

Finanza & Mercati

18,2 milioni

L'UTILE DI BANCA VALSABBINA
Banca Valsabbina chiude il semestre con un utile lordo ante imposte di 25,3 milioni in linea con il 2021, che però aveva beneficiato della plusva-

lenza sulla quota Cedacri. Visti anche i maggiori accantonamenti prudenziali il risultato netto semestrale è di 18,2 milioni (21,5 milioni nel I semestre '21).

PARTERRE

ASSICURAZIONI

Zurich cala due assi: conti oltre le attese e buy back

Un semestre oltre le attese e il buy back avviato prima del previsto. In un contesto decisamente poco favorevole per il settore assicurativo, stretto tra inflazione, dinamiche dei tassi e mercati in affanno, Zurich ha calato non una ma ben due carte vincenti. Entrambe apprezzate dagli investitori che hanno spinto al rialzo il titolo del gruppo guidato dall'italiano Mario Greco (+2%). Nei sei mesi, d'altra parte, la compagnia ha registrato un utile operativo in crescita del 25% a 3,4 miliardi di dollari, «il più alto dal 2008 e il secondo in assoluto» e superiore ai 3,3 miliardi attesi dagli analisti. Un dato che ha favorito l'incremento dei profitti (+1% a 2,2 miliardi), nonostante gli effetti negativi del mark-to-market (268 milioni di dollari di perdite). Nel periodo ha poi registrato un aumento netto di 850.000 nuovi clienti retail e per il futuro ha invece annunciato un buy-back da 1,8 miliardi di franchi svizzeri (2,7% della capitalizzazione), per compensare la diluizione degli utili legata alla vendita del back book Vita in Germania. (L.G.)

PRIVATE EQUITY

Dopo Bomi focus nella logistica su BCube

Dopo la cessione del gruppo Bomi alla multinazionale Ups, avvenuto alla cifra di 600 milioni di euro, e ceduto anche il gruppo Plurima a Poste Italiane, il settore della logistica attende ora che entri nel vivo anche il processo sulla BCube di Casale Monferrato. Quest'ultima, realtà leader nei servizi di logistica integrata in Italia, fondata nel 1952 dalla famiglia Bonzano, è cresciuta fino a diventare un player globale, caratterizzato da una forte presenza internazionale.

BCube, settimo in Italia fra i fornitori di servizi logistici, ha un fatturato di oltre 500 milioni con 40 milioni di Ebitda. Le offerte sono previste a settembre e in questo caso, rispetto alle vendite di Plurima e Bomi, in prima fila ci sarebbero grandi fondi infrastrutturali e di private equity. Circolano i nomi di Sun Capital e Bravia Capital. L'incarico di valutare i potenziali compratori è affidato a Ubs. Di sicuro, il settore si sta dimostrando tra i più interessanti degli ultimi mesi. (C.Fe.)

MODA E DIGITALE

Ferragamo, al via partnership con Farfetch

L'asse con la piattaforma Usa del lusso Farfetch fa bene in Borsa alle azioni Salvatore Ferragamo: il titolo ha superato nel corso delle contrattazioni quota 18 euro per la prima volta da inizio marzo. In una nota congiunta le due aziende del settore moda hanno annunciato una partnership strategica globale che dovrebbe consentire al gruppo fiorentino di accelerare nell'innovazione digitale e di rafforzare la sua strategia digitale omnicanale. Farfetch è un marketplace della moda con oltre 1400 marchi, boutique e grandi magazzini che a marzo 2022 contava su 3,82 milioni di clienti attivi sulle proprie piattaforme e un valore medio per singolo ordine di 632 dollari. «Farfetch - sostiene Marco Gobetti, ceo di Salvatore Ferragamo - rappresenta il partner ideale per dare ulteriore impulso all'e-commerce e all'innovazione omnichannel del brand, alimentando i nostri piani per raggiungere un pubblico nuovo e più giovane e accelerare la nostra crescita». (R.FI)

CRIPTOVALUTE

Ethereum cambia politica e rivede i 2000 \$

90%

IL CALO DI EMISSIONI
Previsto un calo del 90% delle emissioni di token

Dal 15-16 settembre Ethereum, la seconda criptovaluta per capitalizzazione, cambierà il sistema di validazione delle transazioni. Uno storico passaggio che prevede il passaggio da un sistema basato sul mining (denominato "proof of work", lo stesso che utilizza Bitcoin) a uno basato sullo staking (proof of stake). I validatori non saranno quindi più minere e non dovranno più risolvere complicati calcoli computazionali energivori ma holdare (possedere) un numero prefissato di Eth, il token nativo di Ethereum. È previsto anche un cambio nella "politica monetaria", con un calo delle emissioni di token del 90%. In scia a questo evento è recentemente tornato l'interesse degli investitori su Ethereum il cui prezzo ieri ha sfiorato i 2.000 dollari, più del doppio rispetto al minimo a 880 dollari dello scorso 18 giugno.

— Vito Lops

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Mutui, giù i tassi di riferimento
Sulle rate istituti in ordine sparso

Domani su Plus24

Dopo l'impenntata di inizio anno marcia indietro per gli indici Eurirs

Gli istituti stanno rivedendo i tassi fissi ma non sempre è facile capire i prezzi finali

Vito Lops

Il rallentamento dell'economia in atto nell'Eurozona non è una buona notizia in termini assoluti ma può aiutare i mutuatari. In che modo? Ridimensionando le aspettative di inflazione a lungo termine e, di conseguenza, dando respiro ai tassi. Gli stessi che sono balzati alle stelle nella prima parte dell'anno portando a più che raddoppiare il costo dei mutui a tasso fisso, dall'1,5% al 3,5%.

Nelle ultime settimane qualcosa però è cambiato, proprio in virtù dei segnali di un peggioramento del quadro macro. In scia gli indici Eurirs - che vengono utilizzati dalle banche per calcolare le rate dei mutui fissi - stanno scendendo. Quali parametri bisogna guardare per ca-

pire se potranno scendere ancora? Che impatto sta avendo questo sui nuovi prodotti delle banche? Stanno scendendo anche questi oppure, come talvolta accade dal benzinaio quando i prezzi scendono in ritardo rispetto al calo del petrolio, si deve attendere più tempo del previsto per vedere un ridimensionamento dei costi del mutuo? Nell'edizione di Plus24 in edicola domani con Il Sole 24 Ore focus sul mercato dei mutui, con le offerte aggiornate delle 10 banche in questo momento più competitive. Importante più che mai in questa fase di flessione degli Eurirs saper individuare le banche più veloci nell'adeguare i nuovi prezzi. Consigli anche su come non farsi ingannare da "Taeg" troppo bassi in presenza di un'abbinata offerta assicurativa della formula "credit protection insurance".

Focus anche sui mutui agevolati under 36, recentemente scomparsi (nella modalità a tasso fisso) dal mercato. Come mai le banche hanno chiuso i rubinetti sul prodotto che andava per la maggiore fino all'ultima parte del 2021? Quali scenari si aprono nei prossimi mesi anche per i giovani? Allo stesso tempo farei accessi sui mutui a tasso variabile, oggi meno cari rispetto al fisso in partenza ma con prospettiva di peggioramento in caso di ulteriori

3,5%

L'IMPENNTATA

Dei mutui a tasso fisso registrata a inizio anno dopo la corsa degli indici Eurirs

DOMANI PLUS24



DAI MUTUI AI METALLI

Non solo mutui domani sul settimanale del Sole dedicato alla finanza personale: focus sugli strumenti che consentono di investire sui metalli industriali, poi un aggiornamento sul caso H20, finestre sul'Aim e sul private debt

Bnl porta sul territorio i servizi premium
«Più vicini alle imprese e alle loro filiere»L'intervista
Marco Tarantola

Direttore generale Bnl

Celestina Dominelli

«Con il lancio del nuovo modello organizzativo, abbiamo ridotto la distanza tra la componente altamente specialistica e distintiva della banca e del gruppo e i diversi interlocutori territoriali ai quali mettiamo a disposizione tutti i nostri servizi e i canali differenziati per tipologia di clientela». Marco Tarantola è direttore generale di Bnl (gruppo Bnp Paribas) da febbraio scorso quando l'istituto guidato da Elena Goitini ha avviato una riorganizzazione con l'istituzione di 5 nuove direzioni territoriali (Nord Ovest, Nord Est, Centro Nord, Centro e Sud), che inglobano, in una logica di rete unica, i mercati retail, private, Sme (piccole e medie imprese), corporate, pubblica amministrazione, e che rispondono al nuovo dg, in Bnl dal 2008 e dal 2012 vice direttore generale.

Partiamo dall'ultimo step. Perché avete deciso questo cambio di passo?
Bnl è da oltre un secolo attiva sul mercato italiano e opera all'interno di un gruppo internazionale presente in circa 70 Paesi e con all'interno tutte le specializzazioni in campo bancario e finanziario. La nostra sfida più importante era far evolvere, in modo qualificato, la copertura del territorio rispetto a banche più radicate di noi. Con la riorganizzazione puntiamo ad avvicinarci maggiormente alle imprese, alle loro filiere e a tutti i

clienti con un modello coerente sia con i bisogni del quotidiano, sia con progettualità e obiettivi di investimento. Lo facciamo inoltre con un approccio orientato alla sostenibilità economica, sociale e ambientale: ogni nostra iniziativa punta a essere "nativamente" sostenibile essendo questo un valore nel dna del nostro gruppo e nella nostra strategia globale.

In che modo riuscite a intercettare meglio le esigenze del cliente?

Mettiamo a disposizione piattaforme che inglobano una gamma completa di business, con servizi e soluzioni della banca e delle società del gruppo Bnp Paribas in Italia (dall'asset management al bancassurance, dal cib al factoring, etc.), fondamentali in questa fase economica mondiale articolata e con sfide imprescindibili come la transizione energetica o l'attuazione del Pnrr. Questo ci impone di impegnarci costantemente sulla formazione continua dei nostri team e di essere tecnicamente preparati e aggiornati, investendo in innovazione, con un approccio da banca universale e allo stesso tempo specialistica.

La banca come consulente a 360 gradi, dunque?

Absolutamente sì. Viviamo in un contesto "volatile" di difficile interpretazione ed è nostro compito fornire advisory professionale e di qualità sia con gli specialisti attivi nelle filiali e nei nostri diversi centri di competenza sia mediante i consulenti patrimoniali denominati "life banker", nonché attraverso i "financial banker". Tutti operano in piena sinergia sulle esigenze della vita personale dei clienti e su quelle più professionali e imprenditoriali, accompagnandoli nei momenti di transizione, come quello attuale, così come nell'evoluzione e nei momenti di discontinuità delle loro imprese. Stiamo puntando inoltre su un ulteriore fattore.

Quale?
Abbiamo sviluppato via via degli ecosistemi, siglando partnership con diversi operatori (dall'energia

alla mobilità), per far dialogare industrie differenti, nella logica dell'open banking, mettendo a disposizione dei nostri clienti modelli di servizio flessibili che soddisfino bisogni bancari e non.

È in atto ormai da tempo una forte razionalizzazione della presenza delle banche sul territorio. Che ruolo avranno le filiali nella vostra nuova organizzazione?

Le filiali restano al centro del nostro modello distributivo concretamente omnicanale, abilitando, anche grazie alle sinergie con Bnp Paribas, una crescita intelligente e tecnologicamente avanzata. Stiamo investendo per adeguare i formati delle nostre agenzie affinché diventino sempre di più presidi locali della banca, in chiave moderna ed efficiente.

Con il diverso assetto avete lanciato anche una nuova direzione Direct. In cosa consiste?

Si tratta di un diverso modo di offrire i nostri servizi a quei clienti che preferiscano interagire con la banca in modalità digitale, pur senza rinunciare alla specializzazione. E questo ci impone, da un lato, di diventare particolarmente efficienti nella gestione dei flussi e delle interazioni dematerializzate e, dall'altro, di investire costantemente nella tecnologia per abilitare una relazione remota qualificata, come banca agile ed interconnessa.

L'ultimo tassello della riorganizzazione è il Client Service Center per far sì che la banca diventi un hub. Qual è il vantaggio per il cliente?

Con questa piattaforma evoluta, che integra i diversi mercati, il cliente verrà indirizzato verso il percorso di relazione per lui più coerente. E questo grazie a un processo che progressivamente ci permetterà di essere più fluidi ed efficaci seguendo il cliente nella sua relazione con la banca e diventando per lui un hub a disposizione delle esigenze di ogni singolo momento.

LA RETE FISICA

Le filiali restano al centro del nostro modello concretamente omnicanale

L'IMPRONTA

Ogni iniziativa punta a essere "nativamente" sostenibile: è un valore nel dna del nostro gruppo

I CONTI DEL SEMESTRE

Banche/1

Iccrea, l'utile a 683 milioni Npl al 2,2%

Il gruppo Bcc Iccrea ha chiuso il primo semestre del 2022 con un utile netto consolidato pari a 683,3 milioni, in crescita rispetto ai 405 milioni di giugno 2021. Lo rende noto un comunicato della società. In termini di ricavi, il margine di interesse ha raggiunto 1,7 miliardi, in crescita del 18% rispetto al primo semestre dello scorso anno, anche grazie «alle più favorevoli condizioni finanziarie di cui hanno beneficiato i rendimenti dei titoli in portafoglio». Le commissioni nette pro-forma sono salite a 711 milioni di euro, circa 55 milioni in più rispetto a giugno 2021 (+8%). Nel periodo i prestiti alla clientela si sono attestati a 90,1 miliardi e la raccolta diretta da clientela a 120,6 miliardi. Sul fronte della gestione del rischio il gruppo evidenzia un «ulteriore miglioramento degli indicatori di rischio che hanno portato a un npl ratio lordo del 5,9% (6,9% a fine 2021) e un npl ratio netto del 2,2% (2,7% a fine 2021)». «Il Gruppo Bcc Iccrea è fortemente focalizzato sul nuovo piano strategico e i risultati del primo semestre dimostrano che stiamo seguendo le giuste direttrici sia in relazione alle iniziative volte a migliorare la redditività strutturale, sia in termini di complessivo presidio del rischio», commenta Mauro Pastore, direttore generale di Iccrea Banca.

Banche/2

Cassa Ravenna, miglior risultato da dieci anni

Cassa di Ravenna Spa chiude il semestre con un utile lordo salito a 22 milioni (+47,99%) mentre l'utile netto è cresciuto a 17,5 milioni di euro (+56,48%), «il più alto dell'ultimo decennio». È quanto rende noto l'istituto di credito presieduto da Antonio Patuelli secondo cui è «positivo anche il bilancio consolidato del Gruppo Cassa» con un utile netto di 12,8 milioni di euro (+13,70%). La Spa ha riportato, nei primi sei mesi, un margine di interesse di 36,9 milioni (+15,49%), commissioni nette di 25 milioni di euro (-0,24%), un margine di intermediazione di 76,7 milioni di euro (+9,65%). Le rettifiche e accantonamenti per rischio di credito sono state di 14,9 milioni (-3,73%). I costi operativi, «comprensivi dei costi obbligatori per salvataggi di banche concorrenti e dei costi per l'emergenza Covid» ammontano a 39,7 milioni (+6,85%). I coefficienti patrimoniali di Vigilanza al 30 giugno 2022 «confermano l'elevata patrimonializzazione del Gruppo Cassa: il CET 1 Ratio è pari al 13,26% rispetto al 7,85% richiesto dalle competenti Autorità al Gruppo Cassa nel processo di revisione e valutazione prudenziale Srep, mentre il Total Capital Ratio di Gruppo è del 15,02% rispetto al 12,05% richiesto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA