

L'OPERAZIONE. Dopo una partnership durata circa 30 anni la società di Paolo Zani vende la sua quota allo storico partner

Liquigas, Brixia Finanziaria cede a SHV

La società (che fa parte di un colosso olandese) diventerà unico azionista. Ora la parola all'antitrust

Le motivazioni saranno ufficializzate in un secondo momento, nel frattempo la novità è destinata a non passare inosservata.

Dopo una partnership di successo durata circa 30 anni, la Brixia Finanziaria srl di Brescia ha deciso di cedere la propria partecipazione in Liquigas spa (con sede legale a Brescia, amministrativa a Milano) al partner storico SHV

Energy, leader globale nella distribuzione di GPL, che diventerà unico azionista di Liquigas spa.

Paolo Zani, presidente di Brixia Finanziaria, ha commentato - come emerso dal sito de La Stampa - : «Sono lieto che SHV Energy rilevi la mia partecipazione in Liquigas perché sono convinto che tale operazione sia la soluzione migliore per la società, i suoi clienti e i suoi dipendenti». SHV Energy, da parte sua, è molto soddisfatta di poter diventare proprietaria al 100% di Liquigas, stimolata a lavorare insieme al manage-

ment locale per investire in una ulteriore crescita. SHV Energy si è detta grata a Paolo Zani per tutti i contributi «che ha avuto modo di dare in questa collaborazione di successo durata per tre decenni». L'esecuzione dell'operazione è soggetta alla preventiva autorizzazione Antitrust che si prevede possa concretizzarsi nel primo quadrimestre dell'anno prossimo.

Liquigas è il primo operatore sul mercato in Italia nella distribuzione di GPL (gas di petrolio liquefatto) e Gnl (gas naturale liquefatto). Con un fatturato di 489 milio-

ni di euro nel 2016, Liquigas annovera circa 345.000 clienti in ambito domestico e industriale e detiene circa il 20% del mercato nazionale. L'azienda opera sul territorio attraverso 27 stabilimenti e depositi, circa 50 uffici vendita, 14 consociate, una rete capillare di oltre 5.000 rivenditori bombole di Gpl, una flotta di 200 autobotti di proprietà, 2 terminali marittimi e uno ferroviario.

SHV Energy è una società attiva a livello mondiale nella commercializzazione del Gpl e fa parte di SHV Holdings, un gruppo olandese che ope-

ra in diversi settori ed è protagonista in 27 Paesi distribuiti su tre continenti, servendo trenta milioni di clienti, impiegando circa 16.000 lavoratori e realizzando un fatturato che si avvicina ai 6 miliardi di euro. SHV Energy è fortemente impegnata nello sviluppo di soluzioni energetiche low carbon a supporto delle aree off-grid, promuovendo allo stesso tempo Gpl e Gnl come fonti pulite in grado di incidere sul futuro delle aree rurali del mondo, garantendo la sostenibilità del loro sviluppo. •



© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intero capitale di Liquigas è destinato al controllo straniero

LA QUOTATA. La Banca centrale europea mantiene la pressione sugli istituti di credito italiani

Crediti deteriorati, la Bce va in pressing su «Ubi»

La vigilanza chiede alla spa un piano aggiornato sulla riduzione degli Npl entro il prossimo marzo. La necessità è di «aumentare il livello di ambizione»

La Bce mantiene alta la pressione sulle banche italiane allo scopo di incentivare lo smaltimento dei crediti deteriorati. Un prospetto di Ubi Banca rivela che la vigilanza ha chiesto alla spa guidata da Victor Massiah di mettere a punto un piano aggiornato sulla riduzione degli Npl entro il marzo 2018. Sottolineando la «necessità di aumentare il livello di ambizione» e di predisporre «obiettivi maggiormente sfidanti».



Una veduta esterna della sede del gruppo Ubi Banca a Brescia

TUTTE le banche stanno dialogando con la Banca centrale europea sui piani di smaltimento dei crediti deteriorati (npl strategy) messi a punto nella scorsa primavera. Le valutazioni della vigilanza sarebbero arrivate tra settembre e ottobre. E Ubi, come viene riferito da fonti bancarie, non sarebbe la sola a cui è stato chiesto di essere più «ambiziosa» nei suoi programmi per tagliare le esposizioni deteriorate. Alimentando una dialettica a volte spigliosa tra chi (le banche) vorrebbe poter gestire con le proprie strutture di recupero le esposizioni, così da non svendere crediti al 20/30% del loro va-

lore nominale, e chi (la Bce) chiede interventi radicali di pulizia dei bilanci così da sbloccare l'erogazione del credito.

La richiesta della Banca centrale europea al gruppo guidato da Massiah risale allo scorso 14 settembre ed è stata inviata con la bozza di decisione sui requisiti prudenziali relativa all'esame Srep 2017. Pur dando «atto dei significativi miglioramenti fatti dal gruppo nella gestione degli NPL, anche per aspetti di tipo organizzativo», la vigi-

lanza ha chiesto a Ubi di alzare l'asticella sugli Npl. Il vecchio piano della quota prevedeva un taglio di 2,7 miliardi di esposizioni deteriorate euro entro il 2021, portando il totale da 12,5 a 9,8 miliardi, con un'incidenza sui crediti totali in calo dal 14,4% al 10,4%. Nel frattempo è però intervenuta l'acquisizione delle tre good bank (le Nuove Banca Etruria, Marche e Carichiati): benché ripulite hanno portato in Ubi 1,8 miliardi di inadempienze probabili. I crediti deteriorati lordi, quin-

di, sono saliti al 30 settembre scorso a 14 miliardi di euro, pur con un «peso» ridotto al 14% sul totale dei crediti lordi e un grado di copertura del 48,6%. Al 30 giugno scorso, ricorda il prospetto, «i crediti deteriorati netti» di Ubi registravano comunque «un'incidenza percentuale sul totale di quelli netti superiore al dato del sistema bancario».

OGGI Unicredit terrà il suo Capital market day, in cui l'amministratore delegato, Jean Pierre Mustier, farà il punto sull'attuazione del piano industriale, partito lo scorso anno con un aumento monstre da 13 miliardi di euro. Con l'attività di riduzione dei rischi e ai progressi del piano, la Bce ha ridotto di 50 punti base i requisiti di capitale, fissati al 9,2% a livello di Cet 1 per il 2018. Il cuscinetto di capitale di cui la banca dispone, al 30 settembre 2017, ammonta al 4,74% di Cet1. Un bel tesoretto su cui il mercato si interroga, come sottolineato anche dagli analisti di Mediobanca. «Ci aspettiamo che Unicredit aggiorni il mercato sui buffer di capitale alla luce della maggior visibilità derivante dall'accordo di Basilea 4 e dal completamento della vendita degli Npl. Questo rende più difficile per Unicredit nascondere il copioso capitale in eccesso». • **PA. ALG.**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'accordo

Banca Valsabbina-Cofidis un'alleanza per crescere nel credito al consumo



Renato Barbieri, Tonino Fornari, Marco Bonetti e Paolo Gesa

Una nuova intesa rivolta al futuro. Banca Valsabbina - presieduta da Renato Barbieri; Tonino Fornari è il direttore generale, Marco Bonetti il vice direttore generale - e Cofidis - specialista europeo del credito al consumo, parte del Gruppo Credit Mutuel - hanno annunciato la sigla di un accordo di partnership pluriennale per la distribuzione di prodotti di finanziamento dedicati alle famiglie. La sinergia è già entrata nel vivo, come testimonia la cinquantina di clienti che hanno già deciso di usufruire del nuovo servizio.

I PRODOTTI - spiega una nota congiunta - saranno proposti dalla banca con sede centrale a Vestone e quartier generale a Brescia con il marchio

Valsabbina attraverso le settanta filiali dell'istituto di credito popolare bresciano, da quasi 120 anni impegnato ad accompagnare «la crescita e lo sviluppo economico delle famiglie e delle imprese nei territori in cui opera: includono molte delle regioni del Nord Italia - si legge ancora nel comunicato -. Questa partnership risponde ad una crescente esigenza dei clienti, che sempre più accedono ai canali bancari per individuare forme di finanziamento».

Nel 2017, complice il costo del denaro a livelli minimi e la diminuzione delle sofferenze, sono aumentati i prestiti a famiglie erogati da canali quale quello bancario. Inoltre, l'intesa rappresenta per entrambe le aziende un traguardo importante per realizzare i propri piani di

sviluppo e aumentare le opportunità di business e la redditività. «Siamo soddisfatti di questa alleanza - sottolinea Paolo Gesa, direttore Business di Banca Valsabbina -: ci permetterà di garantire un'offerta più flessibile per i clienti e, grazie all'expertise di Cofidis in materia di credito al consumo e agli strumenti messi a disposizione, di velocizzare i tempi di valutazione ed erogazione dei finanziamenti. Il tutto in un'ottica di crescita in questo ambito e di soddisfazione della clientela, sempre più al centro della nostra attenzione».

L'accordo con Banca Valsabbina «rientra nella strategia di sviluppo del nostro gruppo, presente sul mercato italiano da oltre vent'anni - spiega Alessandro Borzacca, direttore commerciale & marketing di Cofidis, e rafforza la nostra volontà di lavorare in sinergia con i nostri partner bancari mettendo loro a disposizione la nostra esperienza e le nostre competenze oltre che strumenti e strutture dedicate alle attività in partnership».

IL GRUPPO Cofidis, nato nel 1982 in Francia e attualmente presente in nove Paesi europei, è riconosciuto come società finanziaria leader nella vendita a distanza e attraverso partnership con la distribuzione commerciale, banche ed istituzioni finanziarie. Azionista di riferimento è Credit Mutuel, gruppo bancario francese, con più di 5.800 filiali, oltre 31 milioni di clienti e quasi 80.000 dipendenti. Con oltre 40 miliardi di capitali propri e un indice Cet 1 a 15,7%, al 30 giugno 2017, si conferma uno dei più solidi gruppi bancari europei. Banca Valsabbina conta circa 550 dipendenti, oltre sette miliardi di euro di masse gestite e un patrimonio che supera 390 milioni di euro, con un Cet 1 al 15,1%. •

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL BANDO. Più risorse a supporto delle aziende del settore commercio

«Impresa Sicura», la dote aumenta di 400 mila euro

Via libera allo stanziamento di altri 400 mila euro per l'iniziativa «Impresa Sicura». Salgono così ad oltre 1,9 milioni di euro le risorse a sostegno del bando promosso da Regione Lombardia e sistema camerale, che permette a commercianti e artigiani di ricevere fino a cinquemila euro di contributo a fondo perduto per finanziare l'acquisto e l'installazione di sistemi innovativi di sicurezza nelle loro attività. L'aumento dei fondi

è stato approvato dalla Giunta su proposta dell'assessore regionale allo Sviluppo economico, Mauro Parolini, che in una nota ha sottolineato come «il successo riscosso di questa misura abbia richiesto un'ulteriore stanziamento per soddisfare in modo più adeguato le domande».

Il pensiero va in particolare «ai negozi di vicinato, che - ha aggiunto Parolini - sono spesso esposti ad odiosi episodi di microcriminalità. Ripro-



L'assessore Mauro Parolini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ponendo questa iniziativa rilanciamo il nostro sostegno al comparto e rimarchiamo con forza l'attenzione ai titolari di esercizi commerciali e agli artigiani, soprattutto in una fase in cui si intravedono i primi timidi segnali di uscita dalla crisi».

L'investimento minimo previsto è di mille euro. Le domande possono essere presentate fino alle 16 del 21 dicembre 2017. Informazioni sono disponibili sul sito di Unioncamere Lombardia nella sezione «Bandi - Contributi alle imprese». Beneficiarie sono le micro e piccole imprese commerciali e artigiane con almeno un punto vendita in Lombardia. •

LA CONVENZIONE. A supporto del servizio

Mediazione, c'è l'intesa Cdc-Consiglio Notarile

La mediazione si sta sempre più affermando quale strumento di risoluzione delle controversie civili e commerciali, tra cittadini ed imprese, alternativo alla ordinaria giurisdizione dei tribunali.

Per garantire un sempre più qualificato servizio in materia a quanti ricorrono all'Organismo di Mediazione della Camera di commercio (iscritto nello specifico elenco tenuto dal ministero di Giustizia), l'ente di via Einaudi e il Consiglio Notarile di Brescia hanno stipulato una

specifica convenzione: prevede l'istituzione di un apposito elenco di notai disponibili a intervenire alla stipula degli accordi negoziali scaturiti in tale sede, con onorari dovuti a carico delle parti.

«Gli atti redatti dal notaio quale conseguenza di intesa - precisa il segretario generale della Camera di commercio, Massimo Ziletti - fruiscono, tra l'altro, di specifiche agevolazioni fiscali. È interesse dell'ente contare sul supporto di notai che hanno messo a disposizione la loro qualifica-

zione professionale, anche al fine di agevolare gli adempimenti dell'Organismo e di fornire assolute certezze all'utenza».

L'intesa prevede, inoltre, lo sviluppo della collaborazione tra la Cdc e il Consiglio notarile finalizzato ad agevolare un approccio condiviso su temi di comune interesse, «con particolare riguardo all'analisi e alle interpretazioni delle problematiche procedurali inerenti agli atti e agli adempimenti collegati, anche in riferimento alla necessità di instaurare e mantenere un confronto aggiornato con l'Agenzia delle Entrate e l'Agenzia del Territorio», si legge in una nota. •

© RIPRODUZIONE RISERVATA