

BANCHE Nel primo trimestre i sei maggiori istituti italiani hanno visto calare i profitti mediamente del 13%, dicono i dati di Value Partners. Ma il campanello d'allarme suona sui proventi: scendono più dei costi

Attenzione a quei ricavi

di Francesco Ninfolo

Il primo trimestre del 2019 ha segnato un rallentamento di ricavi e utili per le maggiori banche italiane rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, quando non si era ancora verificata la turbolenza sullo spread e la frenata dell'economia nel Paese. Secondo i dati aggregati da Value Partners, i sei maggiori istituti di credito hanno ottenuto profitti per 2,75 miliardi, il 13% in meno rispetto a un anno fa. Di questi 1,4 miliardi sono rela-



Giuseppe Castagna

tivi a Unicredit e 1,1 miliardi a Intesa Sanpaolo. «Il trimestre è stato penalizzato da una performance commerciale che risente della situazione di mercato sfavorevole, nonostante il continuo sforzo di diminuzione dei costi e delle rettifiche sui crediti», ha osservato il partner Maurizio Minelli. Il peggioramento dell'ultima riga di conto economico è il risultato di una flessione dei ricavi (-7%) che è stata maggiore di quella dei costi (-4%). Tutte le voci legate ai proventi sono diminuite: il margine di interesse (-3%), le commissioni nette (-7%) e gli altri ricavi (-19%). «Le performance

I PRINCIPALI DATI ECONOMICI E PATRIMONIALI DELLE MAGGIORI BANCHE ITALIANE		Variazione % primo trimestre 2019 rispetto al primo trimestre 2018						
		Unicredit	Intesa Sanpaolo	Banco Bpm	Mps	Ubi Banca	Bper	TOTALE SISTEMA
Efficacia business bancario	Margine di interesse	0,7%	-5,2%	-15,1%	-3,0%	1,8%	-6,6%	-3,1%
	Commissioni	-5,3%	-7,0%	-11,9%	-11,7%	-1,6%	-2,8%	-6,6%
Evoluzione grandezze patrimoniali (*)	Impieghi a clientela	0,0%	0,5%	2,4%	2,9%	-2,1%	-1,1%	0,4%
	Raccolta diretta	-0,4%	2,9%	3,9%	2,5%	1,1%	1,2%	1,3%
	Raccolta indiretta	3,4%	3,6%	5,4%	3,3%	4,3%	3,3%	3,7%
Efficienza operativa	Spese per il personale	-3,5%	-3,1%	-3,7%	0,2%	-3,0%	2,9%	-2,7%
	Altre Spese Amministr.	-6,6%	-10,2%	-21,0%	-5,5%	-9,7%	-11,1%	-9,3%
Qualità portafoglio crediti	Costo del credito (pb)	40	37	58	75	58	62	45
	Crediti deteriorati/lordi (%)	7,6%	8,5%	10,4%	16,3%	10,4%	13,8%	9,3%
	Coperture medie (%)	61,8%	54,2%	43,6%	53,1%	39,1%	54,6%	54,2%
Patrimonio	CET 1 fully phased	12,3%	13,5%	11,8%	11,2%	11,5%	12,2%	12,1%

* variazione rispetto a fine 2018

Fonte: presentazioni risultati 2019, report analisti, rassegna stampa, analisi Value Partners

commerciali delle banche sono state caratterizzate da un margine di interesse ancora in difficoltà a causa del continuo calo dello spread tra interessi attivi e passivi e per effetto dell'introduzione dei nuovi principi contabili IFRS16», osserva Lorenzo Privitera, manager di Value Partners. Tra i costi sono scesi soprattutto quelli amministrativi (-9%), seguiti da quelli per il personale (-3%). Secondo Privitera «gli importanti obiet-



Victor Massiah

tivi raggiunti in termini di efficienza operativa sono da ricondurre a sforzi importanti sul contenimento dei costi amministrativi e del personale consentiti dall'evoluzione dei modelli commerciali delle banche e da un'accelerazione nell'adozione di canali digitali». Per il momento, secondo l'analisi Value Partners, l'evoluzione tecnologica è stata soprattutto un modo per ridurre i costi: ora la sfida è quella di utilizzare il digita-

le per aumentare il bacino dei ricavi, anche con servizi non connessi alla tipica attività bancaria. Gli istituti di credito stanno diventando sempre più piattaforme di servizi in ambiti diversi, dalla compravendita di case al leasing di automobili.

I temi di business hanno avuto nel trimestre un peso maggiore rispetto a quelli sulla qualità dell'attivo. Le rettifiche sui crediti hanno continuato a scendere (-15% a 1,35 miliar-

di Giovanni Barbara - partner KStudio associato (Kmg)

ROSSO & NERO

Nuove società d'investimento semplice

Prosegue il processo di sviluppo di un sistema legislativo a sostegno delle pmi. Il decreto crescita (dl 30 aprile 2019, n. 34), nel testo approvato il 23 aprile, prevede un nuovo veicolo, la società di investimento semplice (sis), che investiranno solo in startup non quotate, in fase di sperimentazione, costituzione e avvio dell'attività, e inoltre la sis dovrà disporre di un capitale sociale almeno pari all'ammontare determinato per le spa (art. 2327 c.c.). L'art. 27 prevede in primis che il patrimonio netto di tali società non possa superare i 25 milioni di euro e devono essere in linea con almeno due dei seguenti parametri quantitativi: i) numero medio di dipendenti inferiore a 250 nel corso dell'esercizio; ii) stato patrimoniale non superiore a 43 milioni; iii) fatturato netto non superiore a 50 milioni. Posto il divieto di ricorrere alla leva finanziaria, il decreto crescita svincola tali società dall'applicazione delle disposizioni attuative dell'art. 6, commi 1, 2, 2-bis del Tuf emanate da Consob e Banca d'Italia in ossequio ai

propri poteri regolamentari, e prevede la necessità di un sistema di governo e controllo adeguato. Per evitare un eccessivo impiego dello strumento, è posto un limite alla costituzione della sis: i soggetti che la controllano, quelli direttamente o indirettamente controllati, sottoposti a comune controllo anche in virtù di patti parasociali o vincoli contrattuali ai sensi dell'articolo 2359 c.c., nonché i soggetti che svolgono funzioni di amministrazione, direzione e controllo presso la stessa, non potranno costituire una o più sis eccedendo il limite massimo di 25 milioni. Poste le deroghe di cui si è detto, cui va ad aggiungersi quella relativa ai requisiti dei titolari di partecipazioni tenuti a rispettare unicamente il requisito di onorabilità, la sis resta destinataria della normativa del Tuf. Quindi l'art. 1 del Tuf sarà integrato con la nuova definizione di società di investimento semplice, ossia «il Fia italiano, riservato a investitori professionali, costituito in forma di Sicaf che gestisce direttamente il proprio patrimonio [...]».

Sofferenze giù a 31,7 mld

di Francesca Gerosa

Meno sofferenze, ma anche meno prestiti alle imprese per le banche italiane. A marzo i prestiti al settore privato sono cresciuti dello 0,8% su base annua, in frenata rispetto al +1,2% di febbraio, secondo quanto emerso dalla pubblicazione «Banche e moneta: serie nazionali» di Banca d'Italia. I prestiti alle famiglie sono aumentati del 2,5% (+2,6% a febbraio), mentre quelli alle società non finanziarie sono diminuiti dello 0,7% (-0,2% nel mese precedente). I tassi di interesse sui prestiti erogati alle famiglie per l'acquisto di abitazioni, comprensivi delle spese accessorie, sono stati pari al 2,17% (2,27% a febbraio); quelli sulle nuove erogazioni di credito al consumo all'8,19%. Invece i tassi di interesse sui nuovi prestiti alle società non finanziarie sono risultati pari all'1,42% (1,51% nel mese precedente); quelli sui nuovi prestiti di importo fino a 1 milione di euro sono stati pari al 2,02%, quelli sui nuovi prestiti di importo superiore a tale soglia allo 0,91%. Lo stesso mese le sofferenze sono diminuite del 37,7% su base annua (-32,4% a febbraio), per effetto di alcune operazioni di cartolarizzazione. Le sofferenze nette delle banche sono calate a 31,750 miliardi di euro dai 33,640 del mese precedente e dai 52,791 miliardi di marzo 2018. Inoltre, i depositi del settore privato sono cresciuti del 3,3% su base annua (+2,8% nel mese precedente). (riproduzione riservata)

di), con beneficio per i profitti. «Il primo trimestre ha beneficiato del proseguimento delle attività di de-risking portate avanti durante tutto il 2018», dice Minelli. Gran parte delle pulizie di bilancio è stata fatta negli ultimi anni, ma è proseguito a inizio 2019. Ora



Marco Morelli

il timore riguarda piuttosto il rallentamento dell'economia, che potrebbe rendere più difficile lo smaltimento dei non-performing loans e portare a un nuovo aumento dei crediti deteriorati. Per il momento lo stock continua a scendere: per le sei banche è arrivato a 117,4 miliardi (-3% rispetto a fine 2018). Le sofferenze sono rimaste stabili (a 64,5 miliardi), mentre sono scesi del 5% i crediti incagliati (unlikely to pay o Utp, a 51,1 miliardi), su cui si concentra sempre più l'attenzione dei banchieri. A livello di coperture ci sono stati progressi sui crediti deteriora-



Alessandro Vandelli

ti complessivi (passando dal 54 al 54,2%): anche in questo caso i progressi maggiori sono stati sugli unlikely to pay (da 39,7 a 40,4%), mentre c'è stata una flessione sulle sofferenze (da 66,3 a 66%). Per quanto riguarda invece gli indici di solidità patrimoniale, le sei banche hanno registrato nel primo trimestre dell'anno un miglioramento del capitale di migliore qualità (common equity tier 1), che è salito al 12,1% degli attivi ponderati per il rischio dall'11,7% di fine 2018. (riproduzione riservata)

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/banche

UNIPOL La compagnia presenta il piano Mission Evolve, con ricchi dividendi, e il mercato applaude. La sfida è muoversi per primi sui nuovi trend, a partire dalle auto a noleggio. Parla il ceo Cimbrì

Guardo oltre le polizze

di Anna Messia

L'accoglienza del mercato è stata decisamente positiva. Venerdì 10 maggio pochi minuti dopo diffusione degli obiettivi del nuovo piano industriale al 2019-201 di Unipol le azioni del gruppo assicurativo sono schizzate a Piazza Affari con un aumento di oltre il 5%. Agli investitori è piaciuta sicuramente la crescita prospettata dei dividendi, che per Unipol Gruppo dovrebbero arrivare a 600 milioni rispetto ai circa 400 milioni dell'ultimo triennio, mentre per Unipol Sai l'ambizione è salire a 1,3 miliardi rispetto al miliardo di euro promesso con il vecchio piano. Quest'ultimo business plan scadeva a fine 2018 ed è stato battuto sia in termini di risultato operativo sia, nel caso di Unipol Sai, per la cedola, che ha raggiunto 1,2 miliardi. «È la dimostrazione che facciamo quello che promettiamo e che non vendiamo sogni ai nostri investitori, così come non li vendiamo ai nostri assicurati», ha sottolineato il group ceo Carlo Cimbrì presentando

il nuovo piano battezzato Mission Evolve che «è sicuramente ambizioso, ma realizzabile, come dimostra l'andamento positivo del primo trimestre, specie ora che Unipol ha messo fuori dal suo perimetro Unipol Banca».

Domanda. A proposito, con la cessione di Unipol Banca a Bper siete diventati azionisti della ex popolare con il 15%. Salirete ancora e chiederete un posto in cda?

Risposta. Arriveremo al 20% entro il semestre, mentre per quanto riguarda la governance non abbiamo fatto nessuna richiesta di entrare nel consiglio, che scade tra due anni. Ma non è detto che continueremo a fare la stessa scelta anche in futuro e non è escluso che il cda cambi prima della scadenza se dovesse prendere atto di non essere più rappresentativo. Ma ad oggi non abbiamo alcuna strategia.

D. Tornando al nuovo piano industriale, la sfida per le compagnie di assicurazioni per i prossimi anni sarà cambiare pelle in un settore che è stato travolto dalle nuove tecnologie.

Come si muoverà Unipol?

R. Con questo piano abbiamo proprio tentato di immaginare come cambierà il nostro mondo, al di là dell'orizzonte triennale del business plan. Noi sia-

e condividere, a partire proprio dall'automobile. Per questo motivo nel nostro piano punteremo molto sul noleggio a lungo termine, dove stiamo programmando un'acquisizione e prevediamo di assicurare 60 mila auto a fine piano. Ma non solo.

D. Prevedete altre acquisizioni? Anche di compagnie?

R. Se parliamo del settore assicurativo, in Italia avremmo problemi di Antitrust, viste le nostre dimensioni, e l'estero non ci interessa, perché sarebbe difficile realizzare sinergie. Ma siamo molto interessati ad acquisizioni utili a migliorare e potenziare i servizi per creare un ecosistema a servizio dei clienti. Penso all'intermediazione delle auto usate o alle piattaforme aziendali di flexible benefit. Gli italiani ogni anno spendono 170 miliardi per la mobilità e potremmo inserirci lungo questa catena di valore, non solo per le polizze.

D. L'altro timore per le compagnie di assicurazione è che lo spread Btp-Bund tenda a salire. Che effetti potrà avere sulla vostra Solven-

cy?
R. Il piano punta a mantenere livelli di sicurezza in termini di Solvency, del 140-160% per Unipol e del 170-200% per Unipol Sai. La modifica del Volatility Adjustment ottenuta dall'Italia in ambito europeo avrà l'effetto di ridurre la volatilità legata allo spread e per evitare effetti negativi staremo bene attenti all'allineamento delle scadenze tra attività e passività. Noi, a differenza di qualche banca che ha annunciato disinvestimenti, punteremo anche in futuro sui Btp, che oggi pesano circa 35 miliardi di euro su un totale di 55 miliardi di investimenti del gruppo. Da cittadino considero inaccettabile che a livello europeo continui ad aleggiare l'ipotesi di richiedere accantonamenti per i titoli di Stato, che penalizzerebbe l'Italia a vantaggio dei Paesi del Nord Europa. Questa per l'Italia è la linea del Piave.

D. Che cosa farete invece di Unipol Rec, la società che avete creato per la gestione degli npl? La venderete o cercherete partnership?

R. Per ora niente, ma... non escludiamo niente. Il contributo di Unipol Rec al gruppo è positivo per una trentina di milioni. Nessuna urgenza, quindi. Non pensiamo di fare una linea di business con Unipol Rec e siamo aperti a partnership se ci portano valore. (riproduzione riservata)

GLI OBIETTIVI DEL PIANO UNIPOL AL 2021

	Unipol gruppo	UnipolSai ass.
Utile netto consolidato cumulato	~ 2.000 € mln*	~ 2.000 € mln
Dividendi cumulati**	~ 600 € mln	~ 1.300 € mln
Solvency II ratio	140-160%	170-200%***

*Comprende il consolidamento di BPER Banca a patrimonio netto per una quota di circa il 20% senza considerare l'impatto contabile positivo derivante dalla valutazione del goodwill. **Dividend Yield implicito sulla base degli attuali prezzi di mercato superiore al 6% sia per Unipol Gruppo che per UnipolSai. ***Solvency II ratio consolidato basato sul capitale economico. Fonte: Assogestioni

GRAFICA MF-MILANO FINANZA

I PROGRESSI ATTESI SUL FRONTE ASSICURATIVO SSSS

	Target 2021	Δ vs 2018
Premi Danni	~ 4.400 € mln	~ +220 € mln
di cui Auto	~ 8.700 € mln	~ +750 € mln
di cui Non Auto	~ 4.300 € mln	~ +530 € mln
CoR Danni (netto riassicurazione)	~ 93%	~ -1,2%
Premi Vita	~ 5.000 € mln	~ +750 € mln
Present Value Future Profit Margin	~ 3,0%	~ +0,8%

Fonte: Unipol

GRAFICA MF-MILANO FINANZA



Carlo Cimbrì

mo leader nell'assicurazione danni in Italia nell'Auto, con 4 milioni di scatole nere, ma anche nel ramo malattia, con Unisalute, e dobbiamo essere i primi a cogliere l'evoluzione. Le nostre vite stanno cambiando. I clienti potranno raggiungerci in ogni momento della giornata, con i canali che preferiranno. Il nostro punto di forza è la rete capillare: 30 mila persone che lavorano per noi e 8.500 punti vendita. Abbiamo calcolato che in media c'è un nostro ufficio a dieci minuti di distanza dalla casa di ogni italiano. I clienti in futuro saranno sempre più al centro dell'offerta assicurativa e a questo scopo sarà fondamentale l'elaborazione dei dati. Anche in questo campo abbiamo già una posizione di leadership e gli investimenti proseguiranno. Il piano prevede 200 milioni di investimenti in tecnologia, con l'obiettivo di arrivare a 5 milioni di scatole nere.

D. Come sta cambiando la domanda?

R. Le faccio un esempio. La mia generazione puntava al possesso dei beni, come l'auto, mentre ora i giovani preferiscono usare

Quotazioni, altre news e analisi su www.milanofinanza.it/unipol