

sogni, ambizioni e passaggi critici che spesso non emergono nei soli numeri di bilancio delle aziende», aggiunge Bernardi. Il consulente svolge il ruolo di regista di fiducia: connette l'azienda a un ecosistema di competenze finanziarie, legali, fiscali, di governance e corporate advisory messe a disposizione dalla banca. L'ingresso di Intermonte nel Gruppo ha rafforzato questa traiettoria, ampliando le competenze nell'investment banking e rendendo più completa l'offerta. «Per noi, essere banca degli imprenditori significa proprio questo: unire consulenza patrimoniale, conoscenza dei territori e accesso a competenze specialistiche per accompagnare le imprese nei passaggi decisivi», conclude Bernardi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCHEDA

I «cento diamanti» del Made in Italy

«Cento diamanti del Made in Italy». Sono le gemme che compongono l'indice

Intermonte Valore Italia, primo passo dell'iniziativa PMI2Change di Banca Generali: un microcosmo di aziende quotate, virtuose per parametri finanziari e di governance. Un insieme da circa 33 miliardi di euro di fatturato, 22 miliardi

di capitalizzazione di mercato e quasi 120mila dipendenti. Ne fanno parte nomi che hanno scritto la storia dell'imprenditoria italiana, come Piaggio, Mondadori e Fila, NewPrinces, Lu-Verde ed El.En.



IL LANCIO DELL'ETF IN BORSA

Nella foto a sinistra: la campanella per il lancio dell'ETF in Borsa Italiana con l'ad di Banca Generali, Gian Maria Mossa. A destra: vice-direttore generale Marco Bernardi



Ora il leasing accelera tra transizione e investimenti

Nel 2025 il mercato italiano supera i 36 miliardi di euro ma il tasso di penetrazione (16%) resta lontano dal 28% Ue

di **Marco Principini**

ALBA LEASING IN NUMERI

L'attività del gruppo ha generato un utile lordo di 33,5 milioni (+10% su base annua), traducendosi in un utile netto pari a 22,9 milioni di euro (+13,8% rispetto all'esercizio precedente)

IL MERCATO DEL LEASING in Italia si conferma uno dei termometri più sensibili e dinamici della propensione agli investimenti del tessuto imprenditoriale nazionale. In una fase macroeconomica complessa, contrassegnata da persistenti incertezze sul costo del credito e da tensioni geopolitiche globali, lo strumento della locazione finanziaria e operativa sta dimostrando una resilienza straordinaria. I dati complessivi del comparto indicano una chiara traiettoria di sviluppo: lo stipulato nazionale ha superato i 36 miliardi di euro, sostenuto in particolar modo dalla transizione ecologica nel segmento automotive e dall'ammodernamento tecnologico delle piccole e medie imprese, fortemente incentivato da strumenti agevolativi come la Nuova Sabatini. Nonostante un tasso di penetrazione sugli investimenti totali che in Italia si attesta al 16% - ancora distante dalla media europea del 28% -, il settore esprime un potenziale di crescita inespresso che ne delinea prospettive decisamente favorevoli per i prossimi anni. In questo scenario di progressiva accelerazione si inserisce la traiettoria fortemente positiva di Alba Leasing. Il consiglio di amministrazione della società ha recentemente approvato il bilancio al 31 dicembre 2025, che certifica un percorso di sviluppo solido e continuativo.

I numeri parlano chiaro: l'attività corrente ha generato un utile lordo di 33,5 milioni di euro (+10% su base annua), traducendosi in un utile netto pari a 22,9 milioni di euro, in progresso del 13,8% rispetto all'esercizio precedente. A trainare la redditività è stata una combinazione di efficienza operativa - con costi scesi a 50,1 milioni (-3,8%) - e di spinta commerciale. Lo stipulato complessivo ha infatti raggiunto 1,84 miliardi di euro



(+9,9%), con ben 13.028 contratti perfezionati, segnando un balzo del 21,2% nei volumi contrattuali, a fronte di un ticket medio sceso a 142 mila euro. Il comparto strumentale si è confermato l'autentico motore dell'azienda (+19,5% in valore) e ne rappresenta la principale area di attività (45,5% del totale), seguita dall'immobiliare (26,4%) e dall'auto (17,7%). Ottima anche la qualità del credito, con un NPL ratio lordo che si attesta al minimo storico del 3,8%, ampiamente inferiore al 4,7% medio del mercato. Questi risultati hanno permesso alla società di scalare le gerarchie nazionali del settore, conquistando il secondo posto nella graduatoria Assilea con una quota di mercato del 7,6% (escluso il noleggio a lungo termine).

Come diretta conseguenza di questo consolidamento, l'assemblea dei soci e il successivo consiglio di amministrazione del 26 maggio 2026 hanno optato per la totale continuità strategica. Andrea Casini è stato confermato alla presidenza per il triennio 2026-2028, così come Stefano Rossi ha mantenuto il proprio ruolo di ad, all'interno

di un organo amministrativo ampliato a 9 componenti per irrobustire la governance societaria. La conferma dell'attuale governance arriva dopo un triennio caratterizzato dalla crescita dello stipulato, dal rafforzamento della quota di mercato e da risultati economici positivi, soprattutto in una fase di incertezza per credito e investimenti. L'evoluzione della società riflette fedelmente il ruolo sempre più centrale del leasing negli investimenti delle imprese e le prospettive del comparto nei prossimi anni.

In un'economia che richiede flessibilità tecnologica e un rapido adeguamento ai criteri di sostenibilità ambientale, il possesso del bene cede progressivamente il passo al suo utilizzo efficiente. La scommessa di Alba Leasing per il futuro passa non solo dal consolidamento del leasing finanziario tradizionale, ma anche dal forte potenziamento dello small business e della locazione operativa. Nel solo 2025, i contratti di locazione operativa stipulati con i fornitori sono raddoppiati (+107,4%), raggiungendo un valore di 82,8 milioni di euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LA SCHEDA

La società specializzata in locazione finanziaria

Alba Leasing è una società specializzata nei finanziamenti in leasing, partecipata da Bper

Banca, Banco Bpm, Crédit Agricole Italia e doValue. Offre una vasta gamma di prodotti - in particolare nei settori del leasing strumentale, targato, immobiliare ed energetico - che distribuisce

attraverso una rete composta da circa 4.900 sportelli bancari (circa 3.300 delle banche azioniste e circa 1.600 delle banche convenzionate) e altri canali di vendita (Vendor, Agenti, Intermediari, Diretto).



LA DECISIONE PER LA DURATA DEL TRIENNIO

È stato confermato alla presidenza per il triennio 2026-2028 Andrea Casini (nella fotografia a destra), così come Stefano Rossi (nella fotografia a sinistra) ha mantenuto il proprio ruolo di amministratore delegato, all'interno di un organo amministrativo ampliato a nove componenti. L'aumento di componenti è stato deciso per irrobustire la governance societaria.



Mps-Banco Bpm, fusione a sorpresa Lanciata la sfida a Intesa Sanpaolo

Il piano alternativo all'Opas di Ca' de Sass affida la presidenza a Siena e la guida operativa a Piazza Meda. Tempi stretti, cda straordinari convocati già in settimana. Il ruolo del Crédit Agricole e i passi della politica

di **Andrea Ropa**
MILANO

Nel grande teatro del risio bancario italiano, il colpo di scena va in onda rigorosamente a telecamere spente, ribaltando come un guanto le certezze del mercato. Mentre tutti i radar di Piazza Affari erano sintonizzati sull'attesa di un'offerta di Banco Bpm su Montepaschi per rispondere al fuoco dell'Opas lanciata da Intesa Sanpaolo, la realtà tessuta nei salotti buoni della finanza viaggia in direzione ostinata e contraria: la contromossa è reale, ma è Siena a muovere su Milano. Secondo sempre più insistenti indiscrezioni di stampa, sarebbe questa la "terza via", lo scenario inedito e attualmente ritenuto più convincente dai registi della partita: gli ad di Mps, Luigi Lovaglio, e di Banco Bpm, Giuseppe Castagna.

I due banchieri, supportati da settimane di contatti sotterranei condotti nel riserbo più assoluto anche tramite intermediari, stanno cercando la quadra per una vera e propria fusione alla pari. Un'operazione gestita nel riserbo più assoluto, al punto da far mormorare i consiglieri di minoranza senesi, lamentatisi di un deficit di informazione, ma che potrebbe subire un'accelerazione repentina. L'obiettivo sul tavolo è la convocazione dei rispettivi cda straordinari entro questa settimana, bruciando sul tempo le sedute ordinarie del 5 e 6 agosto, già in calendario per l'approvazione di conti semestrali che si preannunciano eccellenti per entrambi gli istituti.

L'ingegneria di questa superbanca ha già i suoi architetti schierati: Citigroup e Goldman Sachs assistono Piazza Meda, mentre Ubs, Bank of America e Vitale Borghesi (quest'ultimo suggerito dagli indipendenti) blindano le mosse di Rocca Sa-

limbeni. L'assetto di potere del nuovo colosso nazionale è delineato: a Lovaglio andrebbe la poltrona della presidenza, mentre Castagna manterrebbe le redini della guida operativa. Ma l'urgenza di chiudere in fretta è dettata da un cronometro implacabile.

Carlo Messina, ceo di Intesa Sanpaolo, ha già depositato in Consob lo scorso 27 giugno la sua maxi-offerta, un pacchetto da 30,6 miliardi che valorizza le azioni senesi a 10,091 euro (offrendo 1,6 azioni Intesa e un euro cash, con un premio del 12,5%) e che potrebbe partire tra ottobre e novembre. Si tratta di una proposta che analisti come Kepler ed Equita giudicano di forte attrattiva e priva di reali alternative sul mercato, avendo peraltro già incassato i riscontri favorevoli dei grandi investitori in un recente road show.

Per convincere i soci a voltare le spalle a Ca' de Sass, Lovaglio e Castagna mirano a incassare il via libera al cosiddetto "Danish Compromise", fondamentale per alleggerire l'assorbimento di capitale, ma soprattutto preparano un clamoroso asso nella manica: mettere sul mercato una fetta del prezioso 13% detenuto in Assicurazioni Generali tramite Mediobanca. Questa cessione consentirebbe di finanziare un maxi-dividendo per ingolosire gli azionisti della nuova entità, ripagandoli del mancato incasso dell'offerta di Intesa Sanpaolo.

I rischi di esecuzione, tuttavia, restano alti e disseminati di ostacoli. Sul fronte giudiziario, subito dopo l'estate, il tribunale di Milano dovrà pronunciarsi sulla richiesta di rinvio a giudizio per Lovaglio e altri imputati in merito all'inchiesta sull'operazione

Mediobanca. Poi c'è l'aspetto di natura più squisitamente geopolitica. Il Crédit Agricole, dominus silenzioso ma onnipotente, è recentemente salito al 29,3% in Banco Bpm, blindando di fatto il ruolo di ago della bilancia.

Questa presenza transalpina - che pure sarebbe diluita in una eventuale fusione - ha suscitato la reazione del senatore del Movimento 5 Stelle Mario Turco che ha presentato un'interrogazione urgente al ministro dell'Economia, Giancarlo Giorgetti, evocando il rischio di una cessione di sovranità finanziaria. Turco arriva a ipotizzare che un eventuale benestare di Parigi alla fusione potrebbe essere collegato a spazi di manovra sul territorio italiano per Amundi nel risparmio gestito e per Agos nel credito al consumo.

Anche il vertice di Confindustria non ha nascosto la propria attenzione al progetto, ma ha espresso in passato apprezzamento per l'operazione Intesa-Unipol su Mps. Una visione di sistema che si salda in tempo reale con la levata di scudi delle istituzioni toscane. Provincia, Comune di Siena e Regione Toscana hanno fatto blocco unico, chiedendo un incontro urgente al Mef e supplicando il Tesoro di non cedere il suo residuo 4,8%. Nella loro lettera, gli enti locali hanno piantato quattro paletti non negoziabili per accettare il riassetto: tutela dell'occupazione, sostegno all'economia del territorio, autonomia dirigenziale e garanzia che l'headquarter resti ancorato a Siena.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA VICENDA

1 ● L'OFFERTA

Lo scorso 8 giugno Intesa Sanpaolo ha lanciato un'Opas da 30,6 miliardi su Mps. L'obiettivo è il controllo di Mediobanca e, tramite Piazzetta Cuccia, del 13% di Generali



L'ad di Banco Bpm, Giuseppe Castagna (a sinistra), e Luigi Lovaglio, ad di Mps

2 ● IL RUOLO DI UNIPOL

L'Opas di Intesa Sanpaolo su Mps è stata lanciata in tandem con Unipol, che rilevverebbe 635 sportelli di Siena per girarli alla controllata Bper, creando il secondo polo bancario italiano



Carlo Messina, 64 anni, consigliere delegato e ceo di Intesa Sanpaolo dal 2013

L'economia italiana nel mondo instabile

Meno burocrazia, funziona il modello Zes

L'analisi di Patuelli. I conflitti frenano la globalizzazione e bloccano i commerci, incidendo sui prezzi
Per non perdere la spinta del Pnrr, bisogna estendere le agevolazioni per le zone speciali nel Centro-Nord

Il blocco di Hormuz

«Fa lievitare i costi di trasporto e l'inflazione e ciò cambia equilibri e prospettive»

La consapevolezza

«Bisogna rafforzare l'istituzione europea combattendo la rassegnazione»

La fine della pax

«Per un trentennio l'Europa è stata aperta e prospera, pur con molti problemi»

di Antonio

Patuelli

È finito il lungo "dopoguerra freddo" che è durato circa un trentennio, dalla caduta del Muro di Berlino e della Cortina di ferro che divideva l'Est Europa dall'Ovest, fino all'inizio della guerra Russo-Ucraina che ha messo in discussione i confini usciti dalla fine della guerra fredda.

Per più di un trentennio l'Europa è stata come non mai in pace, più aperta e prospera, pur con molti problemi economici e sociali. Le speranze erano prevalse e sembrava al più che tutti fossero diventati amanti delle libertà, della democrazia e della pacifica convivenza internazionale, pur con guerre sanguinose come nella ex Jugoslavia. Poi le vecchie tradizioni culturali, spesso anche plurisecolari, sono riemerse, anche come reazione alla globalizzazione cresciuta soprattutto con la diffusione delle sempre più nuove tecnologie.

Nel febbraio 2022 la Russia ha invaso l'Ucraina, mentre in Medio Oriente le guerre e le guerriglie non sono mai state interrotte e ora hanno raggiunto un nuovo drammatico culmine che influisce pesantemente anche sull'economia internazionale, soprattutto su quella europea, e mediterranea in particolare.

La prolungata chiusura di Hormuz ed il crescente rallentamento dei passaggi nel Mar Rosso evidenziano la grave sospensione della libertà di circolazione in mari decisivi, aumentano drammaticamente i costi di tra-

sporto e l'inflazione che sconvolge equilibri e prospettive. Di fronte a tutto ciò, gli Stati europei sono spesso pieni di interrogativi ed incertezze, scarsi di memorie storiche, dilaniati da conflitti interni che dimenticano le gravissime guerre e le terribili esperienze del Novecento.

Papa Francesco la definì «guerra mondiale a pezzi»: certamente siamo di fronte a una nuova fase, nella quale prevarranno di nuovo le scelte di politica internazionale nei singoli Stati per le alleanze, rispetto alle dialettiche del trentennio di pace del dopo guerra fredda. Nel frattempo l'economia europea ed anche internazionale subisce i traumi dei gravi conflitti in corso: la globalizzazione è frenata dagli inammissibili ostacoli alle libertà dei commerci, mentre l'Unione Europea vive con le vecchie regole di un condominio di 27 Stati e con la continua necessità di vertici, di Capi di Stato e di Governo chiamati ad affrontare emergenze.

Di fronte a mutamenti di questa rilevanza, occorre aver innanzitutto piena consapevolezza della necessità ed urgenza di assumere innanzitutto assai rilevanti decisioni strategiche di natura economica, a cominciare dall'energia che subisce le immediate e più cospicue conseguenze. È stato utile, soprattutto per l'Italia (priva di energia nucleare di vecchie e nuove tecnologie), differenziare le fonti di approvvigionamento energetico, ma occorre innanzitutto accelerare le procedure autorizzative delle energie rinnovabili e

porsi aggiornati interrogativi non sul ritorno al vecchio nucleare, ma sulle nuovissime tecnologie in proposito.

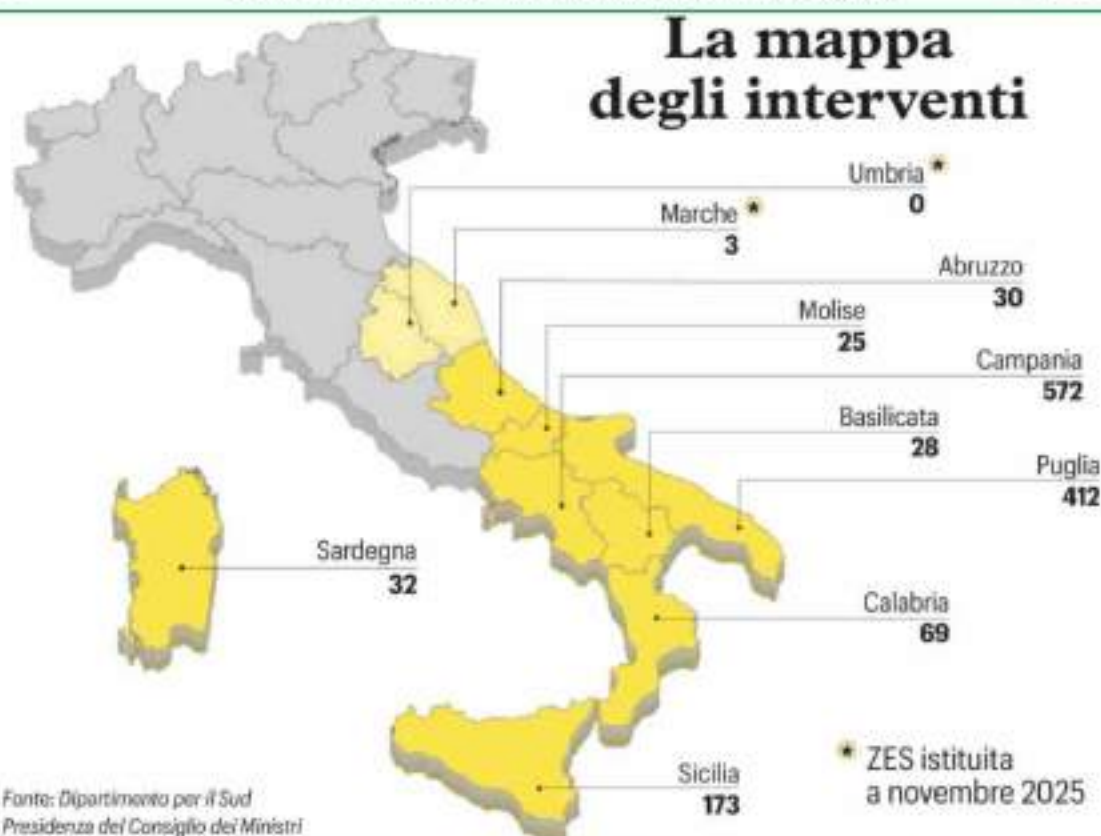
Occorrono nuove iniziative che incoraggino nuovi investimenti in Europa, in particolare dopo la spinta del Pnrr ormai completato. L'esperienza pluriennale della Zes nel Mezzogiorno ha evidenziato che la riduzione delle procedure burocratiche è il primo incentivo (che non costa) per lo sviluppo economico. Ora anche le aree depresse e spopolate del centro nord (come tante degli Appennini) debbono essere inserite nella Zes che comprende anche Marche ed Umbria.

Occorre soprattutto una nuova consapevolezza che non viviamo più nel pacifico trentennio del dopo "guerra fredda", ma in una nuova e inaspettata fase dove, con gli indispensabili prioritari e realistici sforzi per la pace, deve esservi una nuova lungimirante spinta economica e sociale che combatta ogni miope rassegnazione e punti a rafforzare istituzionalmente ed economicamente l'Europa che vuol progredire senza abbandonare, né attenuare i propri fondamentali diritti di libertà civili, economiche e sociali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La mappa degli interventi



Che cos'è

Nome	Alias	Data di nascita
Zona Economica Speciale	Zes	1 gennaio 2024

Professione
Fornire un approccio integrato e coerente per sostenere lo sviluppo economico e la crescita nelle regioni interessate.

Strumenti
Speciali condizioni, in relazione agli investimenti e alle attività di sviluppo d'impresa.
Semplificazione amministrativa (Autorizzazione unica) e agevolazione degli investimenti



IL PNRR, L'ALTRA SPINTA

1 ● LE RISORSE ER L'ITALIA

Un tesoretto da 184,4 miliardi

Il Pnrr vale per l'Italia circa 194,4 miliardi tra sovvenzioni e prestiti Ue, a cui si affiancano oltre 30 miliardi del Fondo complementare nazionale, per un totale di 225 miliardi.

2 ● GLI EFFETTI

L'impatto è stimato sui 2 punti di Pil

Il piano ha generato un effetto leva sugli investimenti privati, sostenendo l'occupazione e garantendo un impatto positivo sul Pil stimato attorno ai due punti percentuali

3 ● I SETTORI

Dall'edilizia all'energia

A beneficiare maggiormente dei fondi sono edilizia e infrastrutture, transizione ecologica ed energetica, seguiti dalla digitalizzazione della Pa e rete sanitaria territoriale

Connessione Tim per le Poste Italiane

Con le nozze, a una rete di 12.659 uffici si aggiungeranno oltre 4mila negozi Telecom. I cui soci torneranno al dividendo
Bennewitz e Fontanarosa

pag. 2-5

L'OPERAZIONE

Le nuove Poste Una rete estesa con dati e cloud per coprire tutti i servizi

Ai 12.659 uffici sul territorio si aggiungeranno oltre 4mila punti vendita oggi di Telecom. A questi si sommano 49mila esercizi convenzionati e 1.800 locker

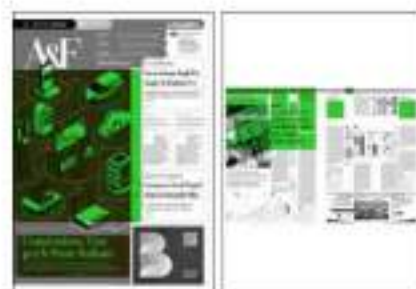
Aldo Fontanarosa

Poste, se e quando avrà in pancia la maggioranza delle azioni di Telecom-Tim come punta a fare con l'offerta pubblica in corso, conterà su una rete commerciale senza precedenti nel Paese. E insieme le due aziende - Poste la predatrice e Tim, la preda - disporranno di una quantità importante di informazioni sulle scelte (economiche), le abitudini, i desideri delle italiane e degli italiani. Dati che permet-

teranno una profilazione puntuale e aggiornata di milioni di persone cui sarà suggerito - in modo mirato - l'acquisto dei servizi più diversi: dalle spedizioni al risparmio, dai contratti della luce fino a quelli per Internet. E se comprare un pacchetto di servizi da un unico fornitore come Poste-Tim può sembrare un vantaggio, lo scenario apre delle incognite. Non sarà così semplice abbandonare un servizio specifico di Poste-Tim, se ci viene venduto intrecciato a tanti altri.

PIÙ DELLE FARMACIE

Insieme saranno un po' dovunque. Poste Italiane è tuttora forte dei



suoi 12.659 uffici postali mentre Tim porterà in dote oltre 4.000 punti vendita (in strada e nei centri commerciali). A questo proposito, nei giorni scorsi, il numero uno di Poste, l'ad Matteo del Fante, ha assicurato che il marchio Tim certo non sparirà: semmai negozi dell'operatore delle tlc saranno integrati nella rete postale.

Questa ramificazione imponente verrà rafforzata dai 49.000 esercizi convenzionati, tra bar, edicole, tabaccherie. Luoghi dove - a seconda delle abilitazioni e del circuito - si può pagare un bollettino, un avviso PagoPA, dove si ricarica il cellulare o si ritira un pacco. Siamo di fronte a una presenza sul territorio diffusa come poche. Gli sportelli bancari, in Italia, sono 19.000; le farmacie 20.000. Rafforzano questa rete i locker gialli di Poste dove - anche lì - si possono ritirare i pacchi (peraltro in qualsiasi orario risultati comodi). I locker erano 1.800 a fine marzo e saranno molte migliaia dopo l'alleanza con DHL.

Insieme, Poste e Tim non hanno solo un radicamento fisico sul territorio. Dispongono anche di un bene immateriale che è il carburante (invisibile) dell'economia contemporanea: i dati. Poste sa come i suoi clienti spendono i loro soldi (con la Postepay); come investono i risparmi; quanto comprano; e se sono affidabili nei pagamenti. Tim invece monitora le peregrinazioni che facciamo in Rete, con lo smartphone o il pc. Parliamo di numeri imponenti perché l'operatore delle tlc ha 13 milioni di utenti "umani" nella telefonia cellulare (cui si aggiungono i 4,5 di Poste Mobile); e 6,9 milioni nelle linee fisse anche di Internet (e, in più, le 496.000 di Poste).

Poste può anche contare sui dati dei 4 milioni di persone che ogni giorno usano la sua app "P". L'enorme disponibilità di dati e informazioni è una miniera che Poste, una volta acquisita la maggioranza di Tim, vuole sfruttare meglio che in passato. Il progetto industriale prevede la costruzione di una grande piattaforma unitaria, capace di utilizzare l'analisi dei dati e l'intelli-

genza artificiale per individuare il cliente giusto e proporgli il prodotto più adatto. Se un punto vendita di Tim o un ufficio postale ci offrirà un servizio che sembra ritagliato su misura delle nostre esigenze, non sorprendiamoci: Poste-Tim sa chi siamo e che cosa vogliamo. Davvero questa piattaforma unica avrà libero accesso a tutti i dati? L'appartenenza allo stesso gruppo non autorizza lo scambio indiscriminato dei database. Ogni trattamento dovrà avere una base giuridica, finalità determinate e rispettare il principio di minimizzazione. Quando si usa il consenso, questo deve essere libero, specifico, informato e inequivocabile; per il marketing diretto resta in campo il diritto di opposizione.

LO STESSO TETTO

Ma quali servizi ci offrirà Poste-Tim? Tanti, fin quasi a sovrapporsi con l'intera filiera dei nostri bisogni e desideri. Il cittadino troverà il conto BancoPosta dove custodire i risparmi e ricevere lo stipendio, la carta Postepay per gli acquisti nei negozi o in Rete, le più diverse assicurazioni, la fornitura di energia e il gas; ma anche il telefono cellulare e la connessione fissa. In questo specifico segmento, il pallino sarà nelle mani di Tim che scrive Poste nel documento di offerta - diventerà «l'unica fabbrica prodotta» delle tlc. Preparerà le offerte telefoniche che saranno poi distribuite attraverso l'intera rete commerciale del gruppo e le sue app. Per il consumatore, lo scenario può essere maledettamente comodo. Un solo sportello o una sola applicazione permetteranno di controllare una parte crescente delle spese familiari. La rete degli uffici postali potrebbe inoltre portare servizi telefonici e digitali nei piccoli centri, dove i negozi specializzati sono pochi.

Anche un'azienda troverà tante risposte allo stesso sportello. Oggi una piccola impresa può avere un fornitore per Internet, uno per il cloud (un archivio virtuale di infor-

mazioni in server remoti), uno per i pagamenti, uno per le spedizioni, un altro per le assicurazioni e un ultimo per la sicurezza informatica. Poste-Tim vuole riunire tutte queste prestazioni in un solo catalogo. L'impresa potrà rivolgersi allo stesso gruppo per ottenere la connessione telefonica, conservare i dati, proteggersi dagli attacchi informatici, incassare i pagamenti, spedire i prodotti, assicurare i dipendenti e organizzare programmi di welfare aziendale. Poste parla di offerta "end-to-end": il fornitore accompagna il cliente dall'inizio alla fine senza costringerlo a costruire il mosaico dei servizi.

E ancora. Il nuovo gruppo punta a mettere insieme le competenze tecnologiche di Tim - anche attraverso società come Noovle, Olivetti e Telsy - con la rete commerciale e la capacità finanziaria di Poste. Alcuni centri di Poste, oggi usati per smistare lettere e pacchi, potranno essere utilizzati anche con un'altra missione. Al loro interno verranno installati computer e sistemi collegati alla rete di Tim. Serviranno a gestire e conservare i dati vicino alle aziende e agli enti pubblici che li usano. Essendo più vicini, i dati potranno essere elaborati più rapidamente e i servizi digitali funzioneranno in modo più veloce ed efficiente.

LA DIPENDENZA

Il vantaggio per le imprese sarà la semplificazione. Avere un interlocutore unico può ridurre la burocrazia, accelerare l'assistenza e rendere accessibili tecnologie che oggi sono costose o complesse. Il rischio è dipendere troppo da un solo fornitore per telefono, dati, pagamenti, credito, assicurazioni e logistica: le aziende e, in parte, anche le famiglie. I pacchetti integrati non cancellano il diritto di recesso, la portabilità del numero o la possibilità di cambiare fornitore. Il rischio più credibile, però, è perdere di colpo tutti gli sconti o i vantaggi collegati agli altri servizi.

DIPIERLUIGIO DI CARO



L'OPINIONE

Oltre al radicamento fisico, il gruppo nascente potrà disporre di un bene immateriale che è il carburante dell'economia moderna: le informazioni dei clienti



L'OPINIONE

La società telefonica, secondo il documento di offerta, diventerà l'unica fabbrica prodotta delle tlc. E le varie proposte raggiungeranno anche i piccoli centri



L'OPINIONE

Le aziende, che oggi possono avere tanti fornitori diversi per Internet, pagamenti e spedizioni, potranno trovare risposte a uno stesso sportello

L'INIZIATIVA
DAL 2027 RIORGANIZZATO IL POLO FINANZIARIO

Nella seconda metà del 2026, Poste Italiane sarà impegnata nella riorganizzazione interna, che vede la creazione di un polo finanziario mediante l'integrazione del business dei pagamenti con i servizi finanziari, anche nell'ottica di semplificare la struttura operativa. Da qui la recente approvazione, da parte delle società coinvolte, del progetto di scissione parziale di Postepay a favore della capogruppo, operazione la cui efficacia è prevista a partire dal primo gennaio dell'anno prossimo.



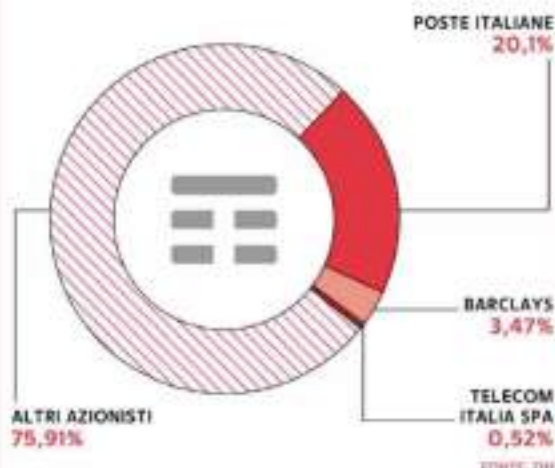
I NUMERI

LE POSTE A PIAZZA AFFARI



I NUMERI

L'AZIONARIATO DI TIM



FATTURATO

Per il nuovo gruppo, stimati ricavi aggregati a 26,9 miliardi, un risultato operativo di 4,8 mld e un numero di dipendenti superiore a 150mila

1,2 MLD

L'utile in miliardi registrato da Poste Italiane nel primo semestre del 2026

15,1

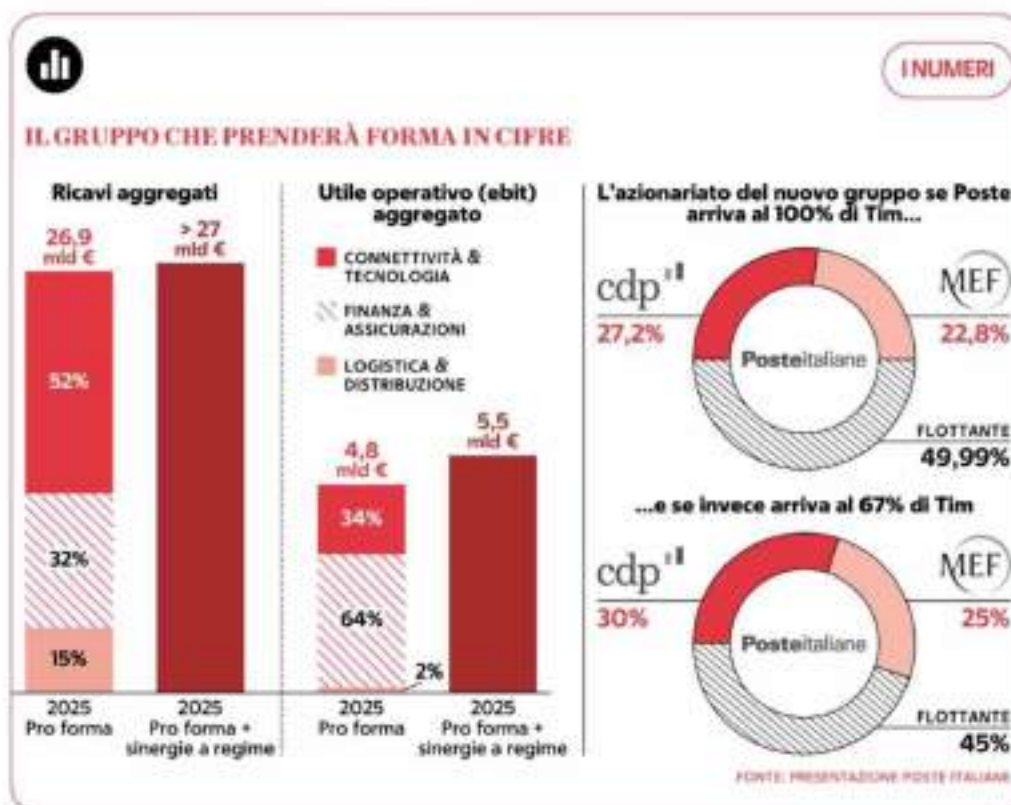
MOBILE

Gli utenti di Tim nella telefonia cellulare superano quota 15 milioni, contando anche le sim utilizzate da macchine

6,9

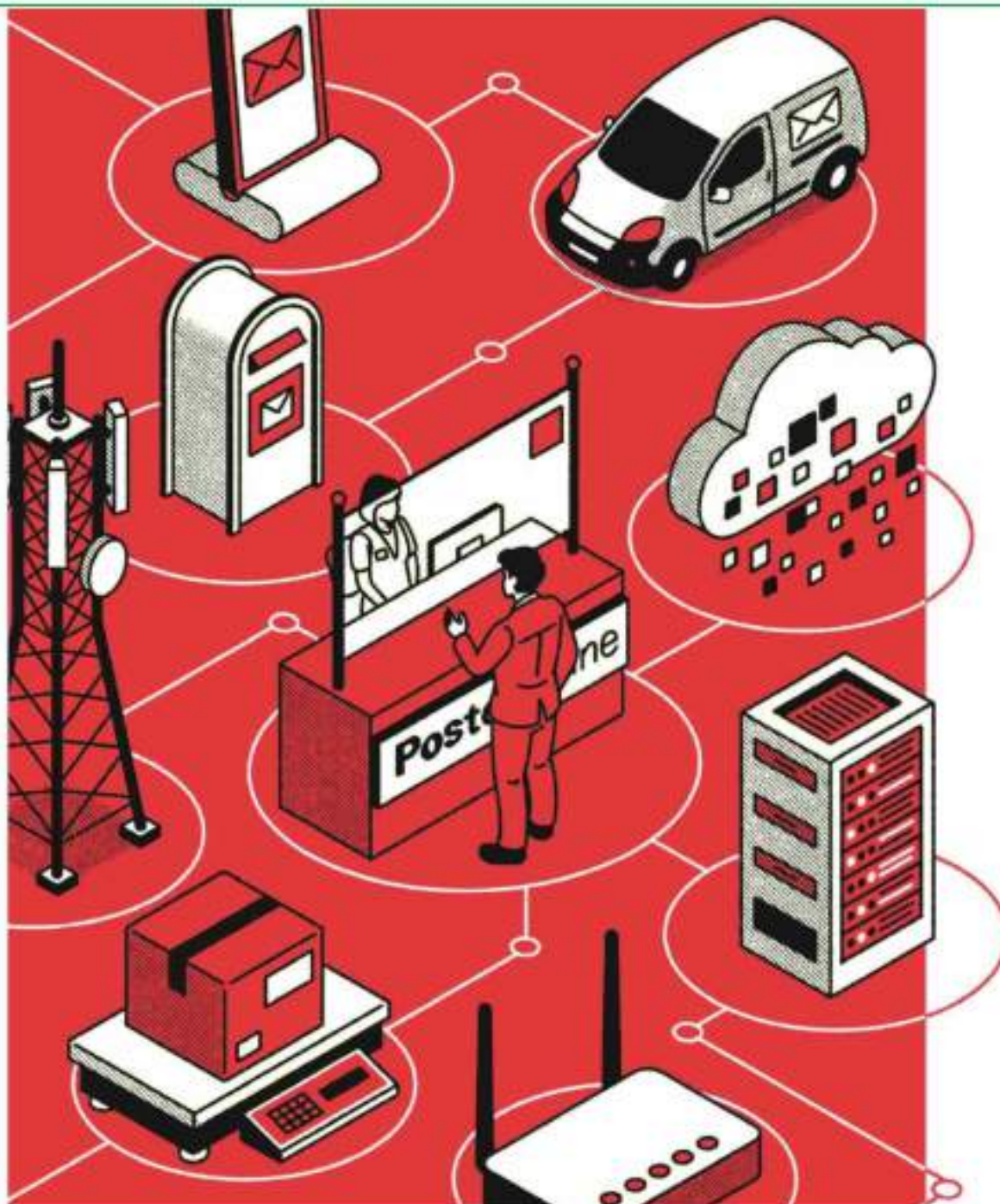
LINEA FISSA

Il gruppo Telecom conta 6,9 milioni di clienti nella telefonia fissa e Internet. Quelli di Poste sono 496.000



6,8

Ricavi in crescita del 5,9% annuo a 6,8 miliardi per Poste nel primo semestre del 2026



MATTEO DEL FANTE
L'ad di Poste
in carica
da aprile 2017



GIUSEPPE LASCO
Direttore
generale da
febbraio '24

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0040 - S.28402 - L.1986 - T.1745



① Nell'immagine, il logo delle Poste Italiane impresso sulle vetrate della sede romana con il riflesso del tricolore

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS0040 - S.26402 - L.1986 - T.1745

Il personaggio

La nuova vita di Nagel dopo la battaglia Mps

L'ex numero uno di Mediobanca
si dà alla consulenza in solitaria

Greco

● pag. 9

Nagel riparte in solitaria dopo la tempesta del Montepaschi

Rheingold Partners: il nome della
sua società. Un richiamo all'oro
del Reno, evocazione wagneriana e
mitologica cara al mondo di Cuccia

Andrea Greco

La seconda vita di Alberto Nagel è in solitaria. Il banchiere milanese ci ha messo un po' a istruirla, lasciando depositare la polvere e i frammenti dopo la scorsa estate, che ha messo un punto forzato alla sua esperienza in Mediobanca di 25 anni, e ben 23 anni al timone. Ma dopo qualche mese di riflessione e di vacanze nei mari più amati - pescando - ora è pronto per l'attività di consulente strategico, al fine di affiancare top manager, imprenditori e private equity nelle loro operazioni straordinarie.

La scelta ben si attaglia al carattere schivo dell'ex bocconiano; e al fatto che, a pochi mesi dal fragore dello scontro avuto con il governo Meloni e i suoi (ex) azionisti Caltagirone e Delfin, sarebbe stato difficile e poco opportuno un suo ingresso in un'organizzazione strutturata. Ma Nagel, che nella carriera bancaria tra compensi, valorizzazioni di stock option ricevute e buonuscita finale ha guadagnato oltre 70 milioni di euro, può oggi permettersi il lusso dell'autonomia, e di scegliere con chi lavorare e per quali futuri obiettivi. La ripartenza, a 61 anni, ha la forma di una piccola Srl con capitale sociale di 10 mila euro, battezzata Rheingold Partners (un richiamo all'oro del Reno, evocazione wagneriana ma anche "mitologica", cara al mondo di Enrico Cuccia e ai suoi epigoni). L'ha costituita il 6 luglio presso un notaio di Roma, ma la sede è a Milano. L'oggetto sociale com-

prende la consulenza nelle acquisizioni e cessioni di imprese, fusioni, concentrazioni e ristrutturazioni. La società potrà poi prestare servizi per reperire capitale di rischio e credito, investire in club deal, acquisire, detenere e gestire partecipazioni in altre imprese o enti, senza operare nei confronti del pubblico né svolgere le attività degli intermediari finanziari autorizzati. L'unico amministratore per ora è lo stesso Nagel, che detiene il 100% del capitale; ma lo statuto lascia aperta la porta a futuri partner e investitori.

Le caratteristiche sartoriali della società paiono confermare i mantra che Nagel ripeteva ai collaboratori quando guidava Mediobanca: riservatezza, conoscenza profonda del dossier e capacità di stare sulle "partite alte" per nomi in gioco, dimensione finanziaria o ricadute strategiche. Una visione mutuata dagli insegnamenti di Cuccia, dell'erede Vincenzo Maranghi e del suo alter ego Renato Pagliaro e ribadita nella lettera d'addio scrit-



ta da Nagel ai dipendenti dell'istituto, nel settembre 2025: «Una cultura fatta di competenza, passione, trasparenza e understatement che abbiamo ereditato da banchieri straordinari come Cuccia e Maranghi. Una cultura che ti rimane cucita addosso». Persa la sua battaglia finanziaria - e politica - contro Mps, Nagel riproporrà il suo personale lascito di quella cultura al network di clienti e operatori con cui ha lavorato per 25 anni, un'agenda di rilievo in Italia ma anche a Parigi e a Londra, specie sui settori bancario, assicurativo, tlc, servizi per l'energia, moda e consumi. Lì c'è la crema dei mandati - da circa 500 miliardi - raccolti dalla "sua" Mediobanca - tra privatizzazioni, quotazioni, acquisizioni e simili.

Nel nuovo mestiere Nagel potrà concentrarsi sugli aspetti che sempre ha preferito. La cura dei dossier come fosse un banchiere d'affari (oltre che l'ad), senza gli aspetti di governance, il cda e i dirigenti, che nella banca odierna hanno preso il sopravvento nell'agenda del top manager. Un mestiere in cui intimità di dialogo, confidenza e confidenzialità vadano a braccetto con la competenza sviluppata in anni di attività al vertice della banca d'affari: dove, malgrado un blasone un po' ammaccato negli anni - non solo per le scalate ostili, più per lo strapotere di mercato delle banche Usa - sono passati tutti i protagonisti dell'economia italiana.

La scelta, tra l'altro, si iscrive in un solco partito dopo il crac di Lehman e poi consolidatosi: da allora molti manager esperti sono usciti dalle banche, sempre più vigilate e sempre più macchine commerciali, per creare boutique di advisor che non sfruttano la forza dei bilan-

ci, quanto l'abilità a delineare strategie e tattiche per i clienti: è il caso di Evercore e Centerview, diventate colossi nei mercati anglosassoni, ma anche delle attività italiane di Ruggero Magnoni o di Claudio Costamagna come advisor complementari, che affiancano le banche d'affari produttrici di ricerca, documenti e simulazioni.

Chi conosce Nagel racconta che oggi non è affatto intenzionato a tornare a fare il banchiere, che è già all'opera su una manciata di dossier non ancora fioriti, e tenuti coperti. Di certo l'ex ad proverà a sfruttare il solido network con cui ha lavorato in Piazzetta Cuccia, anche nel ruolo di *backseat driver* di Generali. Nei nomi in alto nella sua agenda spiccano l'ad di Intesa Sanpaolo, Carlo Messina e il patron di Unipol, Carlo Cimbri, fautori dell'Opas su Mps-Mediobanca e con cui Nagel è in contatto. Tuttavia, non paiono esserci le condizioni - anche di opportunità - per un suo impiego sul dossier. Sarebbe, peraltro, paradossale se dopo anni a ergersi come baluardo dell'autonomia di Mediobanca oggi Nagel lavorasse per i due registi del suo epilogo, sotto l'ala di Intesa Sanpaolo. Altri contatti sicuri e fidati, poi, sono l'ad del Leone Philippe Donnet, l'ad di Unicredit Andrea Orzel, e grandi famiglie d'impresa come Doris, Benetton e Gaudio, storiche socie e clienti di Mediobanca. Infine i grandi fondi di private equity con cui ha collaborato nelle operazioni italiane. Con questi contatti si può presumere che Nagel non vorrà interrompere la rete di dialogo e consigli dispensati fin qui: in una veste nuova ma con gli antichi valori e la stessa discrezione. *Poca brigata, vita beata*, come amava ripetere anche il maestro Cuccia.

REPORTAGE BREVE

70

LA CARRIERA

Tra compensi, stock option e buonuscita Nagel ha guadagnato oltre 70 milioni

Archiviata la sconfitta nella battaglia politica per il governo di Piazzetta Cuccia, lancia la sua boutique di consulenza Seguendo lo stesso mantra di sempre: riservatezza, conoscenza profonda dei dossier e capacità di stare sulle "partite alte" L'agenda di contatti top da Trieste a Londra



BANCHIERE

6

Milanese ed ex bocconiano per 25 anni è stato in Mediobanca, 23 dei quali trascorsi al timone

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

In Italia sono tutti pazzi per stablecoin e euro digitale

Il progetto pilota della Bce attira gli operatori che non vogliono essere "bancosauri" ma il nodo dei depositi tiene lontane Francia e Spagna



L'OPINIONE

Nel caso di cryptoattività ancorate a un asset, l'emittente può decidere di ridepositare la liquidità raccolta in valuta presso le banche, come farà Bancomat con Eur.Bank

Carlotta Scozzari

L'Italia si mette in fila per l'euro digitale e per le stablecoin, cryptovalute collegate a un'altra attività. Nei giorni scorsi, sono stati annunciati i sette prestatori di servizi di pagamento italiani (sui 36 totali) selezionati per il progetto pilota dell'Euro-sistema sulla moneta digitale, che partirà nel 2027: Mps, Banca Sella, Isybank (gruppo Intesa Sanpaolo), Nexi, Numia, Poste Italiane e Unicredit. C'è anche Satispay, con il suo veicolo lussemburghese. Tra i partecipanti, l'analista di Medio-

banca Andrea Filtri evidenzia «una chiara divisione geografica che vede Italia, Grecia, Cipro e Portogallo sovrarappresentati, così come il fintech». La Germania è «ben presente, mentre si sente il silenzio assordante dell'assenza di Spagna, Benelux e di banche francesi quotate». Per la Spagna, sono della partita Cebank e Uinku payments entidad de pago e per la Francia c'è Bpce.

Al contrario, Bbva e Bnp Paribas figurano nel consorzio di 37 operatori per creare la stablecoin in euro Qivalis, nel quale a maggio le due italiane Intesa Sanpaolo e Bper si sono unite a Unicredit e Banca Sella. Mentre sono tutti italiani gli operatori che avvieranno la sperimentazione tecnica della stablecoin in euro di Bancomat, Eur.bank: Banca Generali, Mps, Banca Sella, Banco Bpm, Bper, Cassa Centrale Banca, Credem, Crédit Agricole Italia e Intesa. C'è poi Boerse Stuttgart Digital che ha appena integrato nella propria infrastruttura Eur Coin Veritable, la stablecoin in euro emessa da Société Générale-Forge. «C'è un grande interesse» nota Luciano Serra, country manager Italy di Boerse

Stuttgart Digital - da parte di banche e operatori dei pagamenti italiani per l'euro digitale, perché il rischio di questi operatori nel progetto è praticamente pari a zero e saranno obbligati in futuro a gestire l'euro digitale. Anche con le stablecoin ci si sta muovendo molto bene come sistema Paese. Al contrario, da noi, la licenza Micar per operare e prestare servizi in bitcoin e altre crypto è stata di recente ottenuta solo da otto soggetti, a cui si aggiunge Sella come unica banca. Mi aspetto che almeno altre due o tre banche nei prossimi mesi si muovano in questa direzione».

«La notizia - commenta Filtri, riferendosi agli istituti di credito un po' come ai dinosauri - è che alcuni



bancosauri hanno aperto gli occhi davanti all'euro digitale e hanno capito che è meglio sviluppare contro-misure presto anziché farsi cogliere impreparati dall'asteroide nel giro di tre anni». E l'esperto di Mediocredito Usa come asteroidi, più ancora dell'iniziativa della Bce sull'euro digitale, che punta a difendere la sovranità monetaria e l'autonomia strategica dell'Ue per ridurre l'attuale dipendenza dagli operatori non europei dei pagamenti. L'euro digitale, sottolinea Andrea Pantaleo, responsabile Fintech & Digital Assets Sector a Dla Piper Italy, «nasce dalla necessità di sostituire i grandi circuiti come Visa e Mastercard. Si è scelto di costituire l'euro digitale come passività di banca centrale: la Bce emetterà la moneta. Saranno così creati dei wallet, dei portafogli digitali, dove si potrà spostare la liquidità dal proprio deposito bancario tradizionale per trasformarla in euro digitale».

Si arriva a una delle questioni cruciali che riguardano la nuova moneta: le pressioni al ribasso che eserciterà su depositi e riserve bancarie. Da qui, nota Pantaleo, la decisione «di fissare un limite alla giacenza su questi wallet, proprio per evitare che ci sia un impatto rilevante sui depositi. In ogni caso, le singole banche potranno fornire una serie di servizi collaterali. Inoltre, verranno introdotti meccanismi di remunerazione a vantaggio

delle banche tradizionali, che non graveranno sui cittadini dell'Ue». Un'interpretazione possibile è che gli istituti che non hanno partecipato al progetto pilota abbiano preferito prendere le distanze da una novità che potrebbe avere un impatto negativo sul loro business. Chi invece, come molti gruppi italiani, ha deciso di partecipare all'euro digitale potrebbe averlo fatto per cercare di ridurre al minimo i contraccolpi di un progetto inevitabile.

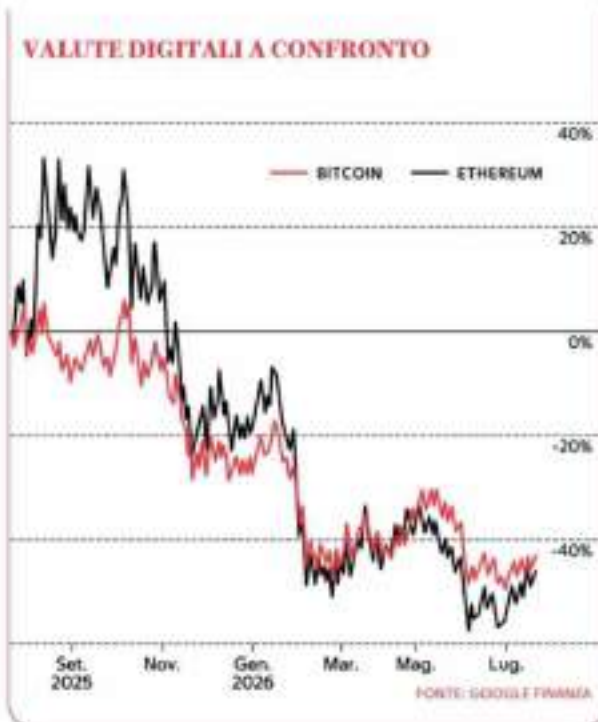
In Ue, la questione delle riserve bancarie si pone in misura minore per le stablecoin. Queste ultime, spiega Pantaleo, sono «valute emesse da una banca commerciale o da un istituto di moneta elettronica e in quanto tali private. L'emittente raccoglie denaro a fronte dell'emissione della moneta e la liquidità può essere poi rideposita presso enti creditizi europei, come da normativa già in vigore (Micar)». Nel caso di Qivalis, quindi, si può prevedere che le riserve della stablecoin «saranno depositate presso le banche aderenti al consorzio. Le quali, a loro volta, accetteranno la stablecoin per i pagamenti diffondendone la circolazione». Pantaleo considera Qivalis «una moneta di stampo più europeo, che per esempio potrà essere usata per regolare operazioni finanziarie». Quanto a Eur.Bank, «Bancomat passerà da infrastruttura di pagamento tradizionale a infrastruttura di pagamento fortemente digitale con una mone-

ta privata propria, emessa dalla società del gruppo FlowPay».

Quando un cliente chiede di convertire denaro in una stablecoin, il progetto di Bancomat, chiarisce l'ad Fabrizio Burlando, «prevede che la liquidità raccolta dall'emittente venga rideposita presso la banca di origine. Questa è una peculiarità del nostro progetto, dato che normalmente gli emittenti sono liberi di investire le riserve in base ai soli parametri fissati dalla Micar. In questo modo, il rapporto tra banca e correntista resta all'interno del sistema bancario, con Bancomat che mette a disposizione il circuito e l'infrastruttura tecnologica».

Per Daniele Corsini, presidente di FlowPay, «se l'euro digitale, con i limiti di wallet previsti, sarà usata per lo più dalla clientela retail, le stablecoin possono avere un mercato più ampio, che spazia dagli incassi delle aziende esportatrici alle rimesse dei migranti». Tra l'altro, i pagamenti tra imprese in stablecoin è probabile che, una volta perfezionati, tornino ad alimentare i depositi bancari. In ogni caso, Qivalis ed Eur.Bank dovrebbero debuttare entro il 2026. A riguardo, Pantaleo evidenzia come ci siano «stablecoin che esistono da molto tempo e che rappresentano uno standard di mercato. Si vedrà come i diversi progetti riusciranno a conquistare fette di mercato in uno scenario così frammentato».

DEPOSITI E RISERVE





① L'obiettivo dell'Eurosistema è esser pronti al debutto dell'euro digitale nel 2029. Il progetto pilota è previsto dalla metà del 2027.

INNOVAZIONI

Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

Data Stampa 6640 - Data Stampa 6640

Cambiano i processi del credito

Dalla gestione documentale alla centralità della consulenza, l'IA accelera l'efficienza di intermediari

Il mercato del credito sta vivendo la più profonda trasformazione degli ultimi vent'anni. L'intelligenza artificiale non è più una tecnologia sperimentale per pochi, ma una leva strategica destinata a ridefinire il lavoro di banche, mediatori e agenti.

È in questa cornice che opera Egg finance, specializzata nello sviluppo di tecnologie per il mercato del credito, attiva nel segmento dei Crm SaaS verticali per il settore. Nel corso del 2025, attraverso la piattaforma di Egg Finance sono transitate pratiche di mutui, prestiti personali e cessioni del quinto per oltre 8 miliardi di euro di finanziamenti erogati. L'esperienza maturata in quasi vent'anni di attività ha portato l'azienda ad avviare un piano di investimenti sull'intelligenza artificiale per sviluppare una nuova generazione di soluzioni IA specializzate esclusivamente per il mercato del credito. «Oggi la domanda non è più se adottare l'IA, ma come farlo in modo concreto, misurabile e conforme alle normative», racconta Alessandro Palmisano, co-founder e chief strategy officer di Egg Finan-

ce. «L'IA deve uscire definitivamente dalla logica dei progetti pilota per diventare parte integrante dei processi aziendali. Quando viene adottata correttamente, consente di ridurre fino al 90% il tempo dedicato alle attività ripetitive, automatizzare gran parte della gestione documentale e delle comunicazioni, accelerare la pre-analisi delle pratiche e supportare gli operatori nelle decisioni quotidiane».

L'investimento avviato ha dato vita a Egg AI, piattaforma verticale sviluppata esclusivamente per il settore del credito. A differenza delle soluzioni generaliste, spiega Palmisano, questa piattaforma nasce con una conoscenza nativa dei processi del credito, della documentazione finanziaria, della normativa di settore e delle esigenze operative degli intermediari.

Questo permette di creare workflow intelligenti senza sviluppo software complesso, orchestrare agenti IA specializzati, automatizzare la gestione delle email, estrarre informazioni dalla documentazione finanziaria e assistere gli operatori in tutto il ciclo di vita della pratica. - **L.d.o.**

Illustrazione: G. Rossi



Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

Rapporto di lavoro privato

A CURA DI
Ornella Lacqua
e **Alessandro Rota Porta**



Il Ccnl Credito e il congedo per l'assistenza a disabili

Se durante il periodo di fruizione del congedo straordinario biennale, ex articolo 42, comma 5, del Dlgs 151/2001, intervenisse un rinnovo del contratto collettivo nazionale di lavoro (Ccnl) del settore del Credito-Abi, al lavoratore spetterebbero automaticamente sia l'adeguamento mensile della retribuzione che il pagamento di eventuali mensilità arretrate?

Va fatto riferimento alla medesima norma citata nel quesito, ossia all'articolo 42 del Dlgs 151/2001, in particolare al comma 5-ter, inserito dall'articolo 4 del Dlgs 119/2011. Tale comma dispone che, durante il periodo di congedo biennale per l'assistenza a disabili, il richiedente ha diritto a percepire una indennità corrispondente all'ultima retribuzione entro un determinato tetto, con riferimento alle voci fisse e continuative del trattamento, e che il periodo medesimo è coperto da contribuzione figurativa. Pertanto, l'indennità per il congedo straordinario corrisponde alla retribuzione ricevuta nell'ultimo mese di lavoro che precede il congedo, calcolata con riferimento alle voci fisse e continuative, non rilevando, quindi, successivi aumenti di paga dovuti al rinnovo del Ccnl.

Il Mef approva le modifiche allo statuto di Fondazione Crc

Via libera, senza osservazioni, alle modifiche allo Statuto della Fondazione Crc deliberate dal Consiglio Generale dell'ente lo scorso 22 giugno. Le principali variazioni riguardano le disposizioni dell'addendum al protocollo d'intesa fra il Mef e l'Acri. Modifiche che attengono alla gestione del patrimonio, all'introduzione di nuovi vincoli in uscita a carico dei componenti degli organi e alla previsione di nuovi limiti ai compensi. Inoltre viene confermato l'allineamento a 75 anni del limite di età per l'accesso agli incarichi. —

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



Lovaglio e Castagna studiano l'operazione per contrastare l'offerta di Intesa Sanpaolo, possibile svolta in settimana

Mps-Bpm, Agricole tratta per il via libera Ma sulla fusione c'è il nodo dei concambi

Unicredit alla finestra,
potrebbe spuntare
come acquirente
di sportelli da Intesa

IL RETROSCENA

CLAUDIA LUISE
GIANLUCA PAOLUCCI

Il tempo a disposizione è poco e i nodi da sciogliere per arrivare a una fusione tra Mps e Banco Bpm sono ancora molti. Un passaggio fondamentale sarebbe però chiarito: Credit Agricole, l'ingombrante primo socio di Bpm, avrebbe dato la disponibilità a negoziare il suo via libera all'operazione in cambio di una serie di contropartite. Che andrebbero dagli sportelli che dovrebbero risultare in sovrannumero rispetto alle normative antitrust fino a Anima, alle assicurazioni o alla quota in Agos dove proprio l'Agricole ha la maggioranza. Tutto ancora da definire, spiegano le fonti interpellate. Anche se il risultato finale sarebbe quello di diluire il peso della banca francese nell'entità risultante dalla fusione. Togliendo al governo e al sistema nel suo complesso l'imbarazzo di avere un gruppo concorrente, per di più straniero, come socio forte di quella che diventerebbe la seconda banca italiana.

Tra i nodi risolti, secondo quanto ricostruito, c'è quello della governance. Con l'attuale amministratore delegato di Monte dei Paschi che diventerebbe il presidente del nuovo gruppo mentre Giuseppe Castagna avrebbe il ruolo di ad come riferito dal Sole 24 Ore.

Resta da capire invece la tecnica dell'operazione, sulla quale lavorano Citigroup e Goldman Sachs per Bpm e Ubs e Bank of America

per Mps. Una fusione tra pari, agli attuali corsi di Borsa, sarebbe estremamente svantaggiosa per gli azionisti di Siena. Ai prezzi di venerdì infatti Mps capitalizza 34,7 miliardi contro i 23,2 di Banco Bpm. Per questo, tra le ipotesi circolate c'è anche quella di un extradividendo per i soci del Monte, anche vendendo sul mercato la quota Generali.

L'ostacolo principale riguarda il necessario via libera dell'assemblea degli azionisti di Siena. Una compagine frammentata e caratterizzata da una forte conflittualità dopo la riconferma a sorpresa di Lovaglio alla guida della banca. Conflittualità che si riverbera nei lavori del consiglio, dove alcuni consiglieri di minoranza come l'ex presidente Maione avrebbero più volte sollevato anche formalmente l'esigenza di una maggiore collegialità e condivisione con il cda dello stato delle «interlocuzioni» in corso con Banco Bpm. Condizioni che rendono complicato un via libera dell'assemblea a una proposta alternativa a quella di Intesa senza appunto una adeguata compensazione (finanziaria) per i soci.

Senza contare l'apertura già data da alcuni azionisti alla proposta di Intesa Sanpaolo. Con un gruppo di consiglieri che sarebbero già pronti a schierarsi al fianco di Messina. In particolare il gruppo Caltagirone (sconfitto nella battaglia che ha visto Lovaglio riconquistare la guida a discapito di Fabrizio Palermo) e alcuni fondi hanno apertamente valutato bene la componente cash (1 euro per azione) di Ca' de Sass per cui non si escluderebbe già un rialzo. Da valutare invece la posizione di Delfin, che ha appoggiato a sorpresa la lista con Lova-

gio contro quella del cda all'assemblea di aprile ma il cui posizionamento in questa partita è tutto da definire, si spiega, anche alla luce delle tensioni tra i soci della holding che controlla il gruppo Essilux. Sullo sfondo resta l'inchiesta milanese che vede indagato Lovaglio su un presunto accordo non comunicato tra Delfin, Francesco Gaetano Caltagirone e lo stesso Ad mirato al controllo di Mediobanca e Generali e di cui si attendono sviluppi in autunno.

Intesa, intanto, finora ha escluso un aumento dell'offerta da 30,6 miliardi di euro per Rocca Salimbeni, definendola il massimo prezzo compatibile. La banca guidata da Messina starebbe negoziando con le autorità di controllo i dettagli dell'operazione, con la volontà di mantenere il perimetro annunciato ovvero l'acquisizione di circa la metà degli sportelli di Mps (625). Se l'Antitrust dovesse sollevare rilievi, in soccorso di Ca' de Sass potrebbe arrivare a sorpresa Unicredit. Malgrado le parole di Andrea Orcel, «spettatore divertito del risiko» come ribadito in un'intervista al *Corriere della Sera*, la banca di piazza Gae Aulenti non ha rinunciato all'idea di una crescita sul mercato domestico e la dismissione di sportelli Mps da parte di Intesa potrebbe rappresentare l'occasione giusta.

Quale che sarà la contro-mossa di Mps-Bpm dovrebbe essere valutata dal cda prima della presentazione dei conti trimestrali dei due istituti, in programma mercoledì 5 agosto per Bpm e il 6 agosto per Siena. Qualsiasi mossa stiano preparando Lovaglio e Castagna, dovrebbe passare da un cda straordinario che da statuto va convocato almeno 24 ore prima. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



34,7
Miliardi
La capitaliz-
zazione
di Mps
ai prezzi
di venerdì



A Siena
Il quartier generale del gruppo bancario Monte dei Paschi nello storico palazzo di Rocca Salimbeni

Bankitalia: "Chi aspetta un'eredità consuma di più e risparmia di meno"

Lo studio: un incremento atteso della ricchezza futura riduce il bisogno di accumulare risorse

SANDRA RICCIO
MILANO

L'attesa di ricevere un'eredità rende un po' cicale gli italiani e modifica i comportamenti economici ben prima che il trasferimento di ricchezza si realizzi. È quanto emerge da uno studio della Banca d'Italia, secondo cui le aspettative di successione incidono sulle decisioni di consumo, risparmio, lavoro, investimenti e ricorso al credito.

L'analisi è realizzata da David Loschiavo, Mirko Moscatelli, Eleonora Porreca e Francesca Zanichelli. Secondo lo studio, le famiglie in attesa di eredità presentano livelli di consumo superiori del 7% rispetto a nuclei con caratteristiche analoghe ma privi della stessa aspettativa. Parallelamente, il risparmio risulta inferiore di circa il 17%, coerentemente con l'idea che un incremento atteso della ricchezza futura riduca il bisogno di accumulare risorse nel presente. L'effetto interessa sia i consumi correnti sia quelli durevoli. La spesa per beni non durevoli risulta infatti superiore di circa il 6%, mentre aumenta anche la probabilità di effettuare acquisti di beni durevoli. Le aspettative ereditarie influenzano anche le scelte lavorative. Diminuisce la quota di componenti occupati all'interno della famiglia, so-

prattutto quando il principale percettore di reddito è più anziano e l'eredità viene percepita come temporalmente più vicina. Lo studio rileva inoltre un maggiore investimento nel capitale umano. Nelle famiglie con almeno un componente tra i 16 e i 30 anni aumenta infatti la probabilità che i giovani proseguano gli studi o partecipino a percorsi di formazione. Le aspettative di successione modificano anche la composizione del patrimonio.

Le famiglie che prevedono di ricevere un'eredità mostrano una minore probabilità di detenere immobili e, al contrario, una maggiore propensione a investire in attività finanziarie. L'ammontare degli investimenti finanziari detenuti cresce di circa il 20% rispetto alle altre famiglie, con una preferenza anche per strumenti a medio-lungo termine caratterizzati da un profilo di rischio-rendimento più elevato. Sul fronte dell'indebitamento, si ricorre con maggiore frequenza al credito al consumo. Risultati che assumono particolare rilevanza in un Paese come l'Italia, caratterizzato da un forte invecchiamento, da un'elevata concentrazione della ricchezza e da un patrimonio consistente detenuto dalle generazioni più anziane. —

IN RIPRODUZIONE AUTORIZZATA



La sede
Palazzo
Koch
in via
Nazionale
a Roma
è la sede
centrale
della Banca
d'Italia

