stampa 0006640

## Nel 2025 erogazioni per 10,5 mld (+4,7%) e un utile lordo salito a 216,4 milioni (+51%)

■ Nel 2025 Findomestic Banca chiude con risultati economici e commerciali in netta crescita. La banca guidata da Marco Tarantola registra una produzione complessiva di 10,5 miliardi (+4,7% sul 2024), e consolida una quota di mercato intorno al 17%, rafforzando la propria leadership tra gli operatori del settore in Italia. A trainare la crescita è soprattutto il comparto dei prestiti personali, che per Findomestic raggiunge i 6 miliardi, con un incremento del 7,9% sull'anno passato e un'incidenza pari al 19% dell'intero mercato italiano. Nel credito finalizzato retail, la banca conferma la solidità del proprio presidio grazie a una quota del 25,4%, corrispondente a circa 1,8 miliardi di finanziamenti, sostenuta da accordi coi principali produttori e distributori e da una rete di oltre 10mila partner sul territorio. Sul fronte economico-finanziario, l'esercizio si chiude con un utile lordo consolidato di 216,4 milioni (+51,6% sul 2024). Il margine d'intermediazione è salito del 10,8%, sostenuto dalla buona dinamica dell'attività commerciale, cresciuta del 6% rispetto all'anno precedente, e dalla stabilizzazione dei tassi di riferimento Bce.

«Il 2025» ha spiegato l'ad e dg di Findomestic Banca, Marco Tarantola, «conferma la solidità del nostro modello di crescita: abbiamo rafforzato la leadership nel credito al consumo, migliorato la redditività e ampliato la relazione con le famiglie. Findomestic si evolve verso un ruolo sempre più ampio: non solo partner per il credito, ma banca di riferimento per la gestione quotidiana dei bisogni finanziari. In questo percorso continueremo a investire in innovazione, semplicità e qualità del servizio per essere sempre più vicini ai clienti».

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S. 28402 - L. 1737 - T. 1746



## I numeri del bilancio Esg di Intesa Sanpaolo

Data Stampa 0040 Data Stampa 0040

di Carlo Brustia

**A**nche per il 2025 Intesa Sanpaolo ha pubblicato la reportistica volontaria di sostenibilità che rendiconta i risultati Esg ottenuti nell'arco del piano di impresa 2022-2025 e delinea le linee strategiche del nuovo piano 2026-2029

Numerosi i risultati dell'impegno di sostenibilità di Intesa. Per esempio, a supporto di green economy, circular economy e transizione ecologica nel periodo 2021-2025 è stato erogato credito per 89,4 miliardi di euro superando l'obiettivo di 76 miliardi. Quanto in particolare ai mutui, quelli green sono stati erogati per 15,2 miliardi di euro contro un target di 12 miliardi.

Sul fronte delle emissioni proprie di Co2, la banca ha conseguito una riduzione complessiva del 39%, mentre il 95% dell'energia acquistata a

livello di gruppo era proveniente da fonte rinnovabile.

Tra il 2022 e il 2025, inoltre, Intesa Sanpaolo ha erogato social lending per 26,7 miliardi di euro superando l'obiettivo fissato dal piano d'impresa a 25 miliardi.

Quanto alla formazione, sono 5.600 gli studenti che hanno aderito al programma «Giovani e Lavoro» finalizzato all'accesso al mercato del lavoro italiano, superando l'obiettivo di 3.000. Inoltre sul fronte interno è stata creata una Corporate Academy con focus sulla formazione trasformativa (otto le faculty create) con l'obiettivo di coinvolgere 20.000 persone l'anno con progressiva estensione anche al personale estero. Va inoltre segnalato che 9.327 persone sono state coinvolte nel piano di upskilling/reskilling rivolto al miglioramento delle competenze e alla riqualificazione professionale.

Capitolo finale dedicato all'arte: nel solo 2025 sono stati 750 mila i visitatori alle Gallerie d'Italia. (riproduzione riservata)



Da Zurich in arrivo il capo del real estate Sud Europa che diventerà direttore immobiliare, ereditando l'interim dal ceo

## Scannapieco arruola Pieralli per il mattone di Cdp

DI ANDREA DEUGENI

**C**assa Depositi e Prestiti trova il nuovo direttore immobiliare.

Secondo quanto risulta a *MF-Milano Finanza* si tratta di Giorgio Pieralli, capo del real estate del Sud Europa in Zurich, il colosso assicurativo svizzero guidato da Mario Greco. La designazione sarebbe già passata in comitato nomine di Cdp e il manager andrà quindi a ricoprire una funzione che dopo l'uscita a ottobre scorso di Giancarlo Scotti era stata assunta ad interim dall'ad Dario Scannapieco. Oltre a essere direttore centrale dell'immobiliare di Cdp, Scotti guidava anche Cdp Real Asset. Quest'ultima è la controllata di Via Goito che gestisce gli investimenti immobiliari e gli interventi di valorizzazione e gestione urbana che avvengono sotto la regia di Cassa. Un ruolo che da ottobre scorso è stato affidato all'ex Fintecna Antonino Turicchi (anche presidente di Aspi).

Pieralli dovrebbe entrare ufficialmente nell'organigramma della prima linea di Cdp a inizio maggio, ma la nomina potrebbe essere resa nota prima. Milanese, 61 anni, il manager ora guida il business immobiliare di Zurich in Italia, Spagna e Portogallo, ma è stato anche responsabile in Italia degli asset illiquidi sempre del colosso elvetico delle polizze. Ha una lunga esperienza nel real estate e nella gestione dei fondi immobiliari maturata sia in sgr come Antirion sia in compagnie assicurative come Axa Real Estate. La selezione durata circa due mesi - era

circolato anche il nome dell'attuale presidente di Assoimmobiliare Davide Albertini Petroni e da Via Goito sono stati sondati alcuni manager milanesi - è stata curata direttamente da Scannapieco e dal suo braccio destro Fabio Barchiesi che hanno coinvolto anche gli head hunter di Egon Zehnder. Il ruolo è importante alla luce di una parte del Piano Casa tanto caro al governo. Con questo strumento, l'esecutivo mira a realizzare in Italia 100 mila case nell'arco di dieci anni a prezzi e canoni di affitto accessibili. Sono abita-

zioni, da riscattare poi magari nella classica forma del rent to buy, appartenenti al segmento dell'edilizia sociale rivolta alla grande domanda di appartamenti che si registra in primis nelle grandi città come Milano, Roma, Bologna e Firenze che per lavoro attirano classi sociali, studenti, giovani lavoratori o famiglie che non possono permettersi un alloggio a canoni di mercato.

Lo strumento scelto è quello del fondo immobiliare chiuso di diritto lussemburghese che avrà una dotazione iniziale da 1,2 miliardi (600 milioni di Cdp e 600 milioni dell'emiratina Mubadala) e che punta a coinvolgere anche Poste, Intesa Sanpaolo, Unicredit, Generali, le quattro casse previdenziali più grandi per patrimonio (Enpam, Cassa Forense, Inarcassa e Cnpad) e le fondazioni bancarie del mondo Acri.

Oltre all'investimento nel Piano Casa, Pieralli - che riporterà direttamente al vice dg e numero uno di Cdp Equity Barchiesi - supervisionerà in primis anche l'operato della controllata Real Asset. (riproduzione riservata)



Giorgio Pieralli  
Zurich

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0840 - S.28402 - L.1878 - T.1619



NEL 2025 UTILE DI 2 MILIONI PER UNIONE FIDUCIARIA. E LE PROSPETTIVE RESTANO FAVOREVOLI

# Pronti a comprare ancora

Secondo il dg Cappio, dopo aver rilevato il ramo d'azienda di un importante gruppo svizzero a fine 2024, la società italiana può avviare un'altra fase di crescita. Vari dossier già sotto esame

DI ANDREA GIACOBINO

«L'esercizio 2025 si è chiuso con risultati positivi, registrando un utile netto di 2 milioni. Un andamento che riflette la solidità del modello di business di Unione Fiduciaria e la qualità delle attività sviluppate nell'anno. Siamo punto di riferimento per i servizi a supporto del patrimonio». Fabio Cappio, dg di Unione Fiduciaria (presieduta da Roberto Ruozi), fa il punto sulla prima società fiduciaria indipendente in Italia. Fondata nel 1958, conta più di 20 importanti banche italiane. «Le prospettive 2026 sono favorevoli, i fattori che hanno sostenuto i risultati 2025 continuano a esercitare un'influenza positiva».

**Domanda. Come riuscite a bilanciare la storica riservatezza del mandato con le crescenti richieste di trasparenza del fisco e delle autorità?**

**Risposta.** Innanzitutto, pur in un contesto di crescente trasparenza normativa, la fiduciaria continua a garantire un livello di privacy superiore rispetto alla detenzione diretta dei beni - in particolare delle partecipazioni societarie - anche dopo l'introduzione dell'accesso regolamentato al Registro dei titolari effettivi. Ad ogni modo riteniamo che l'utilità del mandato fiduciario vada ben oltre il tema della privacy: lo strumento si distingue per la sua versatilità, che ne consente l'impiego in molteplici ambiti: ad esempio come un istituto efficace per la realizzazione di accordi di garanzia o come strumento per l'ottimizzazione fiscale e l'organizzazione efficiente del patrimonio aggregato (in tutte le sue componenti finanziarie e non finanziarie), anche in ottica successoria.

**D. Quali sono le direttrici di sviluppo per l'industria fiduciaria considerando il passaggio generazionale e la digitalizzazione dei grandi patrimoni?**

**R.** Ciò che osserviamo è che il passaggio generazionale non rappresenta più un evento fu-

turo, ma un processo già in atto, che si realizza non solo attraverso la successione, ma anche tramite un progressivo passaggio del testimone fra vivi. Le nuove generazioni delle famiglie detentrici di grandi patrimoni sono spesso interlocutrici attive, finanziariamente preparate e coinvolte nei processi decisionali della famiglia di provenienza, con una crescente attenzione a efficienza, gestione del rischio, costi e impatto fiscale, oltre che alla qualità tecnologica dei servizi. In questo scenario, la fiduciaria è chiamata a evolvere: da custode della riservatezza a interprete della complessità e coordinatore di valore. Questa trasformazione richiede investimenti concreti in persone, competenze e struttura, più che soluzioni formali o contrattuali. Sul piano operativo si rafforza il ruolo istituzionale - ad esempio come sostituto d'imposta - così come la capacità di monitorare e valorizzare elementi come le perdite fiscali riportabili, supportando il cliente nel loro utilizzo ove possibile e facilitando così l'ottimizzazione fiscale nella compravendita di strumenti finanziari. Un'ulteriore direttrice di sviluppo riguarda il potenziamento delle capacità analitiche e la lettura aggregata di patrimoni detenuti presso più intermediari con l'obiettivo di costruire una visione complessiva delle metriche di rischio, di allocazione e di efficienza. La digitalizzazione consente una gestione più trasparente, tempestiva e integrata delle informazioni.

**D. In un mercato che tende al consolidamento, qual è la vostra strategia per le acquisizioni e l'integrazione di realtà fiduciarie più piccole o legate a gruppi bancari internazionali?**

**R.** Le operazioni di crescita per linee esterne che abbiamo finora realizzato hanno riguardato, nella maggior parte dei casi, realtà fiduciarie partecipate da gruppi bancari. Il contesto di mercato richiede oggi una massa critica che molti operatori non riescono a raggiungere autonomamente: ciò induce diversi istituti di credi-

to a riconsiderare la propria presenza nel settore fiduciario e, spesso, a uscirne. Per noi questa dinamica rappresenta una naturale opportunità di sviluppo. Ora stiamo analizzando diversi dossier e, dopo aver rilevato un ramo di azienda della fiduciaria di un importante gruppo svizzero alla fine del 2024, possiamo avviare una nuova fase di crescita. Il nostro approccio resta altamente selettivo e orientato alla qualità degli asset e alla coerenza industriale con il nostro modello. L'obiettivo non è crescere in modo indiscriminato, ma integrare realtà in grado di rafforzare il nostro posizionamento e le nostre competenze distintive.

**D. Brokerfid rappresenta un'evoluzione significativa nel vostro modello di business: come nasce l'idea di una startup dedicata al brokeraggio assicurativo all'interno di una fiduciaria?**

**R.** Brokerfid nasce come espansione naturale del nostro modello: Unione Fiduciaria amministra circa 7 miliardi di euro in polizze assicurative di Ramo III, in particolare soluzioni di private life insurance, caratterizzate da un'elevata personalizzazione sia in termini di banca depositaria sia nella scelta di uno o più gestori finanziari. Sulla scorta di questa forte expertise e grazie a un importante lavoro di divulgazione tra la clientela, Brokerfid è cresciuta in quasi tre anni, raggiungendo oltre 1,5 miliardi di premi intermediati. L'obiettivo è raggiungere 2 miliardi di masse intermedie entro fine anno, con un focus crescente anche sul segmento B2C. Il co-brokeraggio con il socio al 20% Willis Italia (parte del gruppo Willis Towers Watson) consente inoltre alla società di ampliare l'offerta, rispondendo alle esigenze assicurative dei clienti imprenditori.

**D. Come si integra questa struttura con l'amministrazione fiduciaria tradizionale di partecipazioni e attivi finanziari?**

**R.** Brokerfid offre consulenza assicurativa specializzata principalmente su polizze di Ra-

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S. 28402 - L. 1878 - T. 1621



mo I e Ramo III, ossia contratti assicurativi a contenuto finanziario. Quando richiesto, tale attività si integra con le strutture di Unione Fiduciaria, sia nell'ambito fiduciario tradizionale sia nella scelta dei gestori e nel monitoraggio degli attivi finanziari sottostanti alle polizze.

**D. Le nuove normative in arrivo, in particolare quelle relative al Registro dei Titolari Effettivi e alla fiscalità internazionale, come stanno cambiando il modo in cui assistete le famiglie imprenditoriali italiane?**

**R.** Mandati fiduciari e trust, pur essendo spesso collocati dai regolatori nella medesima categoria, presentano differenze giuridiche e operative profonde. Nel mandato fiduciario il cliente resta il titolare effettivo e mantiene la piena disponibilità dei beni e può revocare il rapporto in qualsiasi momento. Il trust, al contrario, comporta un effettivo spossessamento dei beni conferiti dal disponente nel trust. Il nostro approccio è operare in piena conformità normativa ma attenti sia alle esigenze del cliente sia alla reale natura giuridica degli strumenti adottati. (riproduzione riservata)



## Rossetti: Tyche Bank migliora la raccolta grazie all'apertura di filiali

di **Gabriele La Monica**  
MF-Newswires

**T**yché Bank, nata dalla fusione tra Tyche e Banca Credito Peloritano, ha chiuso il 2025 con una raccolta diretta di 363,4 milioni di euro, quasi raddoppiata rispetto all'anno precedente. Un dato figlio delle specificità del business, specializzato nell'erogazione di servizi bancari integrati a favore di imprese in procedura concorsuale e di pmi e del forte radicamento in Sicilia. Il presidente Enrico Rossetti spiega che «questo dato è figlio dell'attenzione al territorio ma anche del lancio di ContoTe, il nostro prodotto di raccolta. È stato il primo anno di crescita importante e quindi avevamo necessità di fare raccolta anche abbastanza rapidamente. La raccolta è servita a supporto dell'economia regionale in Sicilia e a finanziare il modello di business di Tyche e in particolare crediti fiscali, acquisto di crediti non performing e finanziamento alle imprese in crisi».

**Domanda. Il radicamento al Sud è una scelta premiante?**

**Risposta.** Il Sud Italia e in particolare la Sicilia sono mercati orfani del sistema bancario tradizionale e offrono molte opportunità per chi ha delle competenze specifiche e presenza sul territorio. Abbiamo deciso di ampliare la nostra offerta andando in controtendenza e aprendo altre filiali. Una l'abbiamo aperta recentemente a Catania e l'anno prossimo l'apriremo a Palermo. L'idea è quella di essere a contatto col territorio e ascoltare soprattutto i clienti che hanno più difficoltà ad accedere al credito e provare a costruire delle strutture di finanziamento su misura, perché il problema che noi vediamo oggi è la mancanza di dialogo e di ascolto delle banche tradizionali al cliente, quindi la mancanza di una struttura di finanziamento sartoriale da offrire al cliente. Inoltre, da qualche settimana abbiamo aperto una filiale a Bologna, in Piazza Galileo Galilei.

**D. Quali ostacoli ha incontrato per superare la distanza col cliente?**

**R.** Il problema principale sono le persone, perché alla fine le competenze sono legate alle persone,

Data Stampa 0006640 Data Stampa 0006640

alla conoscenza del territorio. Quest'anno abbiamo avviato un processo di crescita dell'organico particolarmente importante. La competenza è ciò che ci consente di rispondere alle esigenze del mercato e spesso paradossalmente assumiamo persone che hanno un modo di fare banca che può essere definito quasi vecchio perché molto più legato alle vecchie filiali, quindi alla vicinanza col territorio, alla vicinanza con i clienti, cosa che oggi è molto complicata da trovare.

**D. A quanto ammontano gli investimenti per il 2026?**

**R.** Abbiamo un piano da oltre 250 milioni, suddivisi tra le quattro business unit in maniera abbastanza simile. Questa struttura di impiego verrà finanziata con un importante sforzo sulla raccolta, sempre sui canali tradizionali nostri che sono rappresentati dal conto deposito online, dalle filiali e da un nuovo conto corrente che si chiama Tyche4P, un conto corrente dedicato ai professionisti che operano con le procedure concorsuali.

**D. Qual è il segreto del successo nel mondo degli Utp?**

**R.** È un mondo molto vasto. Noi operiamo prevalentemente nel corporate, quindi verso imprese che sono ancora vive, sono in un momento di difficoltà. L'acquisto di utp vivi, diciamo che ci fa spesso entrare in tavoli di trattative già avviati. È che noi che compriamo questi crediti a sconto, riusciamo a dare più flessibilità rispetto alla banca che ha originato quella posizione nel tavolo di lavoro. Chiaro che se tu entri avendo finanziato 100, hai certe rigidità sul fatto che devi recuperare 100. Se tu hai comprato a 70-80 hai più flessibilità e sei in grado di dare all'impresa quella flessibilità necessaria per poter recuperare eventuali stati di crisi che siano recuperabili. Se noi accompagniamo le imprese nella fase liquidatoria, dove veniamo ristorati sia dai beni dell'impresa finanziata, sia dalle garanzie statali eventualmente legate ai crediti. (riproduzione riservata)



Enrico Rossetti  
Tyche Bank



# Per le banche Basilea 4 è un'opportunità

DI NICOLA VECCHIO\*

L'applicazione di Basilea 4 arriva in una fase di solidità patrimoniale delle banche ma ne mette sotto pressione modelli operativi, architetture informative e processi decisionali costruiti in un contesto regolamentare diverso. Non siamo solo di fronte a un adempimento regolamentare ma alla necessità di costruire un modello in cui capitale, dati e processi devono configurare un sistema coerente e governabile nel tempo. Ci sono tre priorità ancora da affrontare. La cattiva notizia è che non sono separabili: concorrono tutte nello stesso tempo a definire il nuovo sistema. La buona è che investire in un'integrazione strutturale potrà trasformare Basilea 4 in un fattore competitivo (disciplina, trasparenza e rafforzamento del modello operativo). Vediamo tali priorità.

La prima è industrializzare il calcolo delle attività ponderate per il rischio (Risk-Weighted Assets, Rwa) e gestire il limite di rischio (output floor). Oggi le carenze operative sono i calcoli paralleli Standard Approach/Modello Interno non pienamente integrati; l'output floor gestito come aggiustamento ex post; la limitata integrazione nei processi di capital planning, Icaap (Internal Capital Adequacy Assessment Process) e pricing.

Queste carenze hanno impatti concreti, per esempio un pricing del credito basato su assorbimenti di capitale non realistici, la difficoltà di spiegare all'autorità di controllo le dinamiche delle Rwa, la scarsa capacità di anticipare tensioni sul Cet1.

Integrare il floor nel pricing rende visibile il costo reale del capitale anche sul piano commerciale: se un portafoglio corporate richiede più capitale per effetto del floor, la banca dovrà adeguare i tassi per mantenere il target di Rarorac (Risk-adjusted Return on Risk-adjusted Capital). In ambito Icaap una gestione strutturata del floor rafforza la credibilità complessiva del framework di capitale.

Per superare queste distorsioni un modello più maturo richiede motori Rwa centralizzati, un'allocazione ge-

stionale dell'output floor, Kpi di capitale Basilea 4 adjusted e una maggiore integrazione tra risk, finanza e business.

La seconda priorità è superare la stratificazione che caratterizza le architetture di information technology bancarie, risultato di anni di interventi tattici, spesso giustificati da urgenze regolamentari o vincoli di tempo: sistemi legacy sviluppati in periodi e con logiche diverse; soluzioni verticali per singolo rischio o singolo adempimento normativo; numerosi layer di trasformazione dati intermedi.

Questa sfida va affrontata attraverso piattaforme dati centralizzate, che alimentano in modo coerente risk, finanza e reporting; maggiore automazione dei controlli di data quality, integrati nei flussi di produzione; riduzione dei passaggi manuali e delle riconciliazioni ex post; documentazione strutturata dei processi e delle logiche di calcolo.

La terza priorità riguarda il rapporto tra rischio operativo e Standardised Measurement Approach, che segna un cambio di paradigma nella gestione. Collegando il capitale sia alla dimensione del business sia all'esperienza storica di perdite, lo Sma rende il capitale disponibile per il rischio operativo (OpRisk) più rilevante e potenzialmente volatile. Sebbene il calcolo sia ormai stato introdotto, restano alcune criticità: qualità e completezza dei loss data; scarsa integrazione dei self-assessment nei processi decisionali; disconnessione tra rischio operativo e pianificazione del capitale.

Le ispezioni dell'autorità si concentrano su debolezze nei processi di raccolta e validazione delle perdite e nella coerenza del framework. In assenza di un governo attivo il capitale OpRisk tende a crescere in modo inerziale con effetti persistenti sul Cet1. Integrare rischio operativo e finanza, utilizzare il capitale come Kpi gestionale e rafforzare la prevenzione attraverso controlli di primo livello più efficaci sono le risposte. (riproduzione riservata)

\**managing principal Capco*

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0840 - S. 28402 - L. 1986 - T. 1621



Data Stampa 664 JP.MORGAN 6640

## L'allarme di Dimon: "Rischio perdite sul private credit"

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Le perdite sui crediti al settore privato potrebbero essere più consistenti del previsto. È l'allarme lanciato dal ceo di Jp Morgan Jamie Dimon (in foto) nella lettera annuale agli azionisti. Il manager chiama in causa un indebolimento dei criteri di concessione dei prestiti mentre crescono le preoccupazioni sulla salute del settore del credito privato. Il rosso sarà superiore alle stime. «Questo perché gli standard di credito si sono leggermente indeboliti praticamente su tutta la linea», ha scritto Dimon.



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S. 28402 - L. 1986 - T. 1745



# Findomestic, volano i prestiti personali

L'istituto archivia il 2025 con erogazioni totali a quota 10,5 miliardi: "Confermata la solidità del nostro modello di crescita"

I CONTI



ROMA

I prestiti personali spingono i conti di Findomestic Banca. La società archivia il 2025 con risultati economici e commerciali in crescita, confermando una dinamica migliore a quella del mercato del credito al consumo in Italia. L'istituto controllato da Bnp Paribas e guidato da Marco Tarantola, si legge in una nota, registra una produzione complessiva - dunque le erogazioni - per 10,5 miliardi di euro (+4,7% rispetto al 2024) e consolida la sua fetta di mercato intorno al 17%, "rafforzando la leadership tra gli operatori del settore".

A trainare la crescita, si diceva, è soprattutto il comparto dei prestiti personali, che raggiunge i sei miliardi di euro, con un più 7,9% e un'incidenza che vale il 19% dell'intero mercato italiano.

L'utile lordo consolidato sale a 216,4 milioni di euro (+51,6% su base annua); il margine d'intermediazione aumenta del 10,8%, sostenuto dall'attività commerciale (che ha fatto registrare un balzo del +6% sul 2024) e dalla stabilizzazione dei tassi di riferimento della Banca centrale europea.

«Il 2025 - commenta l'ad Tarantola - conferma la solidità del mo-

dello di crescita: abbiamo rafforzato la leadership nel credito al consumo, migliorato la redditività e ampliato in modo significativo la relazione con le famiglie italiane. Findomestic si evolve verso un ruolo sempre più ampio. Non solo partner per il credito, ma - aggiunge il manager - banca di riferimento per la gestione quotidiana dei bisogni finanziari. In questo percorso continueremo a investire in innovazione, semplicità e qualità». Altri numeri positivi si leggono alla voce "costo del rischio", che migliora del 7,9% sull'onda della migliore qualità del portafoglio crediti e di un quadro inflazionistico più favorevole per le famiglie nel 2025, mentre i costi operativi segnano un incremento contenuto: 3,1%.

Nell'espansione dei servizi bancari alle famiglie, inoltre, i conti attivi crescono di quasi il 20%, superando quota 500mila, mentre le giacenze oltrepassano 1,2 miliardi di euro (+38%). L'aumento del conto deposito che sfiora il 50% conferma invece l'interesse della clientela per gli strumenti più semplici e flessibili in una fase dominata dall'incertezza.

- C.D.Z.

ORIPRODUZIONE RISERVATA

IL MANAGER

**Marco Tarantola**  
Amministratore delegato e dg di Findomestic Banca dal mese di febbraio 2024



L'INTEGRAZIONE

Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

# Banca Generali punta sulle imprese

## Con Intermonte l'istituto amplia i servizi e punta su un modello integrato

### Sibilla Di Palma

**L**e esigenze delle imprese diventano sempre più articolate, sia per dinamiche interne alle loro organizzazioni sia, soprattutto, per l'evoluzione del contesto esterno. In questo quadro, gli operatori finanziari non possono più limitarsi all'offerta di credito o alla gestione dei patrimoni: cresce infatti la richiesta di un supporto più ampio, in particolare nei momenti chiave della vita aziendale, dove si concentrano rischi rilevanti e decisioni strategiche.

Su questa direttrice si colloca il percorso di Banca Generali che negli ultimi anni ha aumentato il peso della clientela imprenditoriale e ampliato l'offerta. Un passaggio che ha avuto un'accelerazione con l'integrazione di Intermonte, completata circa un anno fa, introducendo competenze di investment banking accanto alle attività tradizionali di private banking.

«Gli imprenditori rappresentano una componente centrale della nostra clientela e i bisogni che intercettiamo sono diventati progressivamente più articolati», sottolinea Andrea Ragaini, vice direttore generale di Banca Generali. Il manager spiega che, grazie al contributo di Intermonte, la banca ha sviluppato un modello di servizio più integrato, che non si limita alla gestione del patrimonio personale, ma si estende anche alle esigenze dell'impresa.

«Dopo aver costruito negli anni una gamma completa di servizi di wealth management, basata su competenze interne e partnership esclusive possiamo oggi accompagnare le aziende su diversi fronti: dall'accesso ai mercati dei capitali alle opportunità per migliorare la competi-

tività, dalla finanza agevolata ai percorsi di transizione sostenibile, fino alle attività di valutazione e analisi del valore dell'impresa», sottolinea.

Un ambito rilevante è quello della continuità generazionale, tema sempre più centrale per molte famiglie imprenditoriali. Il supporto riguarda il rafforzamento della governance secondo le migliori pratiche internazionali, le analisi giuridiche e fiscali degli assetti societari e la pianificazione dei passaggi successori, con attenzione anche alle componenti non finanziarie del patrimonio, come quella immobiliare. «Nel complesso, questo insieme di servizi ha contribuito ad attrarre nuovi clienti imprenditori e a consolidare il nostro posizionamento tra le principali banche private», spiega.

Guardando al futuro, le leve di crescita sono definite. «Come indicato dal nostro ad, Gian Maria Mossa, continueremo a puntare su una crescita sostenibile, valorizzando di più il contributo dell'investment banking al servizio del private banking», aggiunge Ragaini. L'integrazione tra le due attività è uno degli elementi distintivi del modello: l'investment banking assume un ruolo crescente nella relazione con i clienti imprenditori, mentre il private banking resta il fulcro della consulenza, perché consente di allineare la tutela e la valorizzazione del patrimonio agli interessi del cliente.

«Questi principi saranno alla base del nuovo piano triennale e guideranno l'estensione del modello a una clientela più ampia. In questo percorso si inserisce il progetto innovativo di insurebanking sviluppato con Alleanza. L'obiettivo è una nuova fase di crescita, con un ampliamento della base clienti e un rafforzamento della qualità della relazione».

CONTRASTO/STAMPATI



① Aumenta una richiesta di affiancamento da parte delle imprese in momenti chiave



**ECONOMIA** Data Stampa 0040

Data Stampa 0040 Data Stampa 0040

## Rapporto tra Stato e Mercato: torna il Pubblico al centro

■ Roberto Ricciuti

Nascosta da una sostanziale continuità dal punto di vista della finanza pubblica con l'esecutivo Draghi, il governo Meloni sta rappresentando una forte discontinuità nel rapporto tra stato e mercato rispetto a quanto fatto negli ultimi trent'anni.

Dapprima c'è stato l'intervento sull'opa di Unicredit su BancoBPM. A novembre 2024, UniCredit ha presentato un'offerta di scambio per un valore di circa 10,1 miliardi di euro.

Successivamente, il governo è intervenuto utilizzando i propri poteri speciali (Golden Power) per imporre condizioni stringenti all'operazione, relative ai prestiti, all'asset management e ad altre partecipazioni.

a pag. 6 ■

# Rapporto Stato-Mercato Il Pubblico torna al centro

### Il rafforzamento della presenza pubblica solleva interrogativi su concorrenza, efficienza allocativa e attrattività per gli investitori

■ Roberto Ricciuti

Nascosta da una sostanziale continuità dal punto di vista della finanza pubblica con l'esecutivo Draghi, il governo Meloni sta rappresentando una forte discontinuità nel rapporto tra stato e mercato rispetto a quanto fatto negli ultimi trent'anni.

Dapprima c'è stato l'intervento sull'opa di Unicredit su BancoBPM. A novembre 2024, UniCredit ha presentato un'offerta di scambio per un valore di circa 10,1 miliardi di euro.

Successivamente, il governo è intervenuto utilizzando i propri poteri speciali (Golden Power) per imporre condizioni stringenti all'operazione, relative ai prestiti, all'asset management e ad altre partecipazioni, in quanto ritenute rilevanti per la sicurezza nazionale. A seguito di queste prescrizioni, a luglio 2025, UniCredit ha uf-

ficialmente ritirato l'offerta. Nelle diverse fusioni bancarie svoltesi negli ultimi decenni, nessun governo si era mai intromesso in questo modo nelle decisioni di due soggetti privati.

Nel gennaio 2025, Banca Monte dei Paschi di Siena, salvata dallo stato con una ricapitalizzazione nel 2017 e avente ancora il Ministero del Tesoro come azionista, lancia un'offerta pubblica di scambio per l'acquisizione di Mediobanca, il vecchio salotto



buono della finanza italiana, privatizzata parzialmente nel 1988.

L'acquisizione va a buon fine nel settembre 2025 e Mediobanca viene incorporata nella banca senese. L'acquisizione è particolarmente importante per la rilevante partecipazione che Mediobanca aveva nelle Assicurazioni Generali, il primo gruppo finanziario italiano. L'acquisizione della banca milanese è avvenuta con l'accordo degli azionisti privati delle due banche e della società assicurativa, Caltagirone e De Vecchio. A questo spostamento del confine tra stato e mercato a vantaggio del primo, ha fatto seguito nello scorso fine settimana l'annuncio dell'offerta di acquisto di Poste su TIM. Poste Italiane è controllata dallo stato tramite il Ministero del Tesoro con una quota di circa il 64% sia direttamente che tramite la Cassa Depositi e Prestiti. Privatizzata come Telecom Italia negli anni '90, e soggetta a diversi cambi di proprietà nel tempo, un indebitamento alto e una bassa redditività.

Tim è stata testimone e attore della liberalizzazione di maggiore successo nella storia italiana, nella quale l'innovazione tecnologica e l'ingresso di diversi operatori nazionali ed esteri hanno portato a una forte riduzione dei prezzi e all'aumento dei servizi.

Nel complesso, questi interventi delineano un mutamento non marginale nell'assetto del capitalismo italiano, che sembra allontanarsi dal paradigma delle privatizzazioni e della regolazione pro-mercato affermatosi dagli anni Novanta. Emerge una rinnovata centralità dell'intervento pubblico nella definizione degli equilibri proprietari e strategici dei settori chiave dell'economia.

Il ricorso esteso agli strumenti di intervento statale segnala una concezione più attiva e discrezionale del ruolo dello Stato, che non si limita più a regolare il mercato, ma torna a orientarne gli esiti. In ogni caso, il rafforzamento della presenza pubblica solleva interrogativi rilevanti in termini di concorrenza, efficienza allocativa e attrattività del sistema Paese per gli investitori, riproponendo al centro del dibattito il delicato trade-off tra controllo pubblico e dinamiche di mercato.

# Assemblea Mps, Delfin in campo con intera quota

## Banche

La finanziaria della famiglia Del Vecchio ha depositato il pacchetto del 17,5%

Delfin, primo azionista di Mps con il 17,5%, sarà presente all'assemblea del 15 aprile di Mps. La finanziaria guidata da Francesco Milleri ha depositato le azioni in vista dell'assemblea. Un passaggio significativo visto che nelle ultime settimane la holding avrebbe valutato la possibilità di disertare la riunione dei soci in quanto critica su alcune scelte strategiche.

Mariglia Mangano

# Assemblea Mps, Delfin in campo con l'intera quota

Cruciale per l'assetto definitivo come si schiererà il mercato e in particolare i grandi fondi

## Governance

La finanziaria della famiglia Del Vecchio ha depositato il pacchetto del 17,5%

I proxy advisor nei giorni scorsi hanno consigliato la lista del cda e Palermo ceo

## Mariglia Mangano

Delfin, primo azionista di Mps con il 17,5%, sarà presente all'assemblea del 15 aprile della Banca Monte dei Paschi di Siena. Secondo quanto riferito a *Il Sole 24 Ore* da fonti autorevoli, la finanziaria guidata da Francesco Milleri ha depositato le azioni in vista dell'assemblea. Si tratta di un passaggio significativo e non scontato, considerando che nelle ultime settimane la holding che fa capo alla famiglia Del Vecchio avrebbe valutato attentamente, secondo alcune fonti, la possibilità di disertare la riunione dei soci in quanto critica su alcune scelte strategiche, tra cui quella di escludere l'ex ad Luigi Lovaglio dalla lista del

consiglio, manager che gode della stima di Milleri.

La presenza di Delfin in assemblea, dunque, apre nuovi scenari. E preannuncia così un'affluenza piena a Siena, probabilmente vicina se non superiore al 70%, con il suo primo azionista destinato a divenire, insieme al mercato, l'ago della bilancia nella partita che ridisegnerà la governance della banca. In gioco c'è la scelta tra la lista di maggioranza del cda, che candida al vertice Fabrizio Palermo, e quella di Pft Holding che candida come guida operativa proprio Lovaglio.

## Il giudizio dei proxy advisor

L'appuntamento con i grandi soci di Mps arriva dopo che nell'ultima settimana i proxy advisor Iss e Glass Lewis hanno appoggiato la lista del consiglio di amministrazione. Entrambi suggeriscono agli azionisti di Mps di votare la lista proposta dal cda uscente, a partire dal candidato al ruolo di ceo, Fabrizio Palermo. La lista del board è stata preferita a quella promossa da Pft Holding, che fa capo alla famiglia Tortora, ma al tempo stesso, dal proxy advisor Iss è arrivato un suggerimento agli azionisti: un voto selettivo sui singoli candidati nel secondo passaggio assembleare. Una posizione articolata che ha finito per attirare critiche da entrambe le parti in campo. Martedì è stato il board di Siena a difendere la propria lista: con una lettera inviata agli azionisti, la banca ha contestato i suggerimenti di Iss e ha invitato a sostenere profili (esclusi invece dal

proxy) come il presidente Nicola Malione e il presidente del comitato nomine Domenico Lombardi. Poi è stata la volta di Luigi Lovaglio. Che, in un'intervista a Bloomberg Tv, si è detto «fiducioso» di poter ottenere un nuovo mandato e di credere «fortemente che la continuità e l'esecuzione siano cruciali in questa fase».

Nonostante le "raccomandazioni" dei proxy advisor, l'esito finale della votazione, secondo Lovaglio, viene giudicato non del tutto scontato.

## Gli schieramenti in campo

La stima, come detto, è di una affluenza intorno al 70% alla luce della decisione di Delfin di depositare le azioni e dunque il suo 17,5%. Secondo quanto appreso negli ambienti finanziari, Delfin non avrebbe ancora deciso ufficialmente come votare. Secondo alcuni potrebbe alla fine prevalere l'astensione, ma non sono esclusi colpi di scena. Da verificare anche le scelte del Mef, titolare del 4,8% e ormai prossimo all'uscita. Voterà la lista del cda, invece, l'imprenditore Francesco Gaetano Caltagirone a cui fa capo l'11,5% ma dato in ulteriore ascesa nelle settimane scorse. E insieme a lui potreb-



bero appoggiare la stessa lista i Benetton (1,4%) e i fondi Mediolanum (1%), così come Enpam (0,3%) e potenzialmente Enasarco (1,15%). Si tratta, dunque, di circa un 15% del capitale. Mancano all'appello le preferenze del 3,8% del Banco Bpm che se sostenesse il cda farebbe salire vicino al 20% il consenso di partenza intorno alla lista del cda uscente. Sul fronte Pft Holding, la lista parte da un 1,2% a cui potrebbe sommarsi la quota dell'imprenditore Girondi dato vicino al 3% sebbene all'ultima assemblea di febbraio avesse depositato circa l'1%. Un appoggio di Delfin creerebbe una parità in partenza ma, secondo molti osservatori, difficilmente la finanziaria si schiererà apertamente contro la lista del cda, piuttosto, come detto, appare più probabile l'astensione. Tutto si giocherà, dunque, sul consenso dei grandi fondi azionisti, partendo da Blackrock (5%), Vanguard (3%) e Norges (3%) e dal resto del mercato.

CIRCOLAZIONE RIPRODATA



**L'appuntamento.**  
Convocata per il 15 aprile l'assemblea dei soci per il rinnovo del consiglio

Credito - Data Stampa 6640

Banche regionali, margini frenano  
ma il patrimonio è record — p.22

# Banche multiregionali, i tassi frenano i margini ma il patrimonio è record

**L'effetto tassi pesa di più su chi è legato al credito sul territorio e non dispone di proprie fabbriche prodotte**

**Massa: «La sfida è trovare un adeguato posizionamento distintivo rispetto ai grandi player nazionali»**

## I bilanci del 2025

**L'analisi di C2Partners: «Il Ceti è in media al 18-20% e superiore ai grandi gruppi»**

**Il Roe all'11,5% supera il costo del capitale ma è inferiore a quello delle big (19%)**

**Alessandro Graziani**

Nel 2025 le banche multiregionali italiane hanno registrato una riduzione del margine di interesse, quasi doppia rispetto ai grandi gruppi, che non sempre è stata compensata dall'aumento dei ricavi commissionali. Ma le banche di medio-piccola dimensione vantano coefficienti patrimoniali molto superiori (con un Ceti ratio che oscilla in media tra il 18 e il 20%) a quelli dei gruppi più grandi.

Sono queste alcune evidenze dell'analisi condotta dalla società di consulenza C2Partners su un campione, eterogeneo data la diversa dimensione, di 12 banche multiregionali italiane: Credem, Banco Desio, Cr Asti, Sparkasse, Volksbank, Banca Trentino Sudtirolo, Banca Sella, Banca Agricola Popolare di Ragusa, Banca Popolare di Puglia e Basilicata, BDM, Banca Valsabbina e Banca Popolare Pugliese.

In dettaglio, l'analisi di C2Partners evidenzia che nel 2025 le banche multiregionali hanno registrato un Roe medio ponderato dell'11,5%. Livello che, - sebbene inferiore ai player di rilevanza nazionale (circa 19% per i grandi gruppi ed intorno al

16% per le banche grandi) - è comunque ampiamente superiore al costo del capitale.

La minore redditività registrata dalle banche multiregionali rispetto ai competitor più grandi trova la propria giustificazione in una maggiore sensibilità alla contrazione del margine di interesse e in una struttura di ricavi commissionali che, laddove non supportata da "fabbriche prodotte" interne, abdica a parte del valore generato. Infatti, mentre i grandi gruppi hanno contenuto la flessione del margine di interesse grazie a strategie di hedging e alla diversificazione geografica (UniCredit ha segnato un -4,3% e Intesa Sanpaolo un -5,9%), le banche multiregionali hanno mostrato una vulnerabilità superiore, con una contrazione del margine d'interesse che è stata spesso a doppia cifra.

Questa dinamica - sostengono da C2Partners - suggerisce che il modello multiregionale, più legato all'intermediazione creditizia tradizionale sul territorio, risente in modo più diretto della riduzione dei tassi di riferimento rispetto ai player nazionali che operano con un approccio più industrializzato.

Per capire le motivazioni di queste differenze di performance, un primo tema rilevante è il costo della provvista, che i grandi gruppi riescono a ottimizzare grazie a un accesso privilegiato al mercato dei capitali. Al contrario, le banche multiregionali dipendono molto di più dalla raccolta retail locale, dove la necessità di trattenere la liquidità dei risparmiatori può costringere a mantenere remunerazioni dei depositi relativamente più elevate, limitando la compressione dei costi

del funding. Inoltre, grazie ad un'attenta gestione del rischio unita ad operazioni massive di de-risking, i grandi player hanno quasi azzerato le sofferenze, mantenendo il costo del rischio tra i 15 e i 26 punti base. Fra le banche multiregionali, pur con eccellenze come Credem che si attesta a 13 punti, altre realtà hanno registrato costi del rischio relativamente più elevati, oltre i 30 punti, riflettendo una maggiore esposizione all'andamento dell'economia reale dei territori.

Sul fronte delle commissioni nel 2025 le banche multiregionali hanno mostrato una buona capacità di compensare la contrazione dei margini d'interesse (anche se talvolta non del tutto), attraverso la valorizzazione dei servizi alla clientela, in particolare tramite la gestione del risparmio. Credem ha guidato con un incremento del 5,2% nel margine da servizi "core". Banco Desio ha registrato una crescita solida delle commissioni nette del 5,7%. Banca Valsabbina ha mostrato una dinamica particolarmente vivace nella raccolta indiretta, balzata del 13,2%, con la componente gestita in aumento dell'11,8%. Questi dati confermano come la clientela locale continui a premiare la banca di territorio come interlocutore di fiducia per la gestione del patrimonio.

Oltre alla dinamica dei margini da



Interessi e commissioni, il RoE delle banche multiregionali è strutturalmente frenato dal grado di efficienza operativa scontando i costi di una presenza fisica capillare ed un modello di business focalizzato sulla banca commerciale, strutturalmente meno efficiente rispetto al wealth management o all'investment banking. Tanto che se i grandi gruppi hanno un cost/income ratio compreso tra il 38% e il 42%, le banche multiregionali presentano indici oltre il 60%.

In sintesi, osservano da C2Partners, il RoE più contenuto delle banche multiregionali nel 2025 deriva da un modello di business che, pur garantendo una solidità patrimoniale superiore (con CET1 ratio spesso oltre il 18-20%), evidenzia una minore leva operativa e una maggiore esposizione al ciclo dei tassi rispetto ai grandi conglomerati finanziari.

A completare il quadro, la società di consulenza tiene a evidenziare l'eccezionale solidità patrimoniale delle banche multiregionali che distacca sensibilmente la media del sistema. Le banche multiregionali hanno infatti raggiunto livelli di CET1 estremamente elevati; questo è stato possibile grazie all'applicazione della normativa Basilea IV, al passaggio ai modelli interni (IRB) e ad efficaci operazioni di ottimizzazione del capitale. Spiccano i livelli di Cet1 di BPPB (24,1%), Banca Sella (23,20%) e BP Pugliese (20,48%), affiancati dal total capital ratio del 25,7% di BAPS. Tali riserve di capitale non solo garantiscono un'ottima stabilità, ma permettono a questi istituti di proseguire in percorsi di crescita organica e di sostegno diretto all'economia reale dei propri territori, pur penalizzando parzialmente il livello di ROE.

«Per le banche multiregionali la sfida è trovare un posizionamento distintivo rispetto ai grandi player nazionali - commenta Ugo Massa, ceo e fondatore di C2Partners - e le chiavi sono due: capitalizzare la conoscenza e la vicinanza al territorio intercettando le opportunità che i player nazionali fanno più fatica a cogliere; fornire alla clientela un servizio premium per qualità e rapidità delle risposte con un pricing che rifletta correttamente il maggior valore».

© MERCATO ITALIANO

## Le banche Multiregionali

Utile 2025. In milioni di euro.



Fonte: C2Partners

Data Stampa 0006640 Data Stampa 0006640

**PARTERRE**

Data Stampa 0006640 Data Stampa 0006640

**LA CRISI USA**

## Il Credit fund di Goldman ferma i riscatti al 4,999%

Sembra quasi un prezzo del supermercato: 4,99 euro. Ma il credit fund di Goldman Sachs, che come tutti consente ai clienti ogni trimestre di disinvestire fino a un massimo del 5% delle quote, ha fatto ancora di più: i riscatti da parte degli investitori si sono fermati al 4,999%. Cioè un filo sotto la soglia massima del 5%. Questo incredibile risultato è stato annunciato ieri dal Goldman Sachs Private Credit Corp. Nella sua coincidenza numerica, questo fondo da un lato conferma la fuga degli investitori dal settore dei credit funds negli Stati Uniti. Dall'altro conferma però che la fuga ancora non sembra aver raggiunto livelli drammatici per tutti. Ormai tutti i gruppi di private credit sono investiti da ondate violente di riscatti, a partire dal fondo Blue Owl Capital che ha registrato riscatti molto superiori al 5%. Tanti fondi hanno dovuto limitare i prelievi, perché arrivavano eccessivamente copiosi. Per Goldman i clienti si sono fermati a un filo dal 5%. Come se fossero al supermercato. In attesa, chissà, della prossima offerta.

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - S. 28402 - L. 1986 - T. 1745



Il gruppo: l'indagine non pregiudica l'idoneità dell'ex ad Lovaglio

## Plt Holding ai soci di Mps “Glass Lewis si contraddice”

IL CASO

CLAUDIA LUISE

«**A**pprezziamo la profondità dell'analisi. Tuttavia, riteniamo, con tutto il rispetto, che la conclusione del rapporto non sia coerente con i risultati da esso ottenuti». Plt Holding, che ha presentato una lista che candida Luigi Lovaglio a ceo per il rinnovo del cda di Mps, scrive in una lettera agli azionisti per commentare le raccomandazioni di voto di Glass Lewis per l'assemblea annuale di Mps del 15 aprile 2026.

La lettera di Plt Holding indica contraddizioni relative al fatto che «l'analisi della reazione del mercato è incompleta e fattori non determinanti sono utilizzati come determinanti». Inoltre Glass Lewis afferma che l'indagine in corso riguardante l'ex ad Luigi Lovaglio «non è determinante, non implica illeciti e non pregiudica la sua idoneità». Glass Lewis riconosce inoltre che «da documentazione disponibile, allo stato attuale, non supporta la conclusione che la sola indagine renda Lovaglio inadatto a ricoprire la carica».

Inoltre, la lettera firmata

da Pierluigi Tortora, ricorda che il cda uscente «è giunto alla stessa conclusione nel dicembre 2025, riaffermando all'unanimità la piena fiducia in Lovaglio. E ha poi ribadito la fiducia nell'amministratore delegato durante la rivalutazione del febbraio 2026, includendolo nella lista preliminare di 30 candidati». Il socio di Mps sottolinea che Glass Lewis descrive l'indagine come non determinante. Tuttavia, quando il proxy advisor passa dall'analisi alla raccomandazione l'indagine emerge come fattore decisivo. «Elevando l'indagine a un ruolo decisivo nella sua raccomandazione, dopo aver esplicitamente rifiutato di farlo nella sezione analitica – si legge nella lettera – Glass Lewis ha creato un'incoerenza interna nella relazione che gli azionisti dovrebbero valutare attentamente. Un fattore dichiarato irrilevante non può diventare decisivo nella raccomandazione». Nel complesso «il rapporto Glass Lewis riconosce i punti di forza della lista di candidati di Plt, individua le debolezze nel processo del cda e non trova motivi oggettivi per un cambio di leadership, eppure raccomanda il contrario». —

© RIPRODUZIONE RISERVATA

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



**Vai all'articolo** <https://corrieretoscano.it/pisa/economia/rinnovo-del-contratto-integrativo-presidio-alla-cassa-di-risparmio-di-volterra/>



### Rinnovo del contratto integrativo, presidio alla Cassa di Risparmio di Volterra - Corriere Toscano

Cerca Rinnovo del contratto integrativo, presidio alla Cassa di Risparmio di Volterra Domani (7 aprile) sciopero con manifestazione davanti alla sede centrale indetto da Fisac Cgil, Fabi, First Cisl e Uilca  
La Cassa di Risparmio di Volterra (foto sito internet) Condividere

Linkedin Meno di 1 ' di lettura **VOLTERRA** – Le lavoratrici e i lavoratori della Cassa di Risparmio di Volterra, insieme alle organizzazioni sindacali Fisac Cgil, Fabi, First Cisl e Uilca, promuovono un presidio pubblico a Volterra in occasione dello sciopero indetto per il rinnovo del contratto integrativo aziendale. Appuntamento martedì (7 aprile) dalle 10 alle 13 in Piazza dei Priori a Volterra. “L’iniziativa – dicono i sindacati – nasce dopo il fallimento del tentativo di conciliazione e di fronte alla totale chiusura dell’azienda, che ha rifiutato ogni proposta di confronto sul rinnovo del contratto integrativo, limitandosi a proporre una semplice proroga dell’esistente senza affrontare le richieste delle lavoratrici e dei lavoratori. I sindacati denunciano l’assenza di un vero negoziato, il mancato riconoscimento della piattaforma votata dal personale e un atteggiamento aziendale che svuota le relazioni sindacali, imponendo decisioni unilaterali”. © Riproduzione riservata