

BANCHE Le sei maggiori italiane hanno chiuso il trimestre con un rosso aggregato di 1,5 miliardi, importo che coincide con le extra-rettifiche per il virus. I numeri e le prospettive del settore nell'analisi di Value Partners

di Francesco Ninfolo

Il coronavirus ha iniziato a colpire le maggiori sei banche italiane, che hanno concluso il primo trimestre dell'anno con una perdita aggregata di 1,55 miliardi, cifra che quasi coincide con le rettifiche legate alla pandemia (902 milioni per Unicredit, 300 per Intesa, 193 per Mps, 70 per Banco Bpm, 50 per Ubi e Bper). È quanto emerge nell'analisi di Value Partners sui bilanci dei sei big, che sen-



Maurizio Minelli

za Covid avrebbero chiuso il trimestre con un pareggio aggregato. Nello stesso periodo, un anno fa, le banche avevano invece chiuso con un utile di 2,54 miliardi. La differenza, oltre al virus, è legata soprattutto alle poste straordinarie per 3 miliardi di Unicredit (che ha chiuso il trimestre con un rosso di 2,7 miliardi). Anche Mps ha registrato una perdita (244 milioni), mentre rispetto a un anno fa sono rimasti stabili gli utili di Banco Bpm e sono aumentati quelli di Intesa (+10% a 1,15 miliardi) e Ubi (+12% a 94 milioni). I profitti di Bper sono scesi da 48 a 6 milioni.

«In questo momento le banche sono cruciali per la stabilità del Paese e sono chiamate a rivestire un duplice ruolo: nel breve, preservare il tessuto imprenditoriale evitando che la crisi economica sfoci in una crisi di liquidità e poi di solvibilità; nel medio lungo termine, sostenere il rilancio», osserva Maurizio Minelli di Value Partners. «Non sarà un 2020 roseo per il set-

Primo colpo ai bilanci

I PRINCIPALI DATI ECONOMICI E PATRIMONIALI DELLE MAGGIORI BANCHE ITALIANE

Variazioni del primo trimestre 2020 rispetto al primo trimestre 2019

		Unicredit	Intesa Sanpaolo	Banco Bpm	Mps	Ubi Banca	Bper	TOTALE SISTEMA
Efficacia business bancario	Margine di interesse	-2,9%	-0,5%	-5%	-20%	-9,1%	+12,4%	-3,3%
	Commissioni	+5,1%	-1,1%	+6,4%	+3,1%	+4,9%	+39%	+4%
Evoluzione grandezze patrimoniali (*)	Impieghi a clientela	+1,5%	+2,4%	+2,1%	+2,6%	+1,4%	-1,9%	+1,8%
	Raccolta diretta	-2,9%	+1,9%	+2,4%	+1,2%	-1,6%	-1,6%	-0,5%
	Raccolta indiretta	+22,2%	-9,2%	-8,4%	-12,4%	-9,2%	-8,1%	-13,1%
Efficienza operativa	Spese per il personale	-0,8%	-2,3%	-1,6%	-3,2%	-2,6%	+19,6%	-0,7%
	Altre Spese Amministr.	-2,4%	-5,7%	-7,4%	-2,4%	-2,5%	+26%	-2,5%
Qualità portafoglio crediti	Costo del rischio di credito (pb)*	104	40	80	156	74	108	82
	Crediti deteriorati/lordi (%)	4,9%	7,1%	8,8%	11,8%	7,5%	11,1%	6,9%
	Coperture medie (%)	65,2%	53,6%	45,0%	49,6%	39,6%	51,9%	54,2%
Patrimonio	CET 1 fully phased	13,4%	14,5%	12,9%	11,9%	12,9%	12,1%	13,6%

*Calcolato dividendo le rettifiche nette su crediti alla clientela annualizzate per i crediti netti alla clientela medi del periodo, pertanto possono differire dai valori esposti ufficialmente dalle banche

Nota1: i valori esposti sono calcolati sulla base dei dati comunicati durante le presentazioni risultati del 3M 2020

Nota2: Nota2: i dati relativi a BPER sono stati esclusi dalla scala cromatica causa del cambiamento di perimetro che limita la confrontabilità con le altre banche

*Variazioni rispetto al 31 dicembre 2019

Fonte: presentazioni risultati, report analyst, rassegna stampa, analisi Value Partners

tore, che dovrà affrontare una contrazione del business e un incremento del rischio operativo senza avere leve per incidere significativamente nell'immediato. Sarà un anno orientato alla difesa dei capisaldi da cui ripartire, su tutti reputation e fidelizzazione della base clienti, e poi alla preparazione per il futuro». Il panorama competitivo potrebbe mutare in modo rilevante, sottolinea Minelli: «Gli istituti più virtuosi stanno capitalizzando gli investimenti nel digitale degli ultimi anni, ma altri si stanno rendendo conto del gap rispetto ai migliori, per esempio su digitalizzazione dei processi, fruibilità delle

app e home banking». Di conseguenza «le banche più piccole o molto esposte ai settori più colpiti sono più vulnerabili a operazioni di consolidamento. Probabilmente si tratterà di assorbimenti più che di integrazioni paritarie».

Le banche dovranno conciliare nuove modalità di lavoro (lo smart working innanzitutto) con l'aumento dell'attività, tra garanzie statali, moratorie e richieste di credito. «I cfo hanno un ruolo fondamentale, vista l'importanza delle azioni di efficienza per rispondere all'incremento delle operazioni. Data la saturazione delle leve tradizionali, saranno sempre

più importanti quelle digitali», dice Minelli. «La revisione del modello di servizio dovrà essere più profonda e trasversale ripensando in modo primario il concetto di filiale, le modalità di assistenza e i nuovi percorsi di onboarding digitale, anche rivolti a prodotti, come il mutuo, oggi considerati difficilmente digitalizzabili. La sfida è garantire una vicinanza continua al cliente, anche da remoto, senza rendere il contatto asettico».

Le banche, in ogni caso, «si presentano al banco di prova più preparate rispetto al 2008», rileva Andrea Sorbo, engagement manager di Value

Partners. Per il momento, aggiunge, «il Covid-19 ha influito per sole due settimane sulla performance del trimestre, non influenzando in modo significativo i proventi e i costi



Andrea Sorbo

operativi che sono rimasti pressoché invariati rispetto al primo trimestre 2019. Tuttavia, è visibile un primo impatto sullo stock di raccolta indiretta (-13%), sintomo della svalutazione dei portafogli dei clienti». La qualità dell'attivo delle banche non risente ancora della crisi ma, osserva Sorbo, ma «le banche dovranno proseguire il lavoro sugli npl per assorbire le insolvenze e fronteggiare un'attività di recupero crediti più complessa. In parallelo sarà fondamentale rivedere i modelli di scoring, affiancando ai meccanismi tradizionali soluzioni innovative abilitate dai big data, dall'artificial intelligence e dal machine learning». (riproduzione riservata)

Banco Bpm entra nel capitale della fintech Tsfvc

È stata perfezionata dal notaio Marchetti a Milano l'acquisizione da parte di Banco Bpm del 10% di TeamSystem Financial Value Chain (Tsfvc). A vendere la quota è stata la Fintech Holding, fondata da Isidoro Lucciola e Riccardo Carradori, che insieme ad altri soci avevano avviato l'iniziativa fintech a sostegno del capitale circolante delle pmi con le società Factor@ Work e Whit-e, confluite nel 2019 in Tsfvc, nell'ambito di un'alleanza con TeamSystem, gruppo leader nei software gestionali per le pmi con oltre 1,3 milioni di clienti e socio di maggioranza di Tsfvc con il 51%. Factor@



Isidoro Lucciola

Work e Whit-e hanno registrato un turnover di 240 milioni, coinvolgendo oltre 850 imprese, in costante crescita. L'alleanza con Banco Bpm, oltre all'ingresso nel capitale, porterà anche in dote finanza per l'acquisto di 400 milioni di euro di fatture, con l'obiettivo della società di sviluppare business per 2 miliardi nei prossimi anni. Lo strumento principale che sarà utilizzato per acquistare le fatture, tramite un veicolo di cartolarizzazione, è il sistema Incassa Subito messo a disposizione gratuita da TeamSystem ai propri clienti. Giuseppe Castagna, amministratore delegato di Banco Bpm, ha

dichiarato che l'istituto «punta sempre più a essere banca di riferimento per le pmi grazie alla specializzazione del proprio modello di servizio e a un'offerta dedicata, facendo leva su soluzioni digitali ad alto valore aggiunto e ad accordi con operatori leader di mercato». La validità di una alleanza tra banca, fintech, operatore di sistemi gestionali e diverse compagnie assicurative (assuntori del rischio) era stata anticipata un anno fa su MF-Milano Finanza da Lucciola definendola cooperative fintech: «Il modello vincente in un sistema bancocentrico come quello italiano è quello di veicolare verso le pmi non finanza alternativa ma tradizionale aggiuntiva, a condizioni vantaggiose, attraverso strumenti a elevato contenuto tecnologico». (riproduzione riservata)

GRAFICA MF-MILANO FINANZA