07-OTT-2026
da pag. 3 / foglio 1

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Per Ing è tempo di tornare al portafoglio 60/40

di Marco Capponi

La crisi del debito sovrano è il vero elefante nella stanza con cui anche i portafogli degli investitori italiani (obbligazionari ma non solo) devono fare i conti. La novità rispetto al passato è che questa crisi non è più un problema confinato ai Paesi periferici. La Francia, con un deficit tra il 5 e il 6% del pil e difficoltà a varare misure correttive, è il caso più evidente: «Con tassi più alti, il costo del debito riduce lo spazio per finanziare investimenti e crescita», ha spiegato Carsten Brzeski, global head of macro di Ing, nel corso di un evento tenutosi ieri a Milano. L'Italia arriva però a questa fase da una posizione relativamente più solida rispetto ai vicini d'Oltralpe. Paolo Pizzoli, senior economist della banca, ha sottolineato come «la crescita abbia sorpreso positivamente nella prima metà dell'anno, sostenuta da consumi e investimenti».

Sul fronte dei conti pubblici il debito «resta il principale elemento di vulnerabilità, con un rapporto vicino al 137% del pil. Ma la disciplina fiscale ha consentito all'Italia di differenziarsi dalla Francia. Non a caso lo spread Btp-Bund si è allargato meno di quello francese».

Come convertire questa vulnerabilità del debito nelle scelte di portafoglio? Il primo messaggio di Ing è non leggere il rialzo dei rendimenti come un motivo per abbandonare l'obbligazionario. Bob Homan, global chief investment officer, vede «un ritorno di interesse per il modello 60/40 (60% azioni, 40% bond, *ndr*): con i rendimenti governativi sopra il 4%, i bond possono tornare a svolgere una funzione di diversificazione».

Nel reddito fisso Homan preferisce high yield e debito emergente ai governativi, «perché gli spread non enormi offrono comunque una remunerazione valida rispetto al rischio assunto». Sul fronte azionario Ing mantiene una preferenza per finanziari, tecnologia e mercati emergenti, dove «le valutazioni sono basse e c'è modo di beneficiare dello sviluppo dell'AI senza esporsi ai grandi nomi Usa».

Per gli italiani la lezione è ancora più concreta. Cristina Mazzurana, chief investment strategist della banca in Italia, ha ricordato come il risparmio degli italiani sia «ancora poco pianificato: il rischio è reagire agli shock aumentando le scommesse sui singoli titoli o sugli strumenti più di moda». E anche gli Etf sono ormai un universo molto ampio. «Per questo il basso costo non basta: la scelta deve partire dalla funzione che lo strumento svolge nel portafoglio». (riproduzione riservata)

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1878 - T.1748



07-OTT-2026
da pag. 1-8 / foglio 1 / 4

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

26° INSURANCE DAY

I numeri uno delle assicurazioni a confronto su AI e risiko

Crocitti e Messia alle pagine 8 e 9



INSURANCE DAY – XXVI EDIZIONE

I PROTAGONISTI DEL SETTORE A CONFRONTO SULLE SFIDE TECNOLOGICHE DEL MOMENTO

Quanta AI c'è in compagnia

Le assicurazioni sono pronte a cogliere le opportunità che potranno arrivare dallo sviluppo dell'intelligenza artificiale, destinata a ridefinire i processi e a cambiare le relazioni con i clienti



DI RAFFAELE CROCITTI
E ANNA MESSIA

Le assicurazioni sono solide e con premi in crescita, pronte a cogliere le opportunità che potranno arrivare dallo sviluppo dell'intelligenza artificiale destinata a richiedere nuovi talenti, a ridefinire i processi, e a cambiare offerta e relazione con il cliente.

Allo stesso tempo, nei confronti dell'AI le compagnie assicurative devono rafforzare il presidio dei rischi non solo a livello individuale, ma anche rispetto agli effetti che l'adozione diffusa di tecnologie e infrastrutture comuni può produrre sul sistema finanziario.

È il quadro che è emerso dalla 26esima edizione dell'Insurance Day organizzato da *Milano Finanza* in collaborazione con Accenture, appuntamento inaugurale dell'MF Festival delle Assicurazioni e della Previdenza che vivrà oggi la sua seconda giornata con approfondimenti su welfare e sanità.

Tra gli ospiti della giornata inaugurale, l'ad di Unipol Matteo Laterza, che parlando dell'offerta di Intesa Sanpaolo su Mps, che vede il coinvolgimento strategico del gruppo assicurativo di Bologna, ha commentato: «Vogliamo creare un grande conglomerato finanziario composto da un polo bancario e uno assicurativo, in entrambi i casi con l'ambizione di avere una posizione di leadership». Un'opportunità per realizzare «un'idea e un grande progetto industriale», ha continuato l'amministratore delegato.

Una volta completata l'opas, Unipol acquisirà una parte di Mps composta da circa 635 filiali, con il relativo marchio Mps, insieme ad attività, passività e sistemi informatici. «Noi facciamo della bancassicurazione uno degli elementi di sviluppo del piano industriale e abbiamo già raggiunto risultati molto importanti e soddisfacenti», ha ricordato Laterza

Unipol è già azionista di Bper con poco meno del 20% e con la banca ha una partnership bancassicurativa e i piani prevedono che il compendio rilevato dalla Ca'de Sass venga trasferito a Bper, con Unipol destinata a salire verso il 40% della banca.

«Questo è un modo per accelerare il percorso, creando un soggetto di dimensioni molto più rilevanti, con una capitalizzazione di circa 50 miliardi di euro in cui si possono creare numerose sinergie di valore», ha aggiunto l'ad di Unipol. «Abbiamo una storia di creazione di valore, di integrazione alle persone e di attenzione alle esigenze del territorio. Mi auguro che questa operazione possa andare avanti in modo da realizzare un progetto che considero di grandissima importanza», ha concluso.

Laterza ha parlato anche della sfide dell'Ai e della tecnologia per le assicurazioni. «Ci sono diversi modi per affrontarle, uno di questi è avere un vantaggio di costo. I bilanci delle compagnie assicurative italiane hanno un'expense ratio del 10% circa. Il primo che riuscirà a ridurre questa componente trasformandola in un vantaggio tariffario vincerà la sfida sul piano dei costi», ha spiegato.

C'è poi un secondo aspetto, ha proseguito Laterza, altrettanto importante, «ovvero vincere la sfida distributiva impostando un modello omnicanale, dove a una rete fisica forte se ne affianca una digitale. Per impostare una vera strategia omnicanale serve un'infrastruttura tecnologica forte». In ultimo, serve avere un vantaggio di prodotto, «investendo, nel nostro caso, nella telematica applicata al mondo dell'auto, dove offriamo un prodotto con un vantaggio competitivo».

E proprio la trasformazione digitale del settore assicurativo è stato il tema principale dell'Insurance Day di ClassEditori.

«Responsabilità e ambizione» sono state le parole usate da Virginia Borla, ad e dg di Intesa Sanpaolo Assicurazioni, per descrivere l'approccio all'innovazione del gruppo. Per Borla «le persone devono rimanere centrali: ora non intervengono nella semplice analisi numerica ma nella lettura dei risultati dell'AI, ed è proprio lì che portano valore».

Un'integrazione uomo-macchina condivisa, nel metodo di lavoro, da Laura Furlan, ad di Poste Vita: «Il settore assicurativo coniuga i dati e le esigenze delle persone. La trasformazione digitale che abbiamo visto nei pagamenti con PostePay sta arrivando adesso nelle assicurazioni».

E il fattore umano sarà fonda-





ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1878 - T.1748

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

mentale: «L'agente AI è utile nella modellistica ma serve una persona per stimare correttamente il bisogno del cliente e trasformarlo in un'offerta».
«L'AI è una vera rivoluzione che abbiamo abbracciato da tempo con l'ambizione di esserne pionieri», ha detto Chiara Soldano, ceo di Axa Italia. «Per noi è una trasformazione di business: migliorerà l'accesso al mondo assicurativo e alla personalizzazione del prodotto. Abbiamo fatto investimenti in dati, machine learning e nuove tecnologie».
Come osserva Giacomo Campora, ad di Allianz Italia, «l'AI consente di fare in poche ore ciò che prima si faceva in settimane di lavoro. Quello che manca è una catena di passaggio immediata dall'idea alla proposta al cliente, ma non siamo lontani».
Per implementare e sviluppare l'AI «serve costruire molto bene le fondamenta. Prima siamo partiti dalla salute, poi siamo passati al motore e infine ci sposteremo sulle pensioni. Da questa struttura andremo verso la proposta personalizzata», ha osservato Campora.
Un settore che affronta l'innovazione attraverso i nuovi trend economici e sociali, come quello della longevity, nelle parole di Francesco Bardelli, chief health & welfare & broker management officer di Generali Italia: «La verticalizzazione del business assicurativo in quello sanitario va nella direzione di creare un ecosistema che non aiuti le persone solo nel momento del bisogno, non solo nella criticità, ma per accompagnarle nel percorso. In questo senso noi vogliamo essere partner di vita dei nostri clienti».
Essere efficienti e mettere il cliente al centro sono state le due leve strategiche maggiormente evidenziate dagli operatori durante l'evento. Tra loro Alessandro Santoliquido, capo business assicurativo paneuropeo di Unicredit, che ha commentato anche il riacquisto delle jv con Cnp e Allianz: «Quest'anno abbiamo fatto un grande lavoro per omogeneizzare i prodotti delle nostre compagnie e farne alcuni innovativi per il private. L'anno prossimo stiamo pensando a prodotti che si rivolgano a specifici target di clienti».
«Le assicurazioni vivono di dati da sempre», ha commentato Bruno Scaroni, country ceo di Zurich Italia. «Tutto ciò che aiuta ad aumentare la base dati e la loro profondità storica, oltre che la nostra capacità analitica su questi elementi, ha un connotato centrale nei pensieri di chi fa questo mestiere. L'AI ha sicuramente una valenza nel vedere, gestire e prezzare i rischi anche in modalità dinamica. Poi c'è il tema di assicurare chi fornisce servizi di AI, dunque il mondo dei datacenter e il rischio degli operatori di AI, i cui modelli a volte sfuggono dal controllo dei loro proprietari».
In un mondo in trasformazione, per realtà di medie dimensioni «snellezza e agilità operativa diventano dei vantaggi competitivi molto rilevanti», ha osservato Alberto Tosti, dg di Sara Assicurazioni e Sara Vita. In futuro «l'AI farà avere a tutti risposte più rapide e limiterà le asimmetrie. L'uomo non avrà un ruolo più marginale rispetto a prima: avremo molto spazio per prendere decisioni e arriveremo alle riunioni con molte più informazioni», ha spiegato il manager.
(riproduzione riservata)

Unipol

Laterza: con Mps si può creare un conglomerato da 50 miliardi con attenzione al territorio

Vogliamo creare un grande conglomerato finanziario composto da un polo bancario e uno assicurativo, in entrambi i casi con l'ambizione di avere una posizione di leadership. L'offerta di Intesa Sanpaolo su Mps, che vede il coinvolgimento strategico del nostro gruppo assicurativo, potrebbe accelerare il percorso, creando un soggetto di dimensioni molto rilevanti, con una capitalizzazione di circa 50 miliardi di euro. Abbiamo una storia di creazione di valore, di integrazione alle persone e di attenzione alle esigenze del territorio.



Matteo Laterza
Amministratore delegato Unipol

Intesa Sanpaolo Insurance

Borla: sarà una nuova rivoluzione industriale, servono responsabilità e ambizione

Responsabilità e ambizione sono le parole chiave con cui Intesa Sanpaolo Assicurazioni affronta lo sviluppo dell'AI, tecnologia destinata a modificare processi e organizzazione del lavoro. Quando si parla di AI, c'è sempre un po' di ansia e di timore di quello che può significare. Allo stesso tempo la necessità di tenere insieme stakeholder molto diversi in un contesto che cambia. Ambizione perché l'AI è come la rivoluzione industriale: possiamo provare a opporci ma in ogni caso non ci permetterebbe di farlo. Cambia così in fretta che l'obiettivo è esserci per garantirci quello che sarà il domani.



Virginia Borla
Intesa Sanpaolo Assicurazioni

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1878 - T 1748

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Allianz Italia

Campora: con la nuova tecnologia l'offerta muove verso la personalizzazione

Se si ha fantasia, l'AI permette di sviluppare tutta una serie di intenzioni, verificando nel giro di poche ore quanto prima si faceva in settimane di lavoro.

È una macchina, noi la umanizziamo. Quello che manca ancora è una catena di passaggio immediata dall'idea alla proposta al cliente, ma non siamo lontani. Per implementare e sviluppare la serve costruire molto bene le fondamenta. Prima siamo partiti dalla salute, poi siamo passati al motor e infine ci sposteremo sulle pensioni. Da questa struttura andremo verso la proposta personalizzata.



Giacomo Campora
Ad e dg Allianz Italia

Poste Vita

Furlan: ci potrà essere un'accelerazione nell'analisi dei dati

Nel mondo dei dati, nelle assicurazioni, si può andare a una profondità che ancora non conosciamo. È vero che tutti usiamo dati, modelli, il nostro è un mestiere essenzialmente di formule e di modelli che vanno dal rischio al business, al bilancio, ai prodotti. Il livello di conoscenza e possibilità di incidere su tutti i numeri a disposizione è ancora da sviluppabile nel tempo e l'AI ci consentirà di approfondire questo tema.



Laura Furlan
Ad Poste Vita

Unicredit Assicurazioni

Santoliquido: una sola compagnia con prodotti più mirati ai clienti

Una sola compagnia per semplificare il rapporto con la rete Unicredit e un'offerta assicurativa sempre più mirata ai diversi segmenti di clientela. È il nuovo assetto su cui punta Unicredit Assicurazioni, nata dal riacquisto delle due joint venture del gruppo con Cnp Assurance e Allianz. Il modello dovrà confrontarsi anche con la dimensione internazionale del gruppo bancario, guardando a uno sviluppo paneuropeo.



Alessandro Santoliquido
Capo business assicurativo paneuropeo Unicredit Assicurazioni

Generali Italia

Bardelli: con la longevity l'Italia avrà oltre un milione di caregiver

La longevity non è solo un problema da gestire e indirizzare, ma è una grande conquista. La sfida è vivere questi anni in più bene e in salute. Il ruolo degli assicuratori è di proporre prevenzione con percorsi di check-up, assistenza domiciliare, sostegno ai caregiver che presto saranno saranno oltre un milione. La verticalizzazione del business assicurativo in quello sanitario va nella direzione di creare un ecosistema



Francesco Bardelli
chief health & welfare & broker management officer Generali Italia e ceo Generali Welion

Axa Italia

Soldano: gli assicuratori dovranno mettere al centro la prevenzione

La prevenzione sarà sempre più protagonista nei nostri servizi. Abbiamo responsabilità di trasformare il business per prevenire i rischi emergenti nei nuovi trend di mercato odierno. Penso all'impatto del cambiamento climatico, oltre alle altre sfide sociali e politiche. Il mestiere dell'assicuratore sta cambiando: non bisogna solo risarcire i danni ma anche prevenirli. Dobbiamo essere anticipatori.



Chiara Soldano
ceo Axa Italia

Accenture

Strumento che serve per fare di più, non per spendere meno

Non pensiamo all'AI come un'opportunità per spendere meno, bensì come uno strumento per fare di più. L'essere umano rimane al centro, mentre l'intelligenza artificiale è l'esoscheletro in grado di potenziare l'efficienza dell'umano. L'impatto dell'AI non è un tema tecnologico ma organizzativo e di competenze. La sfida per le compagnie è saperla sfruttare al meglio.



Paolo Ceschi
Financial Services Lead Accenture

Zurich Italia

Scaroni: la AI aiuta a gestire e prezzare rischi in modo dinamico

Le assicurazioni vivono di dati da sempre. Tutto ciò che aiuta ad aumentare la base dei dati e la loro profondità storica, oltre che la nostra capacità analitica su questi elementi, è centrale nei pensieri di chi fa il mestiere dell'assicuratore. Nel nostro settore, in particolare, l'intelligenza artificiale ha un'indubbia valenza nel vedere, gestire e prezzare i rischi anche in modalità dinamica.



Bruno Scaroni
country ceo Zurich Italia

Sara Assicurazioni

Tosti: per le compagnie di medie dimensioni il vantaggio è l'agilità

Il settore automotive è stato storicamente quello con la maggior raccolta in Italia. Già da tempo però ci siamo mossi per uscire dalla trappola di rimanere chiusi nella mobilità e nella resposabilità civile automobilistica. Da dieci anni abbiamo un'offerta ampliata su professionisti e imprese. Abbiamo cavalcato il digitale grazie al cloud e a una logica saas grazie ai tool AI integrati nei nostri principali strumenti di lavoro.



Alberto Tozzi
Dg Sara Assicurazioni e Sara Vita

Accenture

Frisa: per l'adozione della AI bisogna investire nei talenti

L'AI è nulla senza il talento. Tutti investono, ma solo il 15% delle compagnie nel mondo lo fa per rinnovare davvero la sua forza lavoro. Molto è già stato fatto, ma serve riorganizzazione le persone e le piramidi. La metà delle organizzazioni dichiara di essere uscita dalla fase di sperimentazione e un 1/5 dichiara di essere a scala, ovvero di aver implementato una revisione del modello di business che ha portato benefici.



Fabio Frisa
Managing director Insurance Accenture

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1878 - T 1748

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Assimoco

Maffei: lavoriamo per sviluppare competenze legate all'uso della AI

Siamo una società benefit di estrazione cooperativa e l'introduzione dell'AI non cambia i nostri obiettivi.
Si tratta di uno strumento in grado di abilitare una fase trasformativa del nostro modello di business, fortemente votato al sociale, che ha la peculiarità di lavorare con le persone al centro, sia clienti sia partner distributivi.



Mirella Maffei
direttore generale Assimoco

Mediolanum

Rossi: la grande sfida è mantenere un tenore di vita adeguato

L'allungamento della vita media riguarda tutta la popolazione, ovviamente non soltanto quella italiana. La sfida vera per gli assicurati ormai è riuscire a mantenere un tenore di vita adeguato alle proprie aspettative ed essere indipendenti da un punto di vista economico e quindi, in buona sostanza, riuscire a non sopravvivere ai propri asset finanziari.



Alberto Rossi
amministratore delegato di Mediolanum Vita e Mediolanum Assicurazioni

Cnp Assicura

Passafiume: occorre spiegare bene i benefici dei prodotti long term

I Long term care sono prodotti che hanno una diffusione importante, il cui mercato cresce costantemente. Come assicuratori dovremmo fare uno sforzo e semplificarne la comunicazione, anche cambiandone il nome. Riteniamo necessario spiegare bene ai nostri clienti benefici dei prodotti dedicati all'autosufficienza. Anche per questo noi puntiamo molto sul ruolo degli agenti.



Marco Passafiume Alfieri
ceo Cnp Assicura

Accenture

Lorenzoni: dopo la sperimentazione serve la trasformazione

Una compagnia su due ha moltiplicato i casi d'uso dell'AI e una su quattro sta organizzando la propria trasformazione. Ora bisogna passare da fase sperimentale a una vera trasformazione L'intelligenza artificiale deve dunque diventare un'infrastruttura di mercato. Viene premiata la scala: più la si usa, più gli strumenti di intelligenza artificiale diventano efficienti ed economici.



Andrea Lorenzoni
managing director Insurance

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1878 - T 1748

07-OTT-2026
da pag. 11 / foglio 1

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Crédit Agricole punta alla tedesca Ikb per crescere nel segmento pmi

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

di Andrea Deugeni e Luca Gualtieri



Anche il Crédit Agricole vuole fare shopping in Germania. Mentre Unicredit aspetta le ultime autorizzazioni per salire al controllo di Commerzbank, la *banque verte* studia l'acquisizione di Ikb per rafforzarsi nel credito alle imprese tedesche.

Secondo quanto riporta il quotidiano economico *Les Echoes*, il secondo gruppo bancario francese, grande azionista di Banco Bpm con il 29,3%, segue da vicino la vendita dell'istituto di Dusserldorf da parte del private equity Lone Star e potrebbe partecipare alla seconda fase della gara con la presentazione delle offerte vincolanti in arrivo entro questa settimana. Subentrato nel capitale nel 2008 rilevando il controllo dalla pubblica KfW, il fondo d'investimento britannico ha completato il turnaround del gruppo bancario che lo scorso anno ha realizzato un utile netto di 36 milioni di euro e impiegando circa 570 dipendenti è attivo nel segmento corporate, con un portafoglio crediti di circa 8 miliardi, in particolare verso il Mittlestand. È il sistema di pmi, centrale per il sistema economico tedesco,a cui guarda anche Unicredit. Con il nuovo piano Act 2028 l'amministratore delegato della *banque verte* Olivier Gavalda punta a far crescere la presenza internazionale del gruppo incrementando la quota dei ricavi generati al di fuori dalla Francia dal 55 al 60%. La Germania occupa un posto centrale nella strategia di espansione, mercato dove l'Agricole punta a raddoppiare la base clienti con l'obiettivo di raggiungere quota 2 milioni in tre anni. Il nocciolo da cui sviluppare la crescita nella prima economia europea è la presenza nel credito al consumo (tramite la controllata Creditplus Bank) e nell'asset management (Caceis). Ikb permetterebbe di rafforzarsi nel credito alle pmi, accelerando il raggiungimento del target. Secondo indiscrezioni Agricole valuterebbe la banca circa 600 milioni, nettamente meno dei 900 milioni a cui Lone Star intenderebbe valorizzare l'asset. Domani Gavalda sarà a Francoforte per illustrare alla comunità finanziaria i suoi piani per Crédit Agricole Deutschland ed è probabile che emerga qualche indicazione in più su Ikb. (riproduzione riservata)



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1733

07-OTT-2026
da pag. 11 / foglio 1

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Dopo il flop con Generali Bcpe in Sabadell con il 7%

di Elena Dal Maso

La francese Bpce, guidata dal ceo Nicolas Namias, ha acquisito una partecipazione del 7% nello spagnolo Banco Sabadell per poter crescere in Europa. L'investimento ha una natura «amichevole» e punta a «esplorare forme di collaborazione per mettere le competenze di Bpce a disposizione dei clienti di Sabadell», hanno spiegato le due banche in un comunicato congiunto diffuso ieri. Ieri il titolo Sabadell è salito del 2,6% a 3,65 euro per 17,4 miliardi di market cap. Il gruppo francese avrà un posto nel cda di Sabadell e si è impegnato a restare sotto il 10%. L'investimento farà di Bpce il secondo maggiore azionista della banca spagnola, dopo il colosso Usa degli investimenti BlackRock. Una quota del 7% di Sabadell valeva circa 1,19 miliardi di euro alla chiusura di lunedì .

Si tratta della nuova mossa di Namias per espandere l'attività all'estero da quando, quasi quattro anni fa, ha assunto la guida di Bpce. All'inizio del 2026 il manager ha completato l'acquisizione da 6,7 miliardi di euro della banca portoghese Novo Banco.

Il tentativo di Namias di fondere Natixis Investment Managers, il gestore patrimoniale di Bpce, con le attività di gestione fondi di Generali è invece fallito lo scorso anno per l'opposizione del governo italiano. Per Sabadell l'ingresso di Bpce significa contare su un altro grande azionista interessato alle sue capacità distributive. Tra gli investitori della banca spagnola figura anche Zurich Insurance Group.

Lo scorso anno Sabadell aveva respinto l'opa ostile lanciata dalla spagnola Bbva. Il sostegno di Zurich all'indipendenza della banca si era rivelato importante nella difesa. La decisione di Bpce di investire in Sabadell «riconosce la solidità del nostro progetto indipendente», ha detto il presidente Josep Oliu. «La loro presenza rafforza la solidità e la stabilità della nostra base azionaria». Bpce e Sabadell esploreranno inoltre opportunità di collaborazione commerciale, nell'investment e corporate banking, nel leasing di beni strumentali, nel credito al consumo e nei servizi per la clientela cross-border. Le discussioni dovrebbero concludersi a inizio 2027. (riproduzione riservata)

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1733



07-OTT-2026
da pag. 11 / foglio 1

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640
Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Il ceo Papa: le filiali Mps arriveranno a Bper nel 2028

di Andrea Deugeni e Luca Gualtieri

Il rilancio condizionato di Intesa Sanpaolo dell'opas su Monte dei Paschi può accelerare anche il dossier Bper. Ne è convinto Gianni Franco Papa, amministratore delegato della banca modenese partecipata da Unipol, che guarda con interesse alla nuova mossa di Ca' de Sass. «Sicuramente sembrerebbe che tutto acceleri», ha osservato ieri il banchiere in un evento tenuto a Ferrara. Per Bper, ha aggiunto, l'esito positivo dell'offerta rappresenterebbe «una grandissima operazione», capace di rafforzarne ulteriormente la presenza in Italia e ampliare la base clienti. L'istituto emiliano per adesso resta «alla finestra», ma il suo ruolo è già disegnato nel progetto industriale collegato all'offerta di Intesa. In caso di successo dell'opas circa 635 filiali di Mps, assieme al marchio e a una parte rilevante delle strutture centrali necessarie a rendere autonoma la banca, verrebbero cedute a Unipol. Il passaggio è previsto per la seconda metà del 2027; successivamente la compagnia bolognese presieduta da Carlo Cimbri punta a combinare questo compendio con Bper. Il risultato sarebbe un gruppo con oltre 2.600 sportelli, destinato a operare sempre con il marchio Monte dei Paschi.

Papa indica il 2028 come possibile orizzonte per il trasferimento delle attività a Bper tenendo conto delle autorizzazioni necessarie e della sequenza prevista dall'operazione. «Penso nel 2028, però questa è un'indicazione», ha precisato, richiamando la tempistica già indicata da Carlo Messina per il passaggio a Unipol. Sul possibile contrattacco dell'amministratore delegato di Mps Luigi Lovaglio Papa evita previsioni: «La sfera di cristallo non ce l'ho ancora». Proprio su questo fronte giovedì dovrebbe riunirsi il cda di Siena per fare il punto dopo il rilancio di Intesa e valutare eventuali contromosse, dal rilancio sul cash dividend a un rinvio dell'assemblea. (riproduzione riservata)

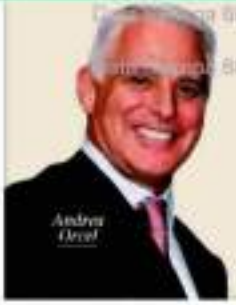
ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1733



07-OTT-2026
da pag. 1-11 /foglio 1

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario



ADDIO COMPLICATO

Unicredit prepara l'uscita dalla Russia per l'inizio dell'anno prossimo

Dal Maso e Gualtieri a pagina 11

UNICREDIT POTREBBE VENDERE LE ATTIVITÀ NEL PAESE ALL'INIZIO DEL PROSSIMO ANNO

Orcel accelera l'addio alla Russia

Intanto il Cremlino autorizza il riassetto propedeutico all'uscita. Ao Bank sarà scorporata per effettuare attività non soggette a sanzioni. Il resto sarà ceduto alla cordata emiratina

DI ELENA DAL MASO
E LUCA GUALTIERI

Arriva alle battute finali il processo di exit di Unicredit dalla Russia. La dismissione della partecipata dovrebbe avvenire a inizio 2027, con closing entro giugno, in modo da recepirne gli effetti nei conti semestrali. Prima dell'estate la banca aveva annunciato un accordo non vincolante per cedere parte delle attività della controllata nel Paese a un investitore privato consolidato con sede negli Emirati Arabi Uniti. Secondo indiscrezioni, si tratterebbe di una cordata emiratina composta dai fondi Asas Capital e Mada Capital per rilevare Unicredit Bank. Un passaggio che potrebbe accelerare il processo è arrivato ieri, quando il presidente russo Vladimir Putin ha dato il via libera al piano di Piazza Gae Aulenti per riorganizzare la controllata nel Paese e procedere alla cessione delle attività. Il provvedimento, datato 5 ottobre, autorizza la riorganizzazione di Ao Unicredit Bank attraverso lo scorporo di una nuova entità e l'acquisto del 100% delle azioni della banca russa attualmente detenute dall'istituto italiano. Lo riferisce il decreto pubblicato sul sito ufficiale russo delle informazioni legali. Il provvedimento esenta inoltre le operazioni dalle ulteriori autorizzazioni e approvazioni previste dalla normativa russa.

Il via libera di Mosca consente così di fare un passo avanti nel piano annunciato da Unicredit a maggio. La banca guidata da Orcel aveva sottoscritto un term sheet non vincolante per la cessione di una parte delle attività russe a un investitore privato con sede negli Emirati Arabi Uniti, descritto dal gruppo come un operatore consolidato con relazioni di lunga data con la comunità imprenditoriale e istituzionale locale. L'operazione prevede lo scorporo di una parte delle attività di Ao Unicredit Bank in una nuova entità, che in una prima fase resterà interamente controllata da Unicredit, e la successiva cessione all'investitore emiratino della banca con gli asset rimanenti. Dall'attuale controllata nasceranno quindi due istituti distinti, con attività e strategie separate.

Per la cessione Unicredit aveva stimato un beneficio complessivo sul capitale di circa 35 punti base. L'operazione dovrebbe comportare invece un impatto negativo cumulato a conto economico di circa 3-3,3 miliardi di euro, di cui 1,6-1,8 miliardi legati all'effetto della riserva cambi, una voce non monetaria senza impatto sul capitale. (riproduzione riservata)

Il decreto di Putin è un passaggio necessario perché Mosca ha progressivamente irrigidito le regole per l'uscita degli istituti occidentali dal mercato russo dall'inizio della guerra in Ucraina. La controllata di Unicredit è una delle sole due banche occidentali ancora operative in Russia classificate come istituti di rilevanza sistemica, insieme a Raiffeisenbank. Sul fronte degli analisti, Equita ha confermato ieri il rating buy e il target price di 100 euro su Unicredit (il titolo viaggiava intanto a 80,74 euro). Gli analisti ricordano che la banca russa si concentrerà sui pagamenti internazionali rivolti alla clientela corporate occidentale e locale non soggetta a sanzioni, mentre la parte di banca commerciale sarà dismessa. (riproduzione riservata)







ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1733

07-OTT-2026
da pag. 16 / foglio 1

MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Sella crea un polo dei private banking

di Camilla Conti

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Il gruppo Sella crea un polo unico del wealth management e del private banking da circa 55 miliardi di euro di masse gestite e oltre 1.600 professionisti. A Banca Patrimoni Sella & C. sarà infatti conferito il ramo di private banking di Banca Sella. Il riassetto anticipa il piano strategico 2027-2030, in fase di definizione, e punta a rafforzare uno dei settori trainanti della crescita del gruppo. L'operazione passerà attraverso un aumento di capitale di Banca Patrimoni riservato a Banca Sella, che lo sottoscriverà apportando il proprio ramo d'attività, valutato da un esperto terzo indipendente. Al termine del conferimento, Banca Sella deterrà circa il 17% del capitale della banca specializzata nella gestione dei patrimoni. Sul piano operativo, l'offerta di investimento e la consulenza private confluiranno in Banca Patrimoni, mentre i servizi bancari continueranno a essere erogati da Banca Sella. (riproduzione riservata)

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1675_smart



MF
Quotidiano - Dir. Resp.: Roberto Sommella
Tiratura: 39955 Diffusione: 31969 Lettori: 279000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

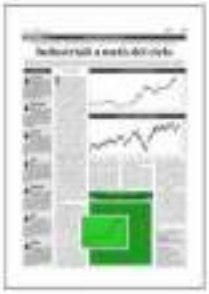
TITOLO DELLA SETTIMANA

Tra le banche ora spicca Credem

■ Il mercato azionario italiano sta cercando di non abbandonare il pattern rialzista di medio periodo anche se l'incertezza sul trend di fondo è sempre più evidente. I titoli finanziari stanno a loro volta cedendo il passo, abbandonando il solido trend rialzista di medio periodo, ma non si può fare di tutta l'erba un fascio. Tra le azioni bancarie a maggior forza relativa si segnala Credem, che nelle ultime sedute sta cercando di consolidare appena sotto i recenti massimi dell'anno, che sono anche i massimi storici. Graficamente si individua un evidente supporto statico a ridosso di 20,2 euro, sotto il quale la pressione di vendite potrebbe intensificarsi con successivo supporto poco sopra 19 euro. Fino ad allora è probabile una fase di consolidamento sotto 21,5 euro. In termini fondamentali il p/e è fotografato a 12,8, il dividendo al 3,6%, mentre il beta di 0,95 conferma una tendenza a non amplificare le oscillazioni dell'indice nonostante l'appartenenza al settore finanziario. (riproduzione riservata)



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1878 - T.1675_smart



07-OTT-2026
da pag. 18 / foglio 1

QUOTIDIANO NAZIONALE

Quotidiano - Dir. Resp.: Agnese Pini
Tiratura: 137831 Diffusione: 85978 Lettori: 875000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Mps, Lovaglio vuole uscire dall'angolo

La strategia passa dal dividendo

Il cda si riunirà entro il fine settimana. Allo studio le contromosse dopo che Intesa ha rilanciato l'offerta

di **Mariarosaria Marchesano**
MILANO

Se Luigi Lovaglio vuole difendersi dall'affondo di Intesa Sanpaolo rendendo più allettante la sua proposta agli azionisti di Mps dovrà convocare una nuova assemblea. Non basterà semplicemente rinviare quella del 29 ottobre. E tale decisione dovrà passare di nuovo per l'approvazione del consiglio di amministrazione del Monte, che potrebbe tenersi entro il week end. È questa la via stretta tracciata dagli advisor consultati da Lovaglio durante la sua trasferta a Milano d'inizio settimana, cioè dopo che nel fine settimana la banca guidata da Carlo Messina ha incrementato il prezzo dell'offerta su Siena incassando la pubblica adesione di Delfin, ma non ancora quella di Caltagirone, che dovrebbe essere scontata.

Una mossa che ha lasciato pochi margini di manovra al banchiere di Siena. Ma lui è deciso a non arrendersi e si è blindato negli uffici dei suoi consulenti per studiare le contromisure. Così, se è vero che portando il prezzo da 1 a 1,25 euro per azione, Intesa sembra avere chiuso la partita, è vero anche che dal fronte opposto si continua a lavorare per scandagliare tutte le possibilità per una replica. In realtà, l'unico modo che Lovaglio ha per ingolosire i soci è mettere sul piatto un dividendo straordinario superiore ai 4 miliardi già proposti a corredo del piano che prevede la doppia ops su Banco Bpm e Banca Generali. Un progetto che ha mostrato qualche falla vista la contrarietà al matrimonio con Mps mostrato dalla banca milanese e dal suo principale socio, Crédit Agricole.

Il big francese, attende solo il momento politicamente propizio per la fusione con la controllata Crédit Agricole Italia e non pare orientato ad altre soluzioni. In ogni caso, quella di aumentare la torta del cedola da distribuire ai soci è al momento solo un'ipotesi su cui Lovaglio sta ragionando considerato che comporterebbe un ricalcolo dell'impatto sul patrimonio di Mps e della controllata Mediobanca.

Il dividendo è principalmente costituito da un pezzo della storica partecipazione (13%) detenuta da Piazzetta Cuccia nelle Generali e, dunque, la definizione della sua entità può avere conseguenze sugli assetti del Leone. In questa strategia di arrocco e contrattacco giocato sul filo delle regole di mercato, Lovaglio conta anche su lungaggini e ostacoli che potrebbero presentarsi sulla strada di Messina. Per esempio, l'offerta di Intesa su Mps deve essere approvata dalla Consob e dalla Bce, come da prassi. Inoltre, l'Antitrust ha avviato un'istruttoria, per ragioni che attengono al rispetto della concorrenza nel settore bancario e assicurativo, il cui esito arriverà non prima di metà novembre. Vero è che per partire l'opas di Intesa ha bisogno solo del via libera dei regolatori mentre i profili antitrust possono essere discussi in corso d'opera, ma anche in queste maglie temporali Lovaglio punta a insinuarsi per sparigliare ancora una volta il risiko a suo vantaggio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA


Luigi Lovaglio, ad di Mps


Carlo Messina, ad di Intesa Sanpaolo

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1849 - T.1849_smart



07-OTT-2026
da pag. 30 / foglio 1 / 2

la Repubblica

Quotidiano - Dir. Resp.: Stefano Cappellini
Tiratura: 104112 Diffusione: 120973 Lettori: 1360000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6640-Data Stampa 6640

Mps, la strada è in salita i dubbi dei consulenti sulle offerte di Lovaglio

Il rilancio di Intesa e la mossa di Delfin stanno facendo cambiare idea agli advisor dei grandi fondi azionisti di Siena

di **ANDREA GRECO**

MILANO

La doppia mossa di Intesa Sanpaolo nel weekend condiziona il lavoro dei due *proxy advisor* Iss e Glass Lewis, che tra il 10 e il 15 ottobre pubblicheranno i consigli ai soci istituzionali su come votare all'assemblea Mps del 29 ottobre.

A quanto si apprende, a settembre i consulenti dei fondi erano orientati a giudizi ecumenici sulla contesa in atto: esortando quindi a sostenere le due Ops su Bpm e Banca Generali, e così tenere vive tutte le opzioni per i soci Mps, per poi scegliere a dicembre, quando l'Opas di Intesa sarebbe terminata in Borsa. Una logica gradita all'ad Luigi Lovaglio, che a Londra, ospite di Bofa, aveva chiesto che l'assemblea non fosse un referendum tra le offerte.

Ma il rivale Carlo Messina ha respinto al mittente lo schema quando, sabato, ha rialzato di 800 milioni la sua offerta cash, e avvisato che la ritirerà se le due Ops rivali saranno approvate dai soci senesi. Messina ha tolto dal tavolo il "fattore opzionalità": per cui gli azionisti Mps dovranno schierarsi, e anche i *proxy advisor* prima di loro. Infatti, nelle consultazioni in atto con Lovaglio in queste ore, sembrano affiorare nuove cautele verso le Ops: perché se i proxy esortassero i fondi - che hanno il 34% di Mps e sono decisivi - ad appoggiare le due Ops che puntano al terzo polo bancario, chiederebbero di fatto anche di rinunciare al 15% di premio offerto da Intesa, con la prospettiva di lanciare Mps verso due scalate impervie. Specie quella su Banco Bpm, accolta con freddezza dal suo cda e dai vertici del Crédit Agricole azionista cardine.

In tali condizioni Lovaglio, che continua a lavorare con consulenti e colleghi cercando un altro destino alla banca senese, non sembra avere spazio per convincere il 66,7% del capitale presente a votare le due Ops. Tanto più che il 31% delle quote - il 17,5% di Delfin e, virtualmente, anche il 13,5% di Caltagirone - è già schierato con Intesa. Tra l'altro entro venerdì, a cinque giorni dalla stipula dell'accordo con cui Delfin domenica ha appoggiato l'Opas, Intesa deve pubblicare l'impegno di adesione, che conterrà i dettagli delle future condotte di voto della holding Del Vecchio, in aprile decisiva per il ritorno di Lovaglio a capo di Mps. Un rimedio "tampone" potrebbe essere rinviare l'assemblea: ma servono 30 giorni per convocarne un'altra, e giustificati motivi per far saltare quella del 29. Un rinvio potrebbe servire ad alzare l'erogazione di cedole da 4 miliardi che Lovaglio ha promesso ai soci se almeno una delle due Ops passerà. Mentre per integrare l'odg dell'assemblea attuale serve la richiesta di un 2,5% del capitale. Scenari per ora remoti: e il tempo non gioca a favore di Lovaglio. Né risulta convocato un cda Mps prima di quello del 15 ottobre: ma qui bastano 48 ore per anticipare.

In Borsa, intanto, sono proseguiti gli acquisti sui titoli coinvolti: Mps +2,34%, Intesa +1,2%, Generali +0,6% e Bper +1,5%. L'Opas di Intesa, a questi prezzi, offre un leggero premio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I PROTAGONISTI

Luigi Lovaglio
Settantuno anni, è amministratore delegato del Monte dei Paschi



Carlo Messina
Ha 74 anni, è amministratore delegato di Intesa Sanpaolo



Francesco Milleri
Sessantasette anni, è presidente di Delfin, holding della famiglia Del Vecchio

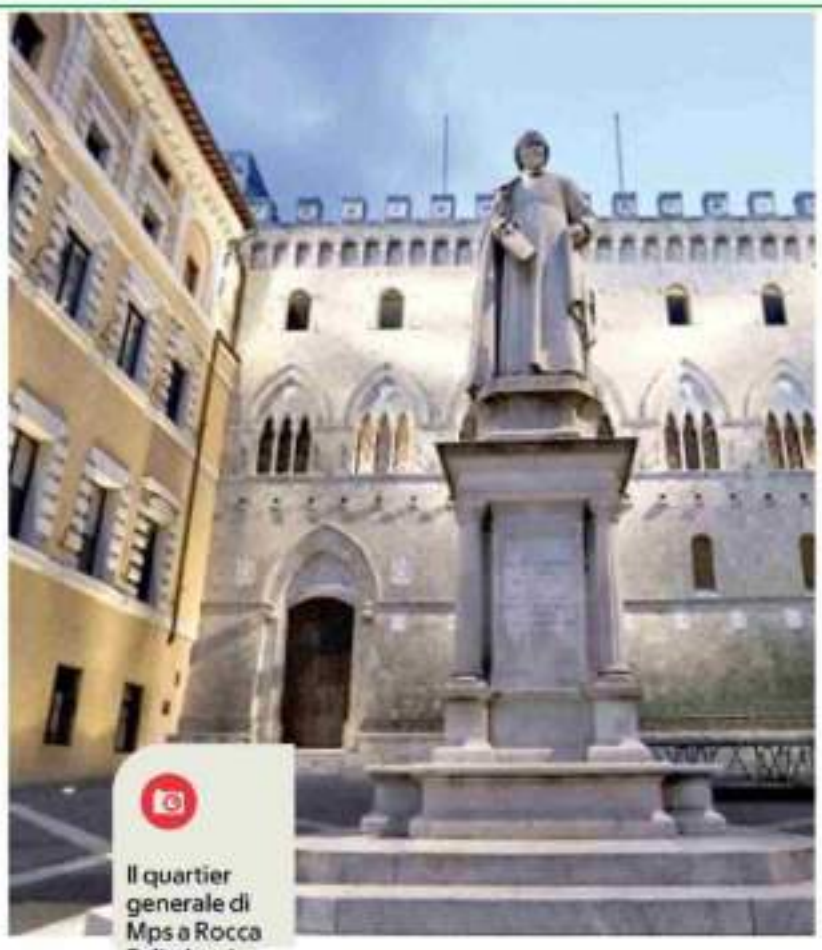


ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1878 - T.1733



la Repubblica
Quotidiano - Dir. Resp.: Stefano Cappellini
Tiratura: 104112 Diffusione: 120973 Lettori: 1360000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario



Il quartier generale di Mps a Rocca Salimbeni a Siena

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1878 - T.1733

07-OTT-2026
da pag. 27-29 foglio 1 / 2

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 51630 Diffusione: 104177 Lettori: 698000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Credito

Bpce rileva il 7% di Sabadell, un alleato francese anti Bbva —p.29

Bpce rileva il 7% di Sabadell, un alleato francese anti Bbva

La tempistica, il giorno successivo la convocazione di elezioni politiche anticipate in Spagna, potrebbe non essere stata casuale

Banche

Alleanza cross border con il gruppo spagnolo nei servizi finanziari e un posto in cda

L'iperattivismo degli istituti francesi che accelerano la crescita sul mercato europeo

Alessandro Graziani

Il risiko bancario europeo cross border fa un altro passo avanti. Il gruppo francese Bpce-Natixis ha annunciato ieri di aver comprato sul mercato una quota del 7% del capitale della spagnola Banco Sabadell. L'acquisizione, che ha un valore stimato in 1,15 miliardi di euro, è amichevole e concordata con i vertici di Sabadell che da poco sono riusciti a sventare l'Ops lanciata da Bbva. Secondo quanto annunciato, Bpce punta ad avere un proprio rappresentante nel board della banca iberica e ad avviare collaborazioni industriali su più fronti: corporate & investment banking, leasing, credito al consumo.

La tempistica dell'annuncio, avvenuta il giorno successivo alla convocazione di elezioni politiche anticipate in Spagna, potrebbe non essere stata casuale. Il Governo spagnolo aveva giocato un ruolo decisivo nel difendere Sabadell dall'offensiva di Bbva ma ora, a seguito delle dimissioni dell'esecutivo, si è creato un varco temporale di cui l'ex Banco di Bilbao potrebbe approfittare per riproporre un'offerta. Ipotesi che diventa meno probabile dopo l'inattesa alleanza di Sabadell con il gruppo francese.

Bpce ha annunciato che per il momento non ha intenzione di chiedere l'autorizzazione alla Bce per superare il 10%. Ma rassicurazioni analoghe erano state date in Italia anche da Crédit Agricole dopo l'acquisto delle prime quote in BancoBpm, salvo poi salire in più fasi fino all'attuale 29,9%.

I destini di BancoBpm e Sabadell continuano dunque a proseguire in parallelo. Entrambe sono state oggetto di Opa ostili da parte di concorrenti domestici (UniCredit e Bbva) che sono stati ostacolati da parte dei rispettivi Governi nazionali. E in entrambi i casi, paradossalmente, ad approfittarne sono state delle banche francesi: Agricole in Bpm e Bpce in Sabadell.

Si vedrà nei prossimi mesi quali saranno le reali intenzioni di Bpce in Spagna, anche se per ora pare da escludere il lancio di un'offerta su Sabadell, che in Borsa capitalizza quasi 18 miliardi di euro, poiché Bpce non ha "carta" da offrire (la holding che riunisce banche popolari e casse di risparmio non è quotata), né troppo cash disponibile dopo la recente acquisizione da 7,4 miliardi di euro della portoghese Novo Banco.

L'ingresso in Sabadell rientra nella più ampia strategia di crescita all'estero di Bpce, annunciata nel piano Vision 2039, che coinvolge anche le attività dell'investment banking e dell'asset management della controllata Natixis (in Italia è noto il recente tentativo di fusione con Generali Investments Holding, poi fallito). Ma tutti i grandi gruppi bancari francesi hanno intrapreso una strategia di crescita in Europa, dato che sul mercato domestico il settore ha trovato un suo punto di equilibrio.

Il campione nazionale Bnp Paribas (104 miliardi di market cap) non punta a crescere acquisendo banche commerciali ma a rafforzare le sue controllate nei servizi finanziari e assicurativi. Crédit Agricole ha nel mirino l'italiana BancoBpm e tramite la controllata Amundi sta cercando di crescere in vari Paesi europei nell'asset management (un tentativo di aggregazione con la tedesca Allianz GI non è andato in porto). Anche Crédit Mutuel è impegnato in acquisizioni all'estero e a inizio anno ha comprato per 2 miliardi la tedesca Oldenburgische Landesbank (Olb). Si attendono ora le mosse di Société Générale che, dopo il successo del turnaround degli ultimi anni, ha riportato la sua capitalizzazione di Borsa vicino ai 50 miliardi di euro.

SocGen può tornare a crescere in Europa ma tra le big francesi è anche l'unica banca essere contendibile, data l'assenza di azionisti di riferimento. In teoria lo è anche Bnp Paribas, che però pare inattaccabile data la sua elevata market cap. Chi non teme assalti e può solo pensare a crescere tramite acquisizioni sono le altre tre banche di rilievo in Francia: Crédit Agricole, Bpce, Crédit Mutuel. Il primo perché la maggioranza assoluta del capitale fa capo alle Casse Regionali, le altre due perché non sono quotate in Borsa. Un vantaggio che almeno in parte è anche un vincolo dato che, non potendo proporre scambi azionari, ogni acquisizione va finanziata per contanti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1748

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 51630 Diffusione: 104177 Lettori: 698000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

IL PUNTO CHIAVE

La strategia
L'ingresso in Sabadell rientra nella più ampia strategia di crescita all'estero di Bpce, annunciata nel piano Vision 2039, che coinvolge anche le attività dell'investment banking e dell'asset management della controllata Natixis (in Italia è noto il recente tentativo di accordo con Generali). Ma tutti i grandi gruppi bancari francesi hanno intrapreso una strategia di crescita in Europa, dato che sul mercato domestico il settore ha trovato un suo punto di equilibrio.



L'operazione. L'acquisizione, che ha un valore stimato in 1,15 miliardi di euro, è amichevole e concordata

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1748

07-OTT-2026
da pag. 29 / foglio 1

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 51630 Diffusione: 104177 Lettori: 698000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6640 PARTERRE 6640

BUROCRAZIA E CREDITO

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Da Bankitalia la ricetta per sbloccare i mutui green

Una proposta in due livelli per superare la complessità della Tassonomia europea, ridurre i tassi di insolvenza e accrescere la diffusione dei mutui green.

È quanto emerge dall'ultima Nota di stabilità finanziaria (n.52 di ottobre 2026) di Banca d'Italia sulla diffusione dei mutui verdi. Sebbene circa l'80% delle banche acquisisca le informazioni sulla classe energetica dell'immobile al momento della stipula, solo il 14% condivide informazioni generali e appena l'11% fornisce dati specifici sui mutui verdi, spinte dal timore di essere esposte ad accuse di *greenwashing* in assenza di regole condivise. Secondo gli analisti di Banca d'Italia, le banche dovrebbero adottare due livelli di criteri. Da un lato, il pieno allineamento alla Tassonomia Ue, ma dall'altro anche un percorso semplificato e complementare basato su metriche di prestazione energetica già ampiamente diffuse nell'istruttoria del credito (come le classi dell'Ape, l'attestato di prestazione energetica, o il fabbisogno di energia primaria). *(L.Ca.)*

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1748



07-OTT-2026
da pag. 29 / foglio 1

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 51630 Diffusione: 104177 Lettori: 698000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Data Stampa 6640

PARTERRE

IL RALLY

Data Stampa 6640 Data Stampa 6640

Mediolanum corre Brindano Doris e Berlusconi

La nuova fase di aggregazione continua a tenere banco tra le grandi banche italiane. Ma anche le escluse, come Banca Mediolanum, beneficiano del rally delle quotazioni, sostenute da tassi e consolidamento, e regalano significativi apprezzamenti di valore ai propri azionisti. Per Banca Mediolanum, per esempio, il rialzo degli ultimi sei mesi è stato nell'ordine del 43% con una capitalizzazione che è passata da 12,2 miliardi di fine marzo ai 17,6 miliardi segnati ieri. Tutto ciò ha permesso ai due grandi azionisti della banca di accumulare guadagni potenziali sulle quote di loro proprietà. La famiglia Doris, azionista principale con il 40,2%, ha visto il valore del pacchetto passare da 4,8 miliardi a 7 miliardi di euro e anche la Fininvest (30%) dei Berlusconi ha registrato una crescita del valore della quota da 3,6 miliardi a 5,2 miliardi. In tutto, contando i maggiori guadagni dei due azionisti, fa 3,8 miliardi in più. In soli sei mesi. (*Mar. Man.*)

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1748



07-OTT-2026
da pag. 29 / foglio 1

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 51630 Diffusione: 104177 Lettori: 698000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

LA RIORGANIZZAZIONE

L'accordo in Russia spinge UniCredit in Borsa

Il via libera alla riorganizzazione della controllata russa Ao Bank ha spinto al rialzo il titolo UniCredit a Piazza Affari, dove ha chiuso in aumento dell'1,64% a 81,11 euro. L'altro ieri il leader russo Vladimir Putin ha autorizzato il riassetto annunciato dalla banca italiana in primavera, che le consentirà di vendere parte degli asset nel Paese in linea con il programma di uscita dal business retail presentato al mercato e alle autorità europee. Una volta completato il deal, notano gli esperti, «l'attività di UniCredit in Russia rimarrebbe focalizzata principalmente sui pagamenti internazionali, per clientela corporate occidentale e russa non soggetta a sanzioni, mentre la parte di banca commerciale sarebbe dismessa». Il perfezionamento dell'operazione era previsto per il primo semestre del prossimo anno. UniCredit aveva indicato un impatto negativo di 20-25 punti base sul Cet 1 e di 3-3,3 miliardi sul conto economico. (*R.Fi.*)

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1748



07-OTT-2026
da pag. 29 / foglio 1

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 51630 Diffusione: 104177 Lettori: 698000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Bper verso gli sportelli di Mps nel 2028

Attesa per le indicazioni dei proxy advisor che dovrebbero esprimersi in settimana

Risiko bancario

All'assemblea dei soci focus sull'adesione di Delfin all'offerta di Intesa Sanpaolo

Luca Davi

Mentre il mercato si interroga sulle eventuali possibili contromosse di Mps dopo il ritocco all'offerta da parte di Intesa, cresce l'attesa anche per le indicazioni dei proxy advisor. Iss potrebbe esprimersi già entro il fine settimana, mentre a ruota, realisticamente la settimana dopo, è atteso il riscontro di Glass Lewis. Suggerimenti importanti, quelli dei proxy advisor, perché considerati segnaletici per gli investitori istituzionali in vista del 29 ottobre, quando è prevista l'assemblea di Mps, che dovrà valutare, tra le altre cose, le tre proposte straordinarie studiate dal ceo di Mps Luigi Lovaglio, ovvero le Ops su Banco Bpm e Banca Generali e lo stacco di una maxi-cedola da 4 miliardi, che è vincolata all'approvazione di una o di entrambe le Ops in campo.

In verità, un'ipoteca importante sull'esito dell'assemblea l'ha già messa proprio Intesa. Che, con un doppio colpo a sorpresa nel weekend, prima ha alzato l'offerta su Mps di 25 centesimi ad azione, subordinando il ritocco alla bocciatura da parte dei soci Mps delle proposte in campo. E poi, a 24 ore di distanza, ha incassato la promessa di adesione all'Opas (e di bocciatura del piano Lovaglio in assemblea) da parte di Delfin. Un appoggio decisivo, anche sotto l'aspetto simbolico, perché arriva dal primo azionista del Monte, forte del suo 17,6%, che già da solo potrebbe far deragliare l'intero piano del banchiere potentino. E poi perché, forse ancora più importante, giunge dal fronte, quello della famiglia Del Vecchio, che aveva dato fiducia allo stesso Lovaglio, votando a favore del suo rinnovo.

Ecco perché Lovaglio oggi appare più solo. Senza contare che deve fare i conti con un cda spaccato e una minoranza che gli rimprovera una gestione accentrata e promette battaglia. Chi lo conosce dice comunque che il banchiere non intende alzare bandiera bianca. Un'ipotesi in campo, anche se piuttosto remota, è quella di un rinvio dell'assemblea del 29 ottobre, magari per riformulare le proposte, a partire da un innalzamento dell'extra-cedola da 4 miliardi. Per riconvocare l'assemblea ci vorrebbero però altri 30 giorni, e ciò sposterebbe quindi in avanti l'intera tempistica. Difficile insomma un cambio in corsa. Possibile comunque che se ne parli in un cda in settimana. Sul tavolo, inevitabilmente, dovrà esserci anche una valutazione della nuova offerta di Intesa. Intanto, ad assistere a distanza al deal in gioco è Bper. Che, se tutto andasse liscio, come evidenziato ieri dal ceo Gianni Franco Papa, potrebbe rilevare le filiali di Rocca Salimbeni «penso nel 2028».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1748



07-OTT-2026
da pag. 27-31 foglio 1 / 2

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 51630 Diffusione: 104177 Lettori: 698000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

Sistemi di pagamento
Banche italiane in prima linea
nel progetto dell'euro digitale —p.31

Banche italiane in prima linea nel progetto pilota dell'euro digitale

> **L'ecosistema verrà verificato, affinché sia solido, di facile utilizzo e scalabile, sia online sia offline**

> **L'Eurosistema si farà carico dei costi di realizzazione e gestione dell'infrastruttura di base dell'euro digitale**

Sistemi di pagamento

Il ruolo di UniCredit, Mps, Banca Sella, Poste, isybank, Nexi Payments e Numia

Piero Cipollone: puntiamo alla prima «emissione dell'euro digitale nel 2029»

Isabella Bufacchi
FRANCOFORTE

I prestatori di servizi di pagamento italiani svolgeranno un ruolo trainante nel progetto pilota dell'euro digitale che partirà nella seconda metà del 2027. L'Italia infatti è il solo Paese che parteciperà alla fase sperimentale dell'euro digitale e testerà l'infrastruttura – nei pagamenti nei negozi, nei ristoranti, nei bar, tra persone – con sette prestatori di servizi di pagamento PSP registrati nel Paese: UniCredit, Montepaschi, Banca Sella, Poste, isybank, Nexi Payments, Numia. A questi si aggiunge la fintech italiana Satispay, registrata da Lussemburgo.

Su un totale di 36 PSP, oltre agli otto italiani, la Germania parteciperà con cinque, Grecia e Portogallo con tre mentre tutti gli altri Stati dell'Eurosistema – ad eccezione di Malta e Bulgaria, non partecipanti – entreranno nel progetto pilota, che durerà 12 mesi, con uno o due PSP.

Gli otto prestatori di servizi di pagamento italiani che prenderanno parte al progetto pilota hanno dimensioni, ruoli e specializzazioni diversi, e proprio per questo saranno gli unici in grado di testare il sistema lungo l'intera catena del valore dell'euro digitale. UniCredit metterà a disposizione un grande gruppo cross-border; Montepaschi collauderà l'euro digitale sul modello filiale-servizi digitali per famiglie e imprese; Banca Sella entra come banca di dimensioni medie e con la sua fintech Fabrick (selezionata con Almaviva dalla Bce per lo sviluppo dell'app mobile dell'euro digitale); Poste Italiane ha una rete senza eguali, pari a 36 milioni di clienti finanziari e 12.700 uffici postali; Nexi Payments è una paytech quotata: Numia è il secondo operatore italiano nei pagamenti digitali, con 8 milioni di carte e 400mila Pos; isybank è la banca solo digitale del gruppo Intesa Sanpaolo; Satispay è una fintech con 5 milioni di utenti e più di 400mila esercenti.

In un recente discorso Chiara Scotti, vice direttrice generale della Banca d'Italia responsabile del progetto sull'euro digitale, ha sottolineato che la presenza italiana al progetto pilota «sarà particolarmente significativa. Conferma la solidità delle competenze e della capacità industriale del nostro sistema nel settore dei pagamenti e offre agli intermediari coinvolti l'opportunità di contribuire direttamente alla messa a punto di soluzioni e modalità operative destinate a inserirsi in un contesto europeo. È un'occasione importante per valorizzare un patrimonio di esperienza che rappresenta da tempo un punto di forza del nostro Paese».

Intanto a livello europeo il cantiere legislativo dell'euro digitale è ancora aperto. Ieri Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della Bce e responsabile del progetto dell'euro digitale, ha ricordato che «il Consiglio europeo ha chiesto che i negoziati in sede di trilogo attualmente in corso si concludano entro la fine di quest'anno». Solo dopo l'adozione della normativa, che darà corso legale all'euro digitale definendone le caratteristiche principali (come il limite al possesso, la app e il calcolo del tetto alle commissioni pagate dagli esercenti ai PSP), il Consiglio direttivo della Bce deciderà se emettere l'euro digitale. «Ipotizzando che l'iter legislativo sia completamente concluso entro la fine del 2026, puntiamo a essere pronti per una potenziale prima emissione dell'euro digitale nel 2029», ha previsto Cipollone.

Il progetto pilota, che partirà dopo l'entrata in vigore della legge che istituisce l'euro digitale, è di fondamentale importanza: l'intero ecosistema verrà verificato, affinché sia solido, di facile utilizzo e scalabile, tanto online quanto offline. Oltre ai PSP, alla fase di sperimentazione parteciperanno i commercianti ma non i cittadini, bensì i dipendenti delle banche centrali dell'Eurosistema: le candidature degli esercenti per partecipare al progetto pilota presentando domanda sono aperte dal 15 settembre e si chiuderanno il 27 ottobre.

Come ha messo in chiaro Cipollone ieri, l'Eurosistema si farà carico dei costi di realizzazione e gestione dell'infrastruttura di base dell'euro digitale e non applicherà commissioni di sistema o di elaborazione alle transazioni. Le banche e i fornitori di servizi di pagamento continueranno a ricevere un compenso per i servizi aggiuntivi prestati. L'euro digitale, sottolinea Cipollone, non è semplicemente un nuovo strumento di pagamen-



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1748

Il Sole 24 ORE
Quotidiano - Dir. Resp.: Fabio Tamburini
Tiratura: 51630 Diffusione: 104177 Lettori: 698000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

to pubblico, che affiancherà i contanti e la moneta privata delle banche: «Fornirà un'infrastruttura pubblica in grado di aiutare le soluzioni private europee a espandersi, e a competere in modo più efficace a livello europeo», difendendo la sovranità europea nei pagamenti transfrontalieri nell'area dell'euro ora dominata da providers americani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I soggetti coinvolti

Istituti finanziari fornitori di servizi di pagamento

Italia	UniCredit, Montepaschi di Siena, Banca Sella, Poste Italiane, isybank (banca digitale del gruppo Intesa San Paolo), Nexi payments spa, Numia spa
Germania	Deutsche Bank, DZ Bank, PayOne GmbH, Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, RS2 Financial services
Portogallo	Banco Comercial Portugues, Caixa Geral de Depositos, Unicre – Instituição Financeira de Crédito
Grecia	Cooperative Bank of Chania, National Bank of Greece, Piraeus Bank
Spagna	Cecabank, Uinku payments, Bpce
Francia	Bpce
Lussemburgo	Satispay Europe*, Worldline Financial Services (Europe)
Irlanda	Stripe Technology Europe, SumUp
Austria	Bawag Psk, Raiffeisen Bank International
Croazia	Corvus Pay, Raiffeisenbank Austria
Cipro	Bank of Cyprus Public Company, JCC Payment Systems
Paesi Bassi	Adyen
Slovenia	Nova Ljubljanska banka
Finlandia	OP Retail Customers
Slovacchia	Tatra banka
Lituania	Revolut Bank
Belgio, Estonia, Lettonia	Partecipano con istituti in altri Paesi
Non partecipanti	Bulgaria, Malta

(*) Satispay è una Fintech italiana ma ha presentato la domanda in Lussemburgo

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S 29402 - L 1603 - T 1748

LA STAMPA

07-OTT-2026
da pag. 21 / foglio 1 / 2

Quotidiano - Dir. Resp.: Antonio Di Rosa
Tiratura: 78295 Diffusione: 62496 Lettori: 632000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario

L'istituto di Piazza Gae Aulenti vuole rilevare le filiali che Intesa dovrà cedere per reagire al rafforzamento di Bper

Data Stampa 864 Data Stampa 6640

Orcel è pronto a riaprire il dossier Italia Unicredit punta sugli sportelli del Monte

L'Antitrust potrebbe indicare a Ca' de Sass i rimedi già a fine novembre

L'acquisto del 50% di Commerzbank ha assorbito il 2% del capitale primario

IL RETROSCENA

MICHELE CHICCO
TORINO

Unicredit studia la reazione all'accelerazione di Intesa Sanpaolo, che dopo il rilancio del weekend corre spedita verso la conquista di Monte dei Paschi.

Andrea Orcel, che ha fatto suo il 50% di Commerzbank, riapre il dossier-Italia: all'orizzonte non ci sono lunghe operazioni di sistema, ma più blitz per puntellare la rete e le aree di business con l'acquisto di asset specifici che potrebbero finire sul mercato come conseguenza del consolidamento bancario. Piazza Gae Aulenti ha presentato un'offerta vincolante da 110 milioni per le 45 filiali della Cassa di Orvieto e punta a raccogliere sul mercato gli sportelli che Ca' de Sass potrebbe dover vendere, per rispettare i vincoli che l'Antitrust dovrebbe imporre in cambio del via libera alla presa di Siena.

I primi accordi tra Andrea Orcel e Carlo Messina potrebbero essere chiusi già a gennaio, a questi seguiranno quelli con Credit Agricole se il gruppo francese dovesse avviare in tempo la fusione tra le proprie attività italiane e Banco Bpm.

L'obiettivo primario del top manager romano è difendere Unicredit dall'avanzata di Bper: la banca guidata da Gianni Franco Papa è la promessa sposta delle 635 filiali che Unipol acquisterà per 3,5 miliardi da Intesa Sanpaolo dopo la chiusura della scalata di Mps; un accordo che consentirà all'ex popolare emiliana un decisivo rafforzamento in particolare nella raccolta diretta, nei prestiti alla clientela e nel numero di sportelli.

Unicredit vuole evitare di perdere terreno nel mercato domestico e scommette sulla possibilità di far sue le diverse sovrapposizioni che Ca' de Sass si ritroverà tra le mani con le restanti 625 filiali del Monte. L'autorità che vigila sulla concorrenza potrebbe indicare i rimedi necessari già con la chiusura dell'istruttoria attesa a fine novembre, dando il via alle trattative al massimo livello che andrebbero chiuse a inizio 2027.

Fonti finanziarie confermano l'interesse di Piazza Gae Aulenti a «osservare» i movimenti del mercato ogni volta che si manifestano opportunità, anche se il gruppo presieduto da Pier Carlo Padoan resta concentrato sull'integrazione di Commerz in attesa che il via libera della Bce, atteso a metà ottobre, e dell'antitrust europeo permettano di mettere mano alla governance della banca guidata da Bettina Orlopp. Proprio la campagna tedesca è costata il 2% di capitale, riducendo lo spazio di manovra di Unicredit che si avvia a chiudere il 2026 con un Cet1 del 13% (sopra i requisiti della Banca centrale europea del 12,5%, ma sempre ben lontano dal 15% che sarebbe stato centrato senza la scalata su Commerzbank).

Per il dossier-Italia il sentiero è stretto, ma come viene sottolineato da chi è vicino alla banca sul tavolo ci sono operazioni che sono «perfettamente gestibili» con il capitale generato ogni trimestre. Solo nel secondo quarto del 2026, si legge nei conti del gruppo, Unicredit ha messo in cascina 2,5 miliardi di euro (pari a 85 punti base di Cet1).

A quanto ammonterà il conto finale per gli asset che, eventualmente, Unicredit deciderà di acquistare da Intesa Sanpaolo e Crédit Agricole dipenderà da quali filiali dovranno essere effettivamente cedute per non rompere gli equilibri della concorrenza. Bisogna attendere almeno la fine di novembre per avere un quadro più chiaro, perché non tutti gli sportelli hanno lo stesso valore sul mercato né la medesima capacità di raccolta da parte della clientela. I prezzi sono diversi, ma l'interesse di Orcel conferma il revival degli sportelli che sono tornati ad avere un peso decisivo nelle valutazioni dei gruppi bancari dopo che per anni le metriche hanno privilegiato la clientela digitale. —

© RIPRODUZIONE RISERVATA



ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1733

LA STAMPA
07-OTT-2026
da pag. 21 / foglio 2 / 2
Quotidiano - Dir. Resp.: Antonio Di Rosa
Tiratura: 78295 Diffusione: 62496 Lettori: 632000 (Data Stampa 0006640)

DATA STAMPA
45° Anniversario



Al vertice Pier Carlo Padoan presidente della banca Unicredit con Andrea Orcel amministratore delegato dal 2021

IMAGOECONOMICA

1.252
Le filiali possedute da Mps in tutta Italia a cui si aggiungono 120 centri specialistici

635
Gli sportelli che Unipol acquisterà da Intesa nel caso in cui l'Opas su Mps andrà in porto

ARTICOLO NON CEDIBILE AD ALTRI AD USO ESCLUSIVO DEL CLIENTE CHE LO RICEVE - DS6640 - S.29402 - L.1603 - T.1733