

**COMMISSIONE PARLAMENTARE DI INCHIESTA
SUL SISTEMA BANCARIO E FINANZIARIO**

RESOCONTO STENOGRAFICO

14.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 17 GIUGNO 2020

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE **CARLA RUOCCO**

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		D'Alfonso Luciano (PD)	16
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	De Bertoldi Andrea (FdI)	19
Audizione del dott. Stefano Barrese, Responsabile Divisione Banca dei Territori, e del dott. Mauro Micillo, Responsabile Divisione Corporate ed Investment Banking, di Intesa Sanpaolo Spa sull'applicazione delle misure per la liquidità di cui ai decreti-legge nn. 18 e 23/2020:		Ferro Massimo (FIBP-UDC)	17
Ruocco Carla, <i>presidente</i> ...	3, 10, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 25, 27	Lannutti Elio (M5S)	14
Barrese Stefano, <i>Responsabile Divisione Banca dei Territori</i>	4, 20, 27	Martino Antonio (FI)	20, 25
		Micillo Mauro, <i>Responsabile Divisione Corporate ed Investment Banking</i>	10, 25
		Pagano Ubaldo (PD)	18
		Pellegrini Marco (M5S)	15
		Pesco Daniele (M5S)	16
		ALLEGATO: Documento consegnato da Banca Intesa Sanpaolo Spa	28

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE
CARLA RUOCCO

La seduta comincia alle 8.15.

Sulla pubblicità dei lavori.

PRESIDENTE. Avverto che la pubblicità dei lavori della seduta odierna sarà assicurata anche mediante l'attivazione di impianti audiovisivi a circuito chiuso e la trasmissione in diretta *streaming* sperimentale sulla *web-tv* della Camera dei deputati.

Audizione del dott. Stefano Barrese, Responsabile Divisione Banca dei Territori, e del dott. Mauro Micillo, Responsabile Divisione Corporate ed Investment Banking, di Intesa Sanpaolo Spa sull'applicazione delle misure per la liquidità di cui ai decreti-legge nn. 18 e 23/2020.

PRESIDENTE. La Commissione ha svolto un ampio ciclo di audizioni sul tema dell'attuazione degli interventi previsti dai decreti-legge n. 18 e 23 del 2020, relativamente al settore bancario e finanziario, per il sostegno alle aziende ed imprese colpite dalla crisi. Sono stati auditi i componenti della Task Force (Banca d'Italia, ABI, Mediocredito centrale, SACE, Ministero dell'economia e delle finanze e Ministero dello sviluppo economico) e il Ministro dell'economia e delle finanze on. Gualtieri. Dal questionario che abbiamo inviato alle banche è emerso il quadro delle complessità delle procedure in atto.

Il *trend* sull'attuazione delle misure citate, nel corso dell'audizione con Banca d'Italia dell'11 giugno scorso, è apparso in crescita. Oltre alle misure di moratoria

(Fondo Gasparrini e sui prestiti) che si sono rivelate particolarmente efficaci, anche il tasso di erogazione dei prestiti sino a 25 mila euro (poi elevato a 30 mila in sede di conversione del D.L. n. 23/2020) è in crescita. Al proposito la Banca d'Italia ha parlato di una percentuale superiore al 60 per cento di finanziamenti erogati rispetto alle domande presentate, mentre nei primi tempi di applicazione della misura, come evidenziato dal nostro questionario, tale percentuale non superava il 40 per cento.

Nelle risposte che ha dato Intesa Sanpaolo alla Commissione si evince che il Gruppo ha ricevuto un numero molto elevato di domande. Anche a livello di una singola banca è importante se il trend delle rogazioni risulti in crescita.

Nel questionario si afferma che per i prestiti sino a 25 mila euro, in sede di erogazione, il Gruppo ha deciso di concedere i finanziamenti immediatamente, prima della concessione della garanzia statale. Sarà interessante conoscere se tale scelta aziendale, oggettivamente nell'interesse dei clienti, consegua anche a difficoltà di gestione delle procedure pubbliche di concessione della garanzia.

Sul tema delle compensazioni il questionario riportava che erano state avviate soluzioni procedurali interne al fine di evitare, anche informaticamente, la possibilità di compensazione in caso di sconfini. Chiederei di conoscere più in dettaglio l'esito di tali procedure.

Sarà interessante conoscere, infine, se i tempi medi di lavorazione, stimati al 20 maggio scorso in 7 giorni di calendario si siano ridotti.

Do pertanto la parola al dott. Barrese e al dott. Micillo, ringraziandoli per la disponibilità manifestata a collaborare con la Commissione.

STEFANO BARRESE, *Responsabile Divisione Banca dei Territori* Grazie. Buongiorno a tutti. Ringrazio la presidente e gli onorevoli componenti della Commissione per l'invito che, come Banca, ci onora e ci dà l'occasione di rappresentare di fatto quello che, come Istituto, abbiamo posto in essere a seguito della situazione emergenziale che si è creata.

Abbiamo messo insieme una presentazione — che è stata distribuita — in cui abbiamo dato un'*overview* iniziale su quello che il Gruppo rappresenta, alcuni passi essenziali su come la Banca si è attrezzata in termini di operatività per rispondere alla situazione emergenziale e poi tre capitoli: uno riguardante le famiglie per rappresentare il sostegno dato loro, le imprese e poi una parte di carattere generale legata alle attività che, come Banca di impatto, abbiamo messo in atto per dare una risposta dal punto di vista sociale. Infine, un ultimo capitolo riguardante le lezioni sul futuro, perché secondo me questa fase è molto importante per estrarre degli elementi utili a beneficio di tutti, ma in particolare sicuramente per la Banca, per affrontare la fase successiva.

Dal punto di vista della presentazione, illustrerò fino alla parte relativa alle imprese enucleando un capitolo riguardante le filiere che poi il dottor Micillo, il mio collega, porterà avanti fino alla fine della presentazione.

Andrei a pagina 3, dove c'è un'*overview* sul gruppo, giusto per rappresentarvi come siamo organizzati. Come vedete, sono sei le Divisioni commerciali del gruppo. C'è la Banca dei Territori, che è la Divisione che fa capo alla mia responsabilità, la Corporate e Investment Banking, che fa capo alla responsabilità del dottor Micillo, le banche estere che qui vengono chiamate International Subsidiary Banks (di fatto è la Divisione che accorpa le attività nell'Est Europa e nel bacino del Mediterraneo), il Private Banking, che è il complemento alla Banca dei Territori. La Banca dei Territori segue sostanzialmente tutte le famiglie e le imprese fino a 350 milioni di euro di fatturato. Il Corporate, le grandi imprese; il Private è il complemento, sostanzialmente

tutte le altre famiglie con mezzi finanziari sopra il milione; e poi le ultime due Divisioni sono quelle che si occupano delle attività di prodotto, in particolare l'Asset Management, che si occupa dei prodotti del risparmio, e l'Insurance, la parte relativa ai prodotti vita e danni. Do alcuni dati per dare l'idea di quanto il gruppo è presente sul territorio in termini di clienti. In Italia, come vedete, circa 12 milioni e 19 nel mondo. Dal punto di vista della presenza territoriale, sono circa 3.700 le filiali in Italia, 4.700 in tutto come gruppo. Gli attivi sono circa 850 miliardi e i crediti circa 400. Complessivamente il risparmio degli italiani che la Banca amministra è circa 900 miliardi, quindi si è molto vicini al trilione, e l'ultimo dato che abbiamo rappresentato in termini di capitalizzazione di mercato è di circa 28 miliardi.

A pagina 4 abbiamo enucleato questo gruppo per darvi l'idea di come è articolato dal punto di vista della presenza territoriale. Per quanto riguarda le filiali che fanno capo alla Banca dei Territori, in realtà sono 3.100 circa e sono le filiali che seguono i 12 milioni di clienti, quindi le famiglie che hanno mezzi finanziari al di sotto del milione; sono circa 230 le filiali, invece, che fanno parte della Divisione Private. Le imprese, invece, sono seguite da circa 360-370 filiali, di cui 250 dedicate alle PMI (Piccole e Medie Imprese), 91 alle attività del no-profit, quindi di tutto il mondo del terzo settore, e poi 27 filiali seguono i 15 mila clienti che fanno capo alla Divisione del dottor Micillo, cioè i grandi clienti, anche in una dimensione internazionale, quindi clienti italiani e clienti esteri.

Andrei a questo punto a vedere cosa la Banca ha fatto in termini di operatività. La pagina 6 e seguenti servono per dare una rappresentazione di come la Banca ha attrezzato la propria operatività nel momento emergenziale. Le priorità che abbiamo seguito dai primi istanti, quindi dalla fine di febbraio, sono immediatamente state orientate a mettere in sicurezza colleghi e clienti. Quando è partita la fase emergenziale della zona rossa sia nel Lodigiano che nel Veneto, abbiamo provveduto immedia-

tamente a filtrare gli ingressi in filiale. Quindi, una delle prime azioni è stata proprio quella del distanziamento. Poi a valle del distanziamento il tema degli accessi, naturalmente selettivi, in modo da evitare assembramenti all'interno delle filiali, cosa che normalmente, essendo l'accesso nelle filiali spontaneo e, devo dire, molto frequente, è abbastanza comune all'interno delle filiali. Progressivamente la Banca si è adeguata alle disposizioni di legge o territoriali. Abbiamo potenziato il dialogo, semplificandolo. Una delle cose che è stata fatta in misura massiva è stata dialogare a distanza con i clienti, perché ricordo come da metà marzo siamo andati in fase di *lockdown* e quindi diventava di fatto impossibile l'interazione all'interno delle filiali; per cui è stato potenziato in misura significativa il dialogo, semplificandolo.

Poi abbiamo potenziato anche tutto il tema degli incassi e dei pagamenti digitali, perché in situazione di lockdown il pagamento digitale diventa un *asset* assolutamente fondamentale per dare una risposta a qualunque tipo di bisogno.

Sicuramente anche per noi lo *smart working* è stato una delle azioni chiave per continuare a operare non soltanto nelle attività normali, di *staff* della Banca, ma progressivamente lo è stato anche per le attività commerciali. Abbiamo seguito le fasi dal punto di vista del lavoro: fase uno, fase due, e oggi potremmo chiamarla « fase tre ». Di fatto, nella prima fase noi abbiamo progressivamente chiuso le filiali al pubblico, chiudendole completamente dopo il 17 marzo, mantenendo la possibilità per i clienti di fare solo pochissime operazioni che non era possibile fare a distanza, prevalentemente operazioni alla cassa. Questo è stato possibile grazie a ingenti investimenti fatti negli anni scorsi per sviluppare e mettere a disposizione dei clienti l'offerta a distanza, cosa che altrimenti sarebbe stata impossibile. Per i clienti privati della Banca, quindi famiglie e imprese, era possibile non solo avviare un processo commerciale a distanza, ma anche poterlo chiudere a distanza; per cui abbiamo reso progressivamente compatibili presenza e orari di apertura delle filiali con un'attività a

distanza che veniva fatta sia in filiale dai colleghi sia presso casa. Questo ha consentito alla Banca di modulare gli orari di lavoro e la presenza fisica dei colleghi in filiale, riducendo al minimo il rischio che con il contagio dovessero stare a casa in quarantena tutti i colleghi. Ciò ci ha consentito di mantenere aperte, anche virtualmente, come abbiamo detto fino adesso, le nostre filiali. Progressivamente, nella fase successiva, fase due e fase tre, siamo andati in apertura con tutte le filiali. Oggi la Banca, di fatto, opera con il 100 per cento delle filiali aperte e con una presenza del 70 per cento dei nostri colleghi. In questo momento i clienti possono accedere in filiale per appuntamento e, nelle filiali più grandi, anche in modo selettivo attraverso un flusso spontaneo.

Per dare un'idea dei numeri dello *smart working*, oggi all'interno del gruppo sono circa 30 mila i colleghi che possono lavorare in *smart working* ed è uno *smart working* attivo, visto che, come ho illustrato prima, anche dal punto di vista commerciale la Banca può consentire questo tipo di attività.

Per quanto riguarda l'adeguamento dei processi, è stato fatto molto all'interno della Banca per velocizzare le attività di *back office*. Per far questo e supportare i colleghi in filiale, che, come abbiamo detto, operavano in misura « ridotta » rispetto al normale, abbiamo creato delle *task force*. Le *task force* hanno mediamente avuto una presenza pari a circa 4 mila colleghi, con punte pari a 4.700, ed erano focalizzate ad accelerare i processi chiave, in particolare legati alla liquidità, uno per tutti l'attività relativa, come diceva giustamente la presidente, ai 25 mila euro. Circa il 50 per cento di queste *task force* sono state focalizzate sui flussi di domanda che arrivavano dai clienti per la gestione dell'azione legata alla liquidità.

Gli scambi documentali, come rappresentato in una *slide*, sono stati fatti tutti a distanza, per cui i clienti potevano accedere a una sezione del sito dedicata a queste iniziative, scaricare la documentazione e inviarla adeguatamente compilata attraverso *e-mail*. In questo modo si con-

sentiva alla Banca di processare centralmente e quindi di lasciare alle filiali solo la fase di finalizzazione.

Andando alla pagina successiva, l'attività di comunicazione, in questo contesto emergenziale, sicuramente ha rappresentato un elemento fondamentale: sia la comunicazione interna sia quella esterna. La comunicazione interna è stata molto importante perché è stato essenziale allineare progressivamente i colleghi nelle filiali e non a quelle che erano le iniziative che progressivamente venivano poste in essere. Ricordo che, anche dal punto di vista normativo, c'è stato un susseguirsi di aggiornamenti e quindi è stato molto importante far sì che i colleghi nelle filiali fossero aggiornati per dare un'informativa completa, per quanto possibile a causa della dinamicità degli eventi, ai clienti che chiamavano o si presentavano. È stata fatta un'attività formativa intensa: oltre novanta ore di formazione per i colleghi, proprio legate agli aspetti che diciamo, oltre all'utilizzo del nostro sito interno con un'adeguata informativa su tutte le notizie e i documenti necessari.

Sul versante esterno, per i clienti, è stata predisposta da subito nel sito una sezione legata all'emergenza Covid con informative su come usufruire dei mezzi che la Banca metteva a disposizione per l'interazione coi clienti, come anche una sezione dedicata alle iniziative per la liquidità, peraltro in ottemperanza alle richieste che erano state fatte dal regolatore, e quindi dando la possibilità ai clienti di trovare lì quanto necessario per dare risposte ai loro bisogni. Sempre in aggiunta a questo, abbiamo comunque approntato una comunicazione continua attraverso un *mailing* per mantenere i clienti informati progressivamente sulle iniziative in essere, senza tralasciare i tanti incontri fatti attraverso webinar sia con le associazioni di categoria — ma riprenderò più avanti questo tema — ma anche con i clienti della Banca.

Passerei al sostegno dato alle famiglie, un'*overview* a pagina 9 delle attività fatte, ma andrei direttamente alla pagina successiva per vedere quanto fatto, in particolare, sulle moratorie e le sospensioni. Per quanto

riguarda le moratorie e le sospensioni, come Banca abbiamo dato spazio immediatamente a tutte le iniziative di legge, ma mi piace ricordare come, già a partire dalla fine di febbraio, la Banca abbia dato la possibilità ai clienti, alle famiglie, di sospendere i prestiti personali e i mutui, da subito, con un approccio che non era solo finalizzato alle zone colpite, ma era esteso all'intero territorio nazionale, perché già verso la fine di febbraio, poi progressivamente a marzo, in generale il tessuto economico del Paese era stato colpito attraverso una riduzione o una sospensione delle attività. Poi ci siamo adeguati alle iniziative di legge sulle sospensioni, in particolare per quanto riguarda i mutui. Complessivamente il numero delle sospensioni al 10 di giugno è pari a 170 mila, quindi un numero estremamente rilevante, per circa 10 miliardi di debito residuo. Come è rappresentato anche nella slide, abbiamo utilizzato il meccanismo di *task force* e il processo di sospensione come gli altri, ma questo è un processo estremamente rapido perché completamente a distanza. Il cliente accedeva al sito nella sezione dedicata, scaricava i moduli, li compilava, li rinviava all'indirizzo *e-mail* rappresentato nel sito e le *task force* centrali a questo punto provvedevano all'immediata sospensione, peraltro retroattiva. Poi ci siamo adeguati progressivamente anche alle disposizioni di legge, in particolare sul Gasparrini, che prevede una serie di verifiche ulteriori per accedere alla sospensione che, come sappiamo, non riguarda soltanto la quota capitale, ma anche la quota interessi. Come Banca abbiamo dato la disponibilità già da subito anche per le sospensioni di Banca.

Per quanto riguarda la quota interessi — penso sia un elemento di interesse per la Commissione —, questa quota viene recuperata dalla Banca negli anni successivi in quote costanti fino alla scadenza finale del prestito; per cui diventa un residuale estremamente contenuto per il cliente che decide a questo punto di sospendere l'intera quota capitale.

Per quanto riguarda il tema delle anticipazioni della CIG (Cassa Integrazione Guadagni), nella pagina successiva, è un'altra

iniziativa importante sulla quale la Banca si è attrezzata con un prodotto e un processo delicato. Un numero importante di colleghi è stato messo a gestire centralmente le domande che arrivavano dai clienti per l'anticipo della cassa integrazione: 1.400 euro per circa nove settimane di sospensione a zero ore. Complessivamente ritengo sia stato molto positivo il risultato finale: come vedete, sono 15 mila i bonifici fatti per 16 milioni. In realtà, il numero che noi vediamo oggi è stabile in quanto riteniamo che probabilmente il percorso dell'anticipazione della CIG si sia fermato sia perché a questo punto iniziano ad arrivare gli assegni dell'INPS, ma anche perché, a seguito di un certo numero di anticipazioni completate, ma non finalizzate, anche le aziende abbiano ricominciato a far lavorare i colleghi. Il processo era fluido, ancorché aveva un elemento di complicazione nell'anticipazione della CIG, in quanto il processo si chiudeva a seguito della ricezione da parte dell'azienda del modulo debitamente compilato che serviva alla Banca per incrociare i dati in modo da procedere all'anticipazione.

La pagina 12 è per rappresentare nell'ambito emergenziale lo sforzo fatto dalla Banca per venire incontro ai clienti su delle attività che nella normalità hanno delle complicazioni, perché rappresentano i processi bancari complicati. Il mutuo sicuramente è uno dei più complicati per lunghezza del processo e anche, mettiamola così, per complessità. Per consentire ai clienti, anche nella fase di *lockdown*, di procedere naturalmente, di partire con il mutuo, quindi con la domanda, e finalizzare alcuni aspetti, in particolare il tema della perizia, abbiamo fatto sì che questa potesse avvenire a distanza, dando la possibilità al cliente di periziare l'immobile attraverso il cliente stesso, che naturalmente può fotografare o riprendere l'immobile. Questo è un elemento per non fermare l'attività su un ambito estremamente rilevante non solo per i clienti, ma anche per l'intera economia.

Idem per le successioni, dove il processo è stato estremamente semplificato, consentendo di espletare la dichiarazione di suc-

cessione anche in questo caso a distanza, in un contesto in cui altrimenti l'attività si sarebbe sospesa e sappiamo che, quando questo evento avviene, è una complicazione significativa la gestione dei conti correnti e delle attività finanziarie. Pertanto, anche in questo caso abbiamo flessibilizzato enormemente il processo sia nell'attività di certificazione da parte dei clienti, ma anche nell'attività di scambio tra la Banca e il cliente. Questo lo vedremo poi nell'ultima pagina con quella che può essere la *legacy* futura di quanto la crisi ci ha lasciato.

Pagina 13: alcuni esempi sulle comunicazioni, che quindi riprendono quanto detto all'inizio. Abbiamo fatto comunicazioni importanti, massive con il *mailing*. Abbiamo usato molto il *mailing* per informare in modo costante i clienti; abbiamo utilizzato gli SMS anche per informare i clienti di come durante questa fase fossero a rischio, per esempio, di *phishing*, che rappresenta il rischio delle frodi informatiche, ma è legato all'utilizzo dei canali digitali della Banca, e questo informando i clienti in modo molto semplice che la Banca nelle sue comunicazioni non chiede mai ai clienti i codici di sicurezza. Questo è un tema che noi ribadiamo sempre ai clienti. La Banca nell'interagire con il cliente non chiede mai i codici di sicurezza; per cui devono essere sempre molto attenti quando qualcuno, tramite una *e-mail* o tramite SMS, chiede al cliente il codice per accedere al sito sicuro. Questa è un'allerta importante sul fatto che in quel momento non stanno parlando con la Banca, ma stanno parlando con un frodatore.

Il tema del sito qui è rappresentato ed è costantemente aggiornato, ma riprende quanto già vi ho anticipato.

Andrei a questo punto a pagina 15 per un'*overview* generale sulle iniziative Banca sui decreti-legge, poi su quanto fatto per la *Business Continuity* delle aziende, visto che il *lockdown* ha trovato impreparato un certo numero di aziende sulla disponibilità di *device* per i propri clienti, e poi daremo – lo farà il dottor Micillo, al quale lascerò il posto – un'*overview* sulle filiere che hanno un'importanza significativa nel contesto at-

tuale. Poi passerà lui alla fase finale della presentazione.

Andrei a pagina 15 sulle iniziative Banca per le famiglie e per le imprese. Noi ci siamo attivati dalla fine di febbraio sulle moratorie seguendo poi i percorsi di legge e immediatamente abbiamo dato la possibilità anche alle imprese di sospendere le rate dei mutui, interessi e capitale, lasciando libera l'azienda di scegliere e facendo questo nella flessibilità di tre o sei mesi rinnovabile. Anche in questo caso l'attività era completamente a distanza e digitalizzata proprio per velocizzare il processo e non impattare sull'attività delle filiali, che peraltro era molto concentrata sulle iniziative della liquidità.

Per quanto riguarda la liquidità come iniziativa Banca, sempre a partire dalla fine di febbraio, per far fronte a quelli che erano i fabbisogni e le esigenze di liquidità immediati, uno per tutti gli stipendi, ma anche il pagamento dei fornitori – perché, nonostante l'attività si fosse fermata, dal punto di vista del *business* era necessario comunque pagare i fornitori – noi avevamo approntato un *plafond* di 15 miliardi di liquidità a breve termine, a diciotto mesi meno un giorno, quindi alla forma « a scadenza più lunga » nell'ambito del breve termine, affinché i clienti potessero comunque continuare a dare ossigeno all'attività commerciale a prescindere dai flussi di cassa derivanti dalle entrate, peraltro dando in parallelo la possibilità di consolidare le linee commerciali non utilizzate, in particolare il portafoglio, in una forma di fido e quindi di un'aggiunta. Abbiamo poi aumentato questo *plafond* a 50 miliardi quando, a seguito dei decreti, quindi « Cura Italia » e in particolare « Liquidità », è stato possibile a questo punto passare su finanziamenti a medio e lungo termine. Complessivamente, di questi 50 miliardi che noi ci auguriamo e sicuramente faremo il possibile affinché siano erogati tutti a fine anno, già oggi ne abbiamo erogati 12, di fatto in due mesi, di cui 4 miliardi sono a valere sulle iniziative del decreto « Liquidità ».

Per quanto riguarda il lavoro fatto con le associazioni – quindi riprendo quell'evidenza che avevamo dato del rapporto con

il territorio e quindi con le associazioni intermedie – abbiamo preso delle iniziative, in particolare abbiamo sottoscritto un accordo con la Federazione del Turismo, dando la possibilità al settore di una moratoria di ventiquattro mesi. Abbiamo raddoppiato la moratoria normalmente immaginata per tutto il mondo dell'economia reale a ventiquattro mesi per un settore che mediamente si immagina possa riprendere effettivamente un regime pieno nel prossimo anno. Quindi la moratoria a ventiquattro mesi dà un ossigeno significativo rispetto alle esposizioni in essere. In aggiunta alle iniziative sulla liquidità che prevedono un preammortamento standard di 24 ventiquattro mesi, ma che come Banca abbiamo dato fino a trentasei mesi, dà delle possibilità di ossigeno, di sostentamento significativo per questo settore non soltanto per l'anno in corso, ma anche per gli anni a venire. Il *plafond* messo a disposizione come credito per il settore era 2 miliardi e, di questi due, uno già è stato erogato. Tra le altre iniziative che abbiamo preso con i settori, sicuramente c'è Confcommercio. Per loro abbiamo messo a disposizione un *plafond* di 2 miliardi erogato anche per il 50 per cento. Poi abbiamo fatto tante iniziative dal punto di vista comunicazionale per tenere a bordo i clienti del settore produttivo.

A pagina 17 rappresentiamo quanto la Banca ha fatto in linea con i decreti, quindi in termini di « Cura Italia », della moratoria legata all'articolo 56. Abbiamo già parlato del numero importante di pratiche aperte con i privati. Per le aziende abbiamo processato 180 mila pratiche di sospensione, quindi un numero estremamente significativo. Di queste, 50 mila sono legate all'iniziativa Banca. L'iniziativa Banca su questo settore è molto importante perché la moratoria di legge copre le piccole e medie imprese. Rimangono scoperte di fatto tutte le imprese sopra questo aspetto dimensionale; quindi abbiamo utilizzato la moratoria Banca a complemento in modo da dare una risposta all'intero settore produttivo. Complessivamente il debito residuo è di 28 miliardi ed è posticipato come rimborso da parte della Banca nei con-

fronti di queste imprese. Poi, sempre come previsto dalla legge, abbiamo attuato la proroga delle linee di credito non rateali in scadenza e quindi posticipandola al 30 di settembre.

Per quanto riguarda il decreto « Liquidità » e in particolare le iniziative sotto i 25 mila euro previste dal Fondo Centrale di garanzia, abbiamo portato il preammortamento previsto a trentasei mesi. Quindi veniva data la possibile alle aziende di fare ventiquattro o trentasei mesi rispetto alla scadenza prevista di sei anni. Tendenzialmente il 90 per cento delle aziende, ricordo, ha di fatto attinto a una scadenza a sei anni per un importo quasi pari a 25 mila euro con un preammortamento, devo dire, abbastanza variabile fra ventiquattro e trentasei mesi; però tendenzialmente le aziende si sono posizionate su questa fascia. Giusto per dare un numero rispetto alle richieste iniziali che la presidente faceva, oggi noi abbiamo erogato circa 109 mila pratiche per oltre 2 miliardi, in significativa accelerazione rispetto ai numeri del questionario che, se non ricordo male, erano tarati alla metà di maggio. È un'accelerazione importantissima. Il *trend* è significativo; è quasi più del doppio rispetto a quello che era stato fornito a quella data e questo sicuramente è dovuto alla progressiva portata a regime delle *task force*; anzi i tempi medi di erogazione sono leggermente migliorati: erano sette giorni, adesso siamo intorno ai sei giorni e, rispetto all'ammontare complessivo delle richieste processate, ormai siamo intorno al 70-80 per cento.

C'è un punto importante che giustamente lei ha sottolineato ed è il rapporto erogazioni e presentazioni al Fondo Centrale. Noi abbiamo attinto in misura importante a quel comma della legge che dà la possibilità di erogare in anticipo rispetto alla richiesta fatta al Fondo Centrale, che peraltro oggi dovrebbe essere intorno a 70-71 mila garanzie rilasciate; quindi dà l'idea del rapporto fra erogazioni fatte e garanzie rilasciate. Questo perché noi abbiamo seguito l'approccio di fornire settimanalmente al Fondo Centrale dei flussi massivi per il rilascio della garanzia. Non

siamo andati con richieste singole, cosa che invece facciamo per tutto ciò che è sulla venticinque, ma attraverso flussi massivi, stante la numerosità delle richieste fatte. Quindi ritengo quel comma estremamente importante: l'assenza di quel comma avrebbe complicato veramente le cose creando, peraltro, un aggravio enorme di lavoro sia per le banche, ma in particolare per il Fondo Centrale. Questo ha consentito alle banche — perché il rischio di una risposta negativa dal Fondo c'è sempre — di prendersi, nel caso nostro, un rischio pari a quella differenza che le ho rappresentato, ma di sicuro, per l'esigenza di dare liquidità immediata all'economia, è stato un elemento fondamentale nell'ambito di quel decreto. In parallelo abbiamo anche già richiesto un miliardo di garanzie sul portafoglio, quindi due portafogli da 500 milioni, che ci consentiranno di caricare progressivamente nel corso dei mesi le ulteriori iniziative di liquidità che faremo. Nell'ambito di questo è importante sottolineare — perché riguarda non soltanto le garanzie di portafoglio, ma tutto l'ambito del decreto « Liquidità » per quanto attinente al Fondo Centrale di garanzia — l'importanza di avere allargato il perimetro di accessibilità. Sicuramente questo è stato un altro elemento fondamentale. Ricordo che nel perimetro di accessibilità al Fondo Centrale di garanzia rimaneva scoperta una serie di *rating*. Oggi, in realtà, il perimetro di accessibilità è molto più ampio e questo ha consentito, peraltro, di fare queste iniziative in misura massiva per tutti i clienti. Le garanzie di portafoglio beneficeranno in misura importante di questo aspetto, essendo addirittura il 20 per cento del portafoglio dedicato al *rating* sotto BB, quindi peggiore di BB.

Per quanto riguarda i processi nuovi, con gli aggiornamenti avvenuti sia in termini di importo che di durata, la Banca è già pronta sia per aggiornare gli importi qualora i clienti lo richiedano, ma anche, per allungarne i termini. Questo sarà possibile quando ci saranno le autorizzazioni da parte dell'Europa. Il processo a questo punto sarà estremamente rapido, gestito come è stato fatto fino a oggi centralmente dalle *task force* e soltanto per la fase deli-

berativa, o meglio, di apertura della pratica di fido, dalle filiali.

Il tema deliberativo lo pongo perché, per velocizzare questo processo, le delibere che noi abbiamo prodotto sono state fatte sostanzialmente a monte. Il processo deliberativo sotto i 25 mila euro è stato un processo centralizzato, quindi su liste massive di clienti, cosicché l'attività delle filiali fosse estremamente rapida e accelerata.

Per quanto riguarda il decreto «Rilancio», abbiamo evidenziato tre aspetti. Il primo è l'importanza della cessione dell'imposta. Anche qui la Banca è già pronta non solo per operare e per supportare finanziariamente le piccole e medie imprese e i contractor, ma anche per anticipare il credito di imposta, avendo una capienza sufficiente per poterlo poi utilizzare. Riteniamo sia un'iniziativa estremamente importante per dare ossigeno a un settore dell'economia molto importante. Effettivamente su questo la Banca conta molto di avere un ruolo da protagonista, come sull'accompagnamento alla patrimonializzazione, che, come sappiamo, nel decreto «Rilancio» ha uno spazio dedicato. *Idem* sul tema della moratoria per gli enti locali. Naturalmente anche su questo siamo pronti. Ricordo che la moratoria riguarda soltanto la quota capitale a valere sul 2020.

A pagina 18 sono rappresentati in sintesi i numeri rilevanti sulle iniziative Banche, sulle iniziative di riferimento ai decreti. Di fatto sono i numeri che avevo anticipato poco fa; per cui in particolare, per l'attenzione che c'è sui 25 mila euro, qui vengono rappresentate le 106 mila posizioni. Io ne ho appena citate 109 mila in quanto 3 mila sono delibere già fatte e in fase di erogazione. Questo è giusto il piccolo differenziale che dicevo prima. Questa è una rappresentazione complessiva che cuba, rispetto a quello che è stato fatto, circa 12 miliardi di cui 4 riconducibili, come vedete, ai decreti «Cura Italia» e «Liquidità».

A pagina 19 c'è un'*overview* su SACE, un altro passaggio importante all'interno del decreto «Liquidità». Nell'ambito di SACE è da sottolineare come ci sia una differenza fondamentale rispetto al Fondo Centrale di

garanzia; nel primo la gratuità, nel secondo l'onerosità, e le diverse percentuali di copertura. In questo caso vanno dal 90 per cento al 70 per cento. Come potete vedere, in termini di *pipeline*, in particolare in termini di manifestazione di interesse da parte dell'azienda, siamo oltre i 200 per circa 5 miliardi. Non sono compresi in questi numeri i dati legati all'operazione importante che è stata fatta a valere su SACE con riferimento alla filiera di FCA.

Per quanto riguarda le operazioni fatte, ne abbiamo erogate, quindi finalizzate, dieci per circa 100 milioni, che, rispetto al complessivo erogato, senza quel dato da parte di SACE, come garanzie rilasciate rappresenta circa il 20 per cento della quota di mercato. Anche con SACE, che su questa attività è partita *ex novo*, non essendo un'attività normalmente riconducibile a quest'azienda, abbiamo lavorato a stretto contatto per il tramite dell'Associazione Bancaria nella fase di avvio e infatti anche su questo siamo stati la prima banca a sottoscrivere il protocollo con SACE.

A pagina 20 c'è un passaggio su quanto dicevo. Abbiamo anche qui cercato di dare una risposta alle esigenze di continuità per quanto riguarda le aziende, per cui abbiamo fatto degli accordi di *rating* per dare alle aziende la possibilità di operare a distanza, per chi non l'avesse; quindi la possibilità di noleggiare computer e, attraverso un accordo con TIM, anche la relativa connettività. Poi c'è stata un'aggiunta importante dal punto di vista delle coperture assicurative, in particolare di salute, dando la possibilità alle aziende che la sottoscrivevano, o meglio, ai dipendenti per il tramite dell'azienda, di avere un'indennità legata o al ricovero in ospedale a seguito del Covid oppure alla quarantena.

Questo per dare un'idea complessiva della copertura che la Banca ha provato a dare come risposte alla situazione emergenziale.

A questo punto lascerei la parola a Mauro Micillo.

PRESIDENTE. Va bene, prego.

MAURO MICILLO, *Responsabile Divisione Corporate ed Investment Banking.*

Buongiorno a tutti. Egregio presidente, onorevoli componenti della Commissione, grazie. Mi associo ai ringraziamenti per l'opportunità che è stata concessa alla Banca e anche a me.

Comincerò parlando delle filiere. Siamo a pagina 21. Le filiere sono un tema di cui Intesa Sanpaolo si è occupata in tempi abbastanza distanti nel tempo, a partire dal 2015, ed è stata certamente la banca *leader* nell'impostare il lavoro sulle filiere. Ciò che diventa veramente importante in questa fase storica di grande emergenza è che i campioni, quindi i capi filiera, si sono resi conto — questa è la nostra percezione — dell'importanza di lavorare su questa logica per aiutare il Paese a riprendere e a riprendere rapidamente un cammino di crescita. L'interesse che abbiamo riscontrato su questo programma, che era già attivo da tempo, è stato notevole. Citerei alcuni recentissimi accordi: l'operazione con FCA, che rappresenta — la vedremo poi nel dettaglio — un'operazione, a mio avviso, straordinaria che consentirà di portare credito e ossigeno a oltre 9 mila *legal entity* che sono fornitori del gruppo FCA in Italia; un'altra operazione di filiera importantissima con Gucci, con Merlo e con Venchi. Credo però che, al di là di queste quattro operazioni che oggi certificano l'accelerazione e l'attenzione che c'è su questa tematica, vale la pena anche dire che dal 2015 Intesa Sanpaolo, per iniziativa all'epoca del dottor Barrese — fu un'intuizione secondo me straordinaria all'epoca —, ha attivato più di settecento filiere. Più di 15 mila fornitori sono attivi nel programma. Sono numeri importanti. Io credo che ci possa essere a valle di questa fase storica un'accelerazione importante su questo tema.

Quali sono i tasselli di questo programma, cioè i punti di forza? Ovviamente, unire le forze con il capo filiera per le piccole e medie imprese, che, come sapete, sono l'asse portante di questo Paese. È un elemento fondamentale perché le piccole e medie imprese possono beneficiare del merito di credito e anche del supporto implicito o esplicito che il capo filiera può dare a tutti i fornitori ritenuti strategici. C'è anche un'importante integrazione di com-

petenze finanziarie, perché per noi il fatto di poter lavorare sulla filiera ci dà un patrimonio informativo che si può riverberare in condizioni più vantaggiose per i fornitori stessi. Lavorare in logica di filiera ci permette anche di accelerare l'accesso alla liquidità, che credo sia un argomento quanto mai importante in questa fase storica. Per noi lavorare sulle filiere significa anche lavorare in modo organico su un piano di rilancio per affrontare l'emergenza Covid.

Passerei a pagina 22. Due *case study* sulla filiera automobilistica e sulla filiera della moda con Gucci, quindi due esempi.

Come sapete, oggi possiamo dire poco del prestito FCA perché siamo in attesa della finalizzazione da parte del Ministero dell'economia e delle finanze e poi del parere della Corte dei conti. Ciò che è pubblico e ciò che si può dire serenamente è che la filiera automobilistica, che ha come capofila FCA, in Italia ha una valenza assolutamente strategica per il tessuto produttivo del Paese: rappresenta il 6,2 per cento del PIL del Paese, 400 mila occupati che arrivano a 650 mila se si considera la filiera estesa, 1,5 miliardi di euro annui in innovazione in Italia. Quindi è il comparto più innovativo; è certamente il comparto che investe di più. Quindi, in termini numerici, è un comparto che ha un impatto rilevante nell'ambito manifatturiero. L'operazione di FCA, che è in corso di finalizzazione con una garanzia pari all'80 per cento, rappresenta il più grande intervento di sempre nel nostro Paese a supporto di una filiera. È stato pensato come un modo per ragionare con un capo filiera su quali fossero i problemi di tutti i suoi fornitori strategici e quindi trovare con un'unica operazione un modo anche tecnico, informatico, come vi spiegherò tra poco, per riuscire a dare ossigeno a oltre 9 mila *legal entity*, quindi 9 mila società i cui flussi provenienti da FCA passeranno tramite i nostri conti e saranno controllati da Intesa Sanpaolo. La destinazione dei fondi, come sapete, sarà dedicata alle aziende della filiera per soddisfare il bisogno di capitale circolante legato alla produzione e al funzionamento degli impianti produttivi ita-

liani. Tutte le controparti che sono state individuate come possibili beneficiari (sono circa diecimila) sono prevalentemente piccole e medie imprese. Questo a patto di garantire la permanenza degli investimenti in Italia e ovviamente favorire la piena occupazione, che sono due delle più importanti condizioni del finanziamento stesso. È stato sviluppato dalla Banca un sistema di monitoraggio dedicato, informatico e sofisticato per il controllo dell'utilizzo dei fondi verso i destinatari individuati.

Per quanto riguarda Gucci, è un altro nome e un altro *brand* straordinario di questo Paese e quindi, come tale, credo, è evocativo di quello che si può fare in tanti altri settori in cui l'Italia eccelle. L'obiettivo della collaborazione è il sostegno alle aziende di tutta la filiera, con progetti di crescita sul territorio, programmi di internazionalizzazione, cosa che per Intesa Sanpaolo è possibile fare grazie a un *network* internazionale straordinario. Abbiamo ricordato prima la Divisione Banche Estere, che ha presenze molto rilevanti nell'Est Europa e nel bacino del Mediterraneo, ma la Divisione Corporate e Investment Banking è presente in ventisei Paesi, venticinque più l'Italia. Ovviamente l'Italia è più importante, ma la nostra presenza negli altri venticinque Paesi garantisce la possibilità di operare attraverso filiali in quarantuno Paesi. Noi siamo presenti tramite filiali, *subsidiaries*, oppure abbiamo anche dei *rep office*. Oggi operiamo in maniera articolata e possiamo essere un supporto a tutte le imprese italiane. Quindi, programma di internazionalizzazione e di rinnovamento delle strutture produttive. Le aziende, in particolare i fornitori, in virtù dell'appartenenza alla filiera potranno accedere a un'ampia gamma di finanziamenti in tempi molto più rapidi, come ho ricordato nella parte generale delle filiere, alle migliori condizioni, soprattutto velocizzando la fase di erogazione del credito.

Che cosa è necessario perché questo avvenga e quindi è stato compreso nell'accordo con Gucci? Il doppio livello di fornitori: i fornitori diretti, che sono circa 375 aziende che hanno un rapporto diretto di fatturato rispetto a Gucci, quindi al capo

filiera, e i subfornitori, cioè i cosiddetti « fornitori indiretti », il cui coinvolgimento deve essere eventualmente portato a conoscenza della Banca dai fornitori diretti e devono essere inclusi nel programma. In particolare, è stato inserito nel programma di filiera la gamma dei finanziamenti legati all'emergenza Covid. Ancora una volta c'è una sinergia tra un programma che prevede una sorta di integrazione verticale virtuale e la possibilità di aggiungere degli strumenti tecnici che sono stati individuati dal Governo in maniera meritoria per aiutare il Paese a riprendere un percorso di crescita. Mi sembra un'iniziativa importante.

A pagina 24 comincia la sezione dedicata all'« *Impact Banking* ». Vorremmo cogliere l'occasione per raccontarvi, se il presidente e voi ce lo concederete, al di là dell'applicare il decreto « Cura Italia », « Liquidità » e delle molte iniziative che abbiamo sin qui esposto, che cosa Intesa Sanpaolo ha fatto esposto per il Paese in questa fase straordinaria. Se mi consentite, mi piace ricordare che cosa immediatamente dichiarò il dottor Messina, che è riportato nella *slide*. Riporto il virgolettato: « La pandemia Covid-19 chiaramente ha evidenziato come le istituzioni private siano chiamate a svolgere un ruolo di sostegno del settore pubblico per contribuire all'interesse comune. In questa nuova fase, dove l'emergenza è sociale ed economica, continueremo a sostenere il rilancio del Paese con ulteriori significative misure ». Questo è il contesto generale in cui possiamo inquadrare tutte le iniziative di cui abbiamo parlato sin qui e anche quelle che vi sto per illustrare. Abbiamo donato 100 milioni. Non è un finanziamento, ma una donazione da parte della Banca per contribuire al potenziamento strutturale del Sistema Sanitario Nazionale. Parliamo di sedici ospedali e due nuovi Covid Emergency Center in otto regioni italiane, più di 21 milioni di DPI (Dispositivi di Protezione Individuale) che sono stati forniti, più di 1.900 apparecchiature medicali e diagnostiche che sono state acquistate. Siamo riusciti a generare cinquecento nuovi posti letto e inoltre abbiamo raccolto 2,3 milioni nella campagna

di *crowdfunding* legata alla nostra donazione. Qui abbiamo cercato di coinvolgere clienti *stakeholder* e chiunque fosse interessato al nostro programma più generale in questa iniziativa.

A pagina 25 c'è una panoramica di chi ha beneficiato di queste iniziative, che, vi ricordo, sono delle più ingenti in Europa. Sono, come ricordavo prima, sedici strutture ospedaliere, due Covid Emergency Center di nuova creazione in otto regioni italiane. In particolare questa iniziativa ha permesso la realizzazione di trentasei reparti *ex novo* e cinquecento nuovi posti letto. Mi piace ricordare che c'è una certa concentrazione nelle zone più colpite. Questo mi pare abbastanza naturale, però è evidente che abbiamo cercato di aiutare il contesto nazionale nel suo complesso.

Infine, a pagina 26 ci sono due esempi di iniziative che sono volte a supportare la ripresa del tessuto socioeconomico delle realtà locali, in particolare quelle più colpite. Qui viene citato il progetto « Rinascimento ». Sono iniziative che Intesa Sanpaolo ha avviato con il comune di Bergamo. Poi vedremo anche il progetto « Ricominciamo insieme » con la diocesi di Bergamo. Sono due programmi che mirano ad aiutare economicamente le microimprese locali.

Il progetto « Rinascimento » consiste in contributi a fondo perduto e finanziamenti a tasso estremamente agevolato alle microimprese per la ripresa e l'evoluzione del modello di *business*. L'iniziativa è divisa in due parti. C'è un'iniziativa « Michelangelo », che è dedicata alle iniziative di breve e medio periodo, che prevede finanziamenti tra i 3 mila e 10 mila euro per garantire sicurezza nel rispetto della normativa vigente e per consentire il rilancio competitivo dell'attività. Poi c'è l'iniziativa « Raffaello » che consiste in finanziamenti tra 9 mila e 50 mila euro per soggetti che intendono anche realizzare progetti di sviluppo e innovazione di medio e lungo periodo evolvendo il proprio modello di *business* con impatti positivi e ricadute sul territorio. Si tratta di iniziative, come potete immaginare, assolutamente innovative,

su cui la Banca credo si sia resa ancora una volta parte attiva.

Il progetto « Ricominciamo insieme » è una collaborazione con la diocesi di Bergamo: sostegno alle microimprese della provincia, erogazione dei finanziamenti fino a 20 mila euro, durata cinque anni con un anno di preammortamento e tasso fisso dello 0,40 per cento. Io credo che le iniziative che abbiamo attivato su Bergamo siano un primo esempio concreto di soluzione a supporto di realtà locali, in questo caso particolarmente colpite dalla pandemia, e Intesa Sanpaolo sta lavorando per predisporre anche dei prestiti di impatto che possano essere utilizzati in risposta in caso di altre situazioni emergenziali.

Passerei a pagina 27. Intesa Sanpaolo ha anche attivato una piattaforma, un'iniziativa, « Intesa Sanpaolo For Funding », sulla quale sono state lanciate numerose iniziative di raccolta fondi in collaborazione con il Dipartimento della Protezione Civile. Ricordo solo che For Funding è la piattaforma di Donation Crowdfunding di Intesa San Paolo dedicata agli enti del terzo settore e permette di avviare iniziative di raccolta fondi facendo leva su una comunità di donatori attivi in particolare sui canali di comunicazione di Intesa Sanpaolo, quindi i nostri *stakeholder*, visti in logica allargata.

Con riferimento all'emergenza sanitaria, Intesa ha avviato collaborazioni, come sapete, con il Dipartimento della Protezione Civile e con altre realtà territoriali per attivare iniziative di raccolta volte al rafforzamento del Servizio Sanitario Nazionale e anche degli enti attualmente chiamati ad affrontare l'emergenza. Abbiamo avviato alcune collaborazioni con dei *partner* di eccellenza per massimizzare l'efficacia. Citiamo Gucci e Dolce & Gabbana per due iniziative concrete che ci piace ricordare come un esempio di quanto è stato possibile realizzare.

Mi avvio alla conclusione a pagina 29. Che cosa abbiamo imparato e che cosa io ritengo abbia imparato il sistema finanziario da questa crisi? Credo che siamo tutti consapevoli che l'emergenza epidemiologica, pandemica, ha messo a dura prova il

nostro sistema economico, ma prima ancora la vita delle persone. Da questa esperienza, secondo me, è importante trarre alcune importanti lezioni per contribuire tutti insieme, quindi noi come sistema finanziario, ma anche tutti gli *stakeholder*, tra cui anche voi e le persone che rappresentate, a una crescita del nostro Paese che sia inclusiva, digitale, orientata a valori sociali e ambientali, facendo leva sulla sinergia e la collaborazione di tutti gli attori coinvolti, incoraggiando l'assunzione di responsabilità e la ricerca di soluzioni innovative.

Abbiamo provato con il dottor Barrese a elencare alcuni degli spunti che crediamo possano essere utili. Cosa abbiamo imparato? Abbiamo imparato che questa emergenza ci ha obbligato ad accelerare la semplificazione dei processi legati al sistema finanziario. Io credo che questo sia qualcosa su cui non dobbiamo e non possiamo tornare indietro, ma dobbiamo continuare ad accelerare, perché è un elemento di efficienza, di snellezza, e quando si raggiunge un risultato è sempre bello non tornare indietro ma andare avanti. Allo stesso modo credo che la digitalizzazione e l'evoluzione normativa, che prima ha ben richiamato il dottor Barrese, abbiano contraddistinto l'operatività di Intesa Sanpaolo. Rappresentano un elemento sul quale è necessario ancora lavorare ed evolvere. Qui si ricorda l'agevolazione a supporto della digitalizzazione dei processi. Potrebbe essere un fattore abilitante. L'identità digitale sin dalla nascita potrebbe essere un altro elemento di accelerazione e anche la digitalizzazione della Pubblica Amministrazione.

Allo stesso modo la digitalizzazione delle imprese è qualcosa che noi stiamo seguendo direttamente. Abbiamo sviluppato all'interno della nostra area di Transaction Banking, che serve tutte le Divisioni del gruppo (quindi è across-divisionale), degli applicativi volti a digitalizzare, a dematerializzare, a rendere molto più facile e immediata la gestione di tutto ciò che è il cosiddetto «*flow business*» delle aziende che operano con noi, che sono integrate e

che ci seguono all'interno della nostra piattaforma Inbiz.

Il Fondo Centrale di garanzia e SACE sono e si stanno dimostrando dei moltiplicatori formidabili di liquidità per le imprese attraverso il sistema bancario. Io credo che il rafforzamento, la prosecuzione, la semplificazione dei processi di sostegno alle imprese in difficoltà siano un argomento che ci accompagnerà per un po' di tempo e credo che siano un'altra cosa su cui è importante non disperdere l'esperienza acquisita.

L'utilizzo e la sinergia virtuosa Stato-banche è un po' una sintesi di quanto ho detto finora.

Infine, l'utilizzo efficace ed efficiente dei fondi comunitari che non sempre è stato un fattore distintivo nel senso positivo del termine per il nostro Paese, ma io credo che su temi come la sburocratizzazione e il ruolo che il sistema bancario può avere in questo processo la sinergia sia evidente.

Concludo sul tema delle filiere, che, come avrete capito, mi è particolarmente caro, perché io credo che ragionare per filiera e quindi ragionare in modo integrato, come io e il dottor Barrese facciamo quotidianamente – io seguo i clienti grandi, tipicamente i capi filiera nella maggior parte dei casi, che hanno come fornitori su fornitori i clienti della Divisione Banca dei Territori – sia l'unico modo e ragione logica di filiera per uscire rafforzati nei settori critici chiave di questo Paese.

Grazie per l'attenzione.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Adesso iniziamo gli interventi. Senatore Lannutti, prego.

ELIO LANNUTTI. Buongiorno. Ringrazio Intesa Sanpaolo per le *slide* e tutto quello che teoricamente viene fatto per i consumatori. «Teoricamente», perché praticamente tra quanto affermato e la realtà c'è di mezzo qualcosa che non torna. Io non so se dipende dalle norme che devono essere riviste oppure dalla pigrizia oppure dalla non assunzione di responsabilità, dal fatto che si pretendeva uno scudo penale, dal fatto che magari anche i prestiti garan-

titi sotto i 25 mila euro sono stati in gran parte utilizzati per sanare i vecchi affidamenti.

Questo non lo diciamo perché io ho un'ostilità verso le banche o verso Intesa Sanpaolo in particolare, ma perché questa pandemia ha messo a nudo ancora di più le lentezze del sistema creditizio nell'erogare i prestiti a imprese e famiglie. Proprio in questi giorni, proprio adesso, fra mezz'ora, sotto la sede di Banca Italia a Catanzaro ci sarà un *sit-in* di protesta per segnalare e denunciare i ritardi delle banche.

Io leggo questa tabella che è stata illustrata a pagina 18: le moratorie, i 7 miliardi di debito residuo, tutte queste cose qui. Voglio ricordare che ho un minimo di dimestichezza ed esperienza, venendo dal sistema bancario, avendoci lavorato, avendo fondato un'associazione dei consumatori.

Si segnalano anche ritardi nella moratoria dei mutui. Tra l'altro, addirittura si dice: « Va beh, ma noi facciamo una grande concessione, un favore ». Non è un favore, perché poi alla fine si pagano gli interessi su quei prestiti sospesi. Nulla di personale, anzi Intesa Sanpaolo è la prima banca del Paese, però forse bisognerebbe migliorare quei rapporti con la clientela, perché se ci sono le lamentele, ripeto, se ci sono le proteste, vuol dire che qualcosa non funziona e noi vi preghiamo di farci sapere se quel che non funziona dipende dalla normativa oppure dai consueti usi, abusi e soprusi del sistema bancario.

Grazie mille.

PRESIDENTE. Collega Pellegrini, prego.

MARCO PELLEGRINI. Grazie, presidente. Ringrazio Intesa Sanpaolo. In buona sostanza, ci avete detto quanto siete bravi. Noi siamo contentissimi che siate così bravi, però purtroppo il nostro ruolo è anche evidenziare le cose che non vanno, e noi abbiamo segnalazioni in tal senso. Divido in due la brevissima domanda che voglio farvi e che è questa: mi riferisco al questionario — quindi sono vostre dichiarazioni — che era aggiornato al 20 maggio. Dai dati che ci avete comunicato, avevate erogato un po' meno del 30 per cento delle

domande presentate per la liquidità al di sotto dei 25 mila euro, quindi un dato assolutamente deludente a fronte, per esempio, del dato del 98 per cento di UBI Banca o del 78 per cento di UniCredit, che è enormemente superiore, o anche del 69 per cento di BPM. Invece, per quanto riguarda la liquidità oltre il 25 per cento, eravate a un valore di poco superiore, al 32 per cento, mentre per quelli concessi ai sensi dell'articolo 13, lettera e), eravate addirittura al 14,7 per cento. Sono dei numeri che veramente lasciano perplessi, perché, dal primo gruppo bancario, che ha anche una responsabilità così grande nei confronti delle aziende, dei cittadini, del Paese, ci saremmo aspettati, e comunque auspichiamo, una risposta più pronta, visto che la situazione del Paese è drammatica da questo punto di vista in conseguenza della pandemia. Il suo collega ha detto che invece in questi ventisei giorni avete raggiunto il 70-80 per cento. Io vi chiederei di essere precisi e quindi di darci esattamente i numeri e le percentuali in maniera che ci possiamo fare un'idea.

L'altra domanda riguarda la moratoria dei mutui. Mi risulta, mi sono arrivate delle segnalazioni secondo cui, oltre alle richieste di sanatoria, a vostra volta chiedete il bilancio delle società, cosa che mi lascia perplesso. Se la normativa prevede una richiesta accompagnata da un'autodichiarazione, perché mai chiedete il bilancio, posto che è una richiesta del tutto legittima? Non ne capisco il motivo. Esaminando il bilancio che fate, decidete se potete accordare o non accordare la moratoria, che invece ha una previsione di legge? Se non è così, e non può essere così, non è un adempimento inutile, che va ad aggravare inutilmente sulla clientela, specie in un periodo in cui ci sono anche dei motivi, specie per le piccole imprese, di essere sgravati da adempimenti? Segnalo — questo è successo anche a me personalmente — che nonostante abbia fatto la richiesta di moratoria, poi mi è arrivata da un lato la telefonata che mi comunicava che volevate il bilancio e dall'altro mi è arrivata una comunicazione in cui mi si segnalava di non aver fatto un pagamento di una rata.

Mettetevi d'accordo, aggiornate i vostri sistemi informatici. Se è successo a me, e ho avuto parecchie segnalazioni in tal senso, vuol dire che non è una cosa così episodica. Grazie.

PRESIDENTE. Ha chiesto di intervenire il senatore D'Alfonso.

LUCIANO D'ALFONSO. Non potrò sentire le risposte alle domande che farò perché siamo precettati in Aula per un voto che ha delicatezza e valore. Io voglio ringraziare per la puntualità dell'illustrazione i due relatori. Mi pare che si sia trattato di una illustrazione che faciliti anche la nostra interlocuzione dialogica. Su questo vorrei fare tre domande. Ho rilevato come i numeri sono numeri che esprimono significato. Tralascio i numeri prodotti quanto alle istanze di moratoria, sia quelle su iniziativa della Banca sia quelle su copertura normativa dell'ordinamento. Invece mi concentro sulle erogazioni fino a 25 mila euro. Il numero di 109 mila prodotti serviti non è un numero non significativo, tenendo da conto l'insieme dei numeri del sistema bancario italiano. Qui arriva la mia prima domanda, perché ci completa gli elementi che ci consentono di giudicare: quali sono stati i tempi di definizione tra il tempo « T con zero », che è il tempo di presentazione dell'istanza, e il tempo dell'erogazione? Io parlo di erogazione, non di quel tempo intermedio dell'accoglimento, perché senno riproduciamo quella maledetta dualità che c'è nella contabilità pubblica tra cassa e competenza. In competenza si è deliberato di accogliere, però poi non c'è quella fattualità che consente al cittadino chiedente di riavere agibilità del suo diritto. Quindi i tempi tra l'istanza e l'erogazione.

Secondo: il costo del servizio bancario. Adesso non è presente l'avvocato Vazio, che è un avvocato puntuto — per un avvocato « essere puntuto » significa saper fare il suo lavoro di battagliatore — e ha fatto un'attività, a volte anche civilmente aggressiva, per fare in modo che si capisse qual è il costo del servizio bancario. Se è possibile su questo drenare un elemento di valore che ci consente poi sul resto di capire. Io

sono convinto che voi vi siete comportati correttamente, perché conosco, al pari del mio collega, pratiche di condotte perfettamente riuscite sul territorio. Anch'io vivo su un territorio, che è quello dell'Abruzzo, a volte mi estendo anche nel Molise, avendo l'idea che gli Abruzzi siano più di Abruzzo, e mi risulta che ci sia stata una condotta puntuale anche quanto al costo del servizio, però mi interessa capirlo sul piano dell'intero sistema Italia.

Vengo alla terza domanda, ed è una domanda davvero da parlamentare. Tutto quello che si è messo in campo ha riguardato un utilizzo della digitalizzazione e della tecnologia. Però questo, direbbe il migliore Cacciari, rappresenta un risultato e un limite perché la digitalizzazione, nei fatti, poi può anche veicolare frode attraverso l'informatica nei confronti del destinatario della misura. Quali sono le misure che un ordinamento bancario quale il vostro ha attivato e attrezzato per evitare che con la digitalizzazione, che porta facilità di erogazione, non ci sia anche la facilità della frode? Questo serve anche a noi come democrazia, come ordinamento pubblico. Come si fa poi a evitare che non ci sia una presa dell'identità digitale del cittadino che ha goduto di quel servizio?

PRESIDENTE. Collega Pesco, prego.

DANIELE PESCO. Buongiorno e grazie per le informazioni che ci avete portato. Comparando i dati della Banca d'Italia e quelli pervenuti dal Fondo di garanzia, penso che si possa ipotizzare, visto che fanno riferimento a date diverse, che al 15 giugno dovrebbero esserci un milione di richieste ricevute dal sistema bancario: 630 mila richieste trasmesse al Fondo di garanzia e quindi 370 mila richieste che probabilmente giacciono nei cassetti bancari, che probabilmente non sono state trasmesse. Secondo voi quanto tempo dovrà intercorrere affinché anche queste 370 mila richieste verranno trasmesse al Fondo di garanzia? E chiedo: secondo voi quanti giorni sono necessari, invece, per l'erogazione di una nuova pratica che arriva magari oggi?

Il confronto con la Germania ci vede perdenti sulle erogazioni. Secondo voi qual

è l'anello debole che cagiona questi ritardi? La garanzia è del 100 per cento e mi chiedo: se la Banca fornisce un diniego a una richiesta, quali possono essere i motivi per cui viene dato questo diniego? Io ci ho provato a pensare un po' e secondo me le risposte possono essere circa tre: o l'azienda è in difficoltà, quindi non riuscirà probabilmente a restituire i soldi, o l'azienda presenta problemi seri, oggettivi, per i quali probabilmente non potrà neanche produrre e quindi non potrà incamerare risorse per poter pagare il debito, oppure vi è un tentativo di truffa (l'azienda quasi non esiste, è una cartiera, richiede i finanziamenti solo per non restituirli e incassarli). Ora, quanti sono stati i vostri dinieghi? Avete una statistica sui motivi dei vostri dinieghi? Soprattutto, fornite i motivi ai vostri clienti del diniego?

Erogate anche sull'apertura di un nuovo conto corrente? Questo è molto importante perché molta gente si trova il diniego e quindi vorrebbe andare in un'altra banca per capire se può ricevere questo finanziamento garantito al 100 per cento dallo Stato.

I tassi. Articolo 13, lettera *m*). Sotto i 25 mila euro il tasso praticamente è fisso, nel senso che vi è un algoritmo che definisce il tasso. È sufficientemente basso. Lo abbiamo fatto per incoraggiare questi finanziamenti e dare una mano alle imprese. La Banca riesce a guadagnare con questi tassi? Per noi è fondamentale saperlo per capire se ci sono le possibilità per poter andare avanti su questa strada o no. È fondamentale saperlo.

Problema della compensazione. ABI ci ha detto che esistono degli accorgimenti tecnici con i quali la Banca riesce a non compensare linee di credito pregresse, nel senso che, probabilmente, molte aziende avevano delle erogazioni in corso, dei finanziamenti in corso, spesso questi 25 mila euro sono stati utilizzati per compensare vecchie linee di fido e poi è stata erogata concretamente la differenza. Ora, voi avete adottato questi accorgimenti tecnici, tra cui il conto d'appoggio o l'assegno circolare?

Ho fatto due conti sui dati che ci avete fornito, quindi sui 25 mila euro. Voi avete

12 milioni di clienti, 106 mila posizioni per le quali avete erogato i 25 mila euro, 3.681 sportelli. Facendo un rapido calcolo, abbiamo ventinove erogazioni a sportello. Secondo voi è un dato sufficiente questo di ventinove erogazioni per ogni sportello o è un po' basso? A me sembra un po' basso, però è una mia impressione personale, essendo voi il primo gruppo. Grazie mille.

PRESIDENTE. Senatore Ferro.

MASSIMO FERRO. Ringrazio anch'io i vertici di Banca Intesa per i documenti. Vengo subito alle domande chiedendo scusa, perché può darsi che debba rientrare al Senato. Sto guardando oltre l'emergenza Coronavirus e quindi mi domandavo, atteso che l'impatto sul PIL del 2020 sarà tra un -11 e un -14 per cento sul PIL dall'emergenza, quali saranno secondo voi i settori dopo l'emergenza che saranno più critici e che quindi avranno bisogno di maggiore supporto al termine delle garanzie statali, che comunque prima o poi interverranno. Sul decreto «Rilancio», è vero che è in corso, avete messo un paragrafo che rappresenta delle vostre azioni, un incentivo alla patrimonializzazione. Volevo capire un po' che cosa pensavate. Da sempre mi batto, ahimè, senza nessun risultato, perché siano bloccati i *rating* prima dell'emergenza Coronavirus, perché il peggioramento del *rating* settoriale e aziendale di conseguenza comporta un peggioramento del merito creditizio del costo per l'impresa. Sarebbe stato un bel segnale da parte del sistema – l'ho detto anche all'ABI – che ci fosse il blocco del *rating* prima, alla presentazione del fenomeno del Coronavirus. Il collega Zanettin, che purtroppo non è presente, mi chiede di rivolgermi queste due domande, che leggo: «L'emergenza sanitaria e il *lockdown* hanno obbligato gli italiani a un cambio radicale di abitudini per quanto riguarda le modalità lavorative e l'adozione dello *smart working*. Quali ritenete saranno gli impatti derivanti da tale trasformazione nel lungo periodo, con particolare riferimento al settore finanziario?». La seconda domanda: «Nelle settimane successive alla pubblicazione del

decreto “Liquidità” vi sono state mosse critiche in merito alla tempistica di erogazione dei finanziamenti previsti dalla normativa, con particolare riferimento alle forme di liquidità per le piccole imprese. Quali sono state le criticità in tal senso? »

Ultima mia considerazione sulle filiere. Vedo che sono filiere che attengono all'*automotive* e alla moda. Secondo me è importante per il nostro Paese che poniate attenzione alla filiera agroalimentare, perché è una filiera veramente importante e mi piacerebbe che emergesse anche negli scritti e rimanesse documentale. Grazie. Buon lavoro.

PRESIDENTE. Ha chiesto di parlare il collega Pagano. Intanto, vorrei dire che un altro punto secondo me fondamentale, su cui ci aspettiamo anche altre risposte, è la ripartizione territoriale dei prestiti, perché è vero il discorso delle filiere, condivisibile, però rischia dall'altra parte di concentrare l'erogazione in alcune zone d'Italia. Infatti il settore agricolo un po' si lega alla domanda precedente, perché il settore agricolo è ripartito diversamente per certi versi, e su questo, secondo me bisognerà avere delle risposte più puntuali, perché è importante. Avere un'economia concentrata — e purtroppo il Covid ce lo insegna per l'ennesima volta — è molto rischioso per un Paese perché, se in quell'area succede qualcosa, intanto è più complicato fermarla e poi ovviamente paga di più, paga un prezzo più alto; quindi non è solo un male per l'area più povera, ma diventa proprio un discorso molto ingestibile, come poi stiamo vedendo. Prego, collega Pagano.

UBALDO PAGANO. Grazie, presidente. Ho alcune domande *flash* sperando di ricevere delle risposte che possano essere utili alla riflessione comune, una delle quali parte da un punto di osservazione che nel tempo è stato rilevato soprattutto sulla capacità di accesso al credito nelle regioni meridionali, che nel contesto nazionale hanno sempre pagato un prezzo molto più alto rispetto alle regioni del Centro-Nord. Ci pare di vedere e di osservare, dall'analisi dei dati che siamo riusciti a raccogliere

anche attraverso le audizioni che abbiamo fatto in Commissione, che, grazie agli strumenti introdotti dal decreto « Liquidità » e quindi da questa forma garantita di prestiti e crediti al consumo, vi sia stato un recupero sostanziale sia in termini di capacità di raccolta, di accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese e dei cittadini residenti nelle regioni meridionali, ma anche in termini di tassi di interesse erogati, essendo il tasso d'interesse imposto quasi uniforme su tutto il territorio nazionale. Volevo comprendere se anche voi, che siete il primo gruppo bancario presente sul territorio, avete riscontrato questo e se questo possa diventare un viatico propositivo anche per azioni di sistema future, al di là della fase emergenziale, per il recupero di competitività per un'area del Paese.

In secondo luogo, siccome siamo in fase di conversione del decreto « Rilancio », vorrei comprendere se sull'*ecobonus*, che voi peraltro avete citato nella relazione che ci avete gentilmente proposto, vi siano delle criticità che voi potenzialmente riscontrate sul sistema di cessione del credito alle banche, soprattutto per quanto riguarda le piccole e medie imprese, perché è evidente che, se questa operazione diventa appannaggio dei più grandi gruppi imprenditoriali, non riscontra il risultato che si prefiggeva in matrice e quindi la possibilità di dare liquidità e lavoro al settore delle costruzioni, che vive essenzialmente e soprattutto di piccole e medie imprese, non di grandi gruppi imprenditoriali.

In maniera più generale, dal vostro osservatorio impegnato e privilegiato, vorrei comprendere se vi siano misure, sistemi, interventi che voi riteniate possano essere utili, soprattutto in fase anticiclica e soprattutto per le fasce di popolazione più deboli e più esposte a questa crisi di sistema, che possano ancora essere messe in campo, in sede di conversione delle normative già in vigore o nel prosieguo di definizione di tutte le azioni che ovviamente dovremo mettere in campo per far sì che si irrobustisca la fase di ripresa, soprattutto a seguito di questa emergenza pandemica, ma sapendo che ovviamente questa si innesta all'interno di un percorso

che viene da lontano e che ha visto i riverberi della più grande crisi economica ancora presenti negli ultimi mesi. Quindi è stata una sorta di «tempesta perfetta», come la chiama oggi Galli della Loggia sul *Corriere della Sera*.

PRESIDENTE. Senatore De Bertoldi, prego.

ANDREA DE BERTOLDI. Ringrazio anch'io il primo gruppo italiano, e lo dico con soddisfazione, perché Banca Intesa è un vanto del nostro Paese ed è ancora, purtroppo, una delle poche realtà veramente nazionali. Quindi un ringraziamento a prescindere per questo vostro ruolo e questa vostra natura. Nello specifico toccherò velocemente un paio di punti perché poi anch'io dovrò recarmi in Senato per il voto di fiducia. Intanto, apprezzo il fatto che siate riusciti, anche attraverso lo *smart working*, a dare risposte o comunque a cercare di dare parzialmente risposte ai vostri interlocutori, ai clienti. Mi auguro però — questo è un auspicio, ma anche una domanda che faccio per capire le vostre intenzioni — che quanto più possibile si vada verso la normalità, perché andare verso il lavoro in filiale, ritornare nei propri uffici vuol dire non solamente riconquistare una dimensione umana e sociale, che è tanto utile anche nel fare impresa, ma anche dare impulso all'economia stessa, perché evidentemente le persone che rimangono a casa non interagiscono col sistema economico, non spendono, mentre il dipendente o l'operatore che è sul posto di lavoro ovviamente va al bar, va al negozio, va al ristorante; quindi dobbiamo tutti andare verso la normalità e mi auguro che anche voi ritornerete a vedere nei vostri uffici la presenza fisica degli operatori. Per quanto riguarda il tema che continua a caratterizzarci in queste settimane di confronto, cioè il tema della lentezza e dell'imbuto, da una parte vi sono dati che paiono rappresentare una positività, paiono dire che il sistema bancario o il sistema politico diano le risposte al credito, e dall'altra, però, ci sono gli operatori, gli imprenditori, gli artigiani, i commercianti,

che lamentano di non avere avuto riscontro. Questo è un imbuto che sicuramente c'è stato e tuttora, purtroppo, c'è. È la risposta che non è univoca, perché da una parte si guarda alle banche come i primi responsabili di questa lentezza, di questo imbuto, e dall'altra si ritiene anche che il fatto che voi richiediate determinati documenti, che non andate immediatamente in delibera senza aver visto i bilanci e senza aver fatto la benché minima valutazione creditizia, sia dovuto al fatto che non vi è stata riconosciuta — soprattutto ai bancari più che ai banchieri — la manleva penale sul tema antimafia e antiriciclaggio. Su questo aspetto, noi, come forza politica di Fratelli d'Italia, abbiamo sostenuto questa vostra posizione e abbiamo ripetutamente chiesto alla politica che governa di togliervi ogni alibi, mi permetto di dire, cioè di liberarvi da valutazioni laddove vi si richiede, come nel caso fino a 25 mila euro, l'immediata concessione del credito, perché se dovete dare credito immediatamente non bastano le garanzie, ma bisogna anche sgombrare il campo dalla manleva sui temi dell'antimafia e dell'antiriciclaggio. Su questo tema avrei piacere di un vostro riscontro nel merito. Concludo con una riflessione. Ritenete, soprattutto in vista delle prospettive autunnali e quindi di un periodo che sarà sicuramente difficile, che la patrimonializzazione delle piccole e medie imprese sia un tema fondamentale? Ritenete che per la patrimonializzazione delle PMI potrebbe essere auspicabile l'utilizzo del Fondo di garanzia? Cioè, quel Fondo di garanzia che oggi è destinato ad alimentare il credito potrebbe essere visto anche come uno strumento per patrimonializzare le imprese? Se così fosse, non ritenete che potrebbe essere utile coinvolgere in questo percorso di patrimonializzazione, di utilizzo del Fondo di garanzia, pure i fondi pensione, i fondi della previdenza complementare, cioè fare in modo che si innesti un circuito virtuoso per il quale le PMI possono avere dei supporti sulla propria patrimonializzazione, quindi sul proprio futuro? Grazie.

PRESIDENTE. Prego, collega Martino.

ANTONIO MARTINO. Grazie, presidente. Io ci tenevo a fare due domande, anche brevi. La prima: quello che è successo sicuramente lascerà il segno nel nostro Paese, però, finita la crisi pandemica (speriamo il prima possibile), il Paese viene rilasciato in una situazione molto complessa. Come nel dopoguerra, ovviamente, questi sono momenti particolari dove si può approfittare per cambiare ciò che non va. Voi dal vostro osservatorio, dalla capacità di interloquire con il mondo dell'impresa, con le grandi comunità operative di questo Paese, avete individuato quali sono i temi da poter combattere e su cui investire per cambiare ciò che in questo Paese non funziona? Ad esempio, la parte della spinta alla digitalizzazione e altre tematiche che vengono fuori da un mondo che è rimasto ingessato per troppi anni. L'altra domanda: il settore dell'*automotive* non è solo FCA, nonostante FCA sia un grosso gruppo, il principale gruppo del nostro Paese. Avete in mente di aiutare la filiera *automotive* in senso generale o è solo la filiera FCA che è nei vostri progetti di sviluppo industriale? Grazie.

PRESIDENTE. Sono concluse le richieste di intervento. Do la parola al dottor Barrese. I colleghi senatori, come preannunciato, sono dovuti andare via, ma potranno prendere visione del resoconto stenografico, oltre a essere comunque attiva la *web-tv*.

STEFANO BARRESE, *Responsabile Divisione Banca dei Territori*. Provo ad andare in ordine. Parto dalla prima domanda del senatore Lannutti. « Il tema della farraginosità dipende dalla normativa o dalla burocrazia? » Io sarei più positivo su questo. Io ritengo che la normativa sia stata fatta in tempi comunque estremamente rapidi, perché ricordiamoci la sequenza delle norme a partire da marzo e poi chiuse sostanzialmente ad aprile, arrivando fino a maggio con gli ultimi emendamenti; per cui direi che la reattività del sistema politico e del sistema bancario nel seguire delle normative, che peraltro nel tempo si aggiornavano, sia stata estremamente rapida; per

cui la mia visione è una visione ottimistica. Peraltro – poi lo riprenderò più avanti nelle risposte – la velocità con la quale di fatto il sistema bancario ha progressivamente dato risposte alle esigenze di vita dimostra come effettivamente, una volta stabilizzatasi la normativa e stabilizzatisi anche i processi e i meccanismi all'interno delle banche – io guardo la mia, ma immagino che sia riflesso su tutte le banche – in realtà poi progressivamente tutto è andato a regime. Ricordo che questo è avvenuto nell'arco di trenta giorni; cioè la normativa del decreto « Liquidità » si è consolidata sostanzialmente entro la fine di aprile. Ricordo che gli allegati sono stati resi disponibili nella seconda metà del mese di aprile. Quindi io ritengo che dal mio punto di vista, dal punto di vista normativo, dal punto di vista di come poi il sistema bancario si è attrezzato, sia un esempio, peraltro da utilizzare in futuro. Nelle lezioni che il collega ha rappresentato alla fine, secondo me è proprio un lascito per il futuro, nella gestione del supporto all'economia reale quello che è stato creato sia attraverso il Fondo Centrale di garanzia sia attraverso SACE. Chiaramente siamo organizzazioni complesse, ricordo che Intesa Sanpaolo ha 100 mila dipendenti, abbiamo visto all'inizio anche il radicamento sul territorio, e ritengo che le risposte siano state effettivamente molto rapide rispetto alla dimensione. Come accennava la presidente all'inizio e nelle informazioni che avevamo dato, sette giorni rappresentano il tempo fra l'arrivo della domanda e l'erogazione; nella seconda parte del mese di maggio e nella prima parte del mese di giugno questo dato è arrivato addirittura a sei giorni, penso che ante crisi i clienti avrebbero messo non una, ma dieci firme per ottenere i soldi in sei giorni. Ricordo che è una media; cioè in alcuni casi siamo arrivati anche – noi, penso come le altre banche – a dare i soldi ai clienti in ventiquattro ore. Ritengo che questo sia un aspetto positivo. Poi non va tralasciato che, come al solito, degli elementi di insoddisfazione sono sempre presenti; è inutile nascondere. Abbiamo ricevuto dei reclami che sulla numerosità complessiva sono co-

munque contenuti. Ricordo che sono 1.600 reclami complessivamente legati all'esperienza Covid. Peraltro, sono numeri che noi dobbiamo fornire al regolatore e, con riferimento, peraltro, alle tematiche in senso stretto della liquidità, sono ottocento. Giusto per dare anche il raffronto dei numeri. Quindi ottocento su complessivamente 110 mila tra erogate e in erogazione. Questo per dare una risposta.

Metto insieme a questo punto le risposte ai senatori Pellegrini e Pesco, perché alla fine toccavano punti simili e così posso essere ancora più preciso anche rispetto alle domande della presidente. I dati che avevamo comunicato il 15 maggio effettivamente rappresentavano complessivamente 149 mila richieste circa arrivate alla Banca tramite il sito, come dicevo all'inizio. Al 10 di giugno, per cui in poco meno di un mese, sono 157 mila. Questo dà anche un'idea della stabilità; cioè il dato sembra essersi stabilizzato. Questo sembrerebbe essere il numero del bisogno complessivo a prescindere dalla dimensione che si immaginava. Con riferimento a questo numero, alla data del 15 maggio avevamo fra erogato e deliberato (noi il deliberato sostanzialmente lo consideriamo erogato, in un processo veloce come quello che abbiamo detto, dalla delibera all'erogazione passano meno di ventiquattro ore, di fatto) erano di circa 44.500 al 15 maggio e il dato che ho fornito durante il mio intervento invece è di 109.754. Questo dà l'idea di come in questo intervallo di venti giorni il dato si sia praticamente moltiplicato quasi per 2,5.

Non entro nel merito del confronto con le altre banche, nel senso che in una prima fase in realtà il numero di erogazioni già al 15 maggio era significativamente maggiore delle altre banche, se vogliamo fare un confronto; quindi non mi soffermerei soltanto sulle domande, ma guarderei le erogazioni. Che a me risulti, le circa 45 mila erogazioni già al 15 maggio rappresentavano un numero importante, confrontato con le altre banche. Il vero tema che è stato importante in questo intervallo di tempo è stata anche la stabilizzazione delle documentazioni che i clienti fornivano. Io ricordo che i clienti fornivano delle docu-

mentazioni alla Banca attraverso il sito. I documenti erano cinque al massimo, di cui due fondamentali, anzi tre: la domanda, l'allegato e poi l'attestazione dell'impatto, che era funzionale al calcolo del contributo creditizio che veniva dato. Quindi molto spesso il differenziale che abbiamo visto fra il numero delle erogazioni e delle delibere e le domande arrivate era anche funzionale al lavoro che è stato fatto nell'intervallo di tempo di riciclo con i clienti rispetto alle informazioni non complete. Oggi, di fatto, il dato che illustriamo nel confronto con le 157 mila rappresenta un delta che, per dirla tutta, ormai sulle filiali è sceso come pratiche intorno alle 130-140 mila, per cui sono pratiche complete, quindi di fatto deliberabili ed erogabili in un intervallo di tempo estremamente ridotto. Come dicevo, di queste 110 mila pratiche deliberate ed erogate, 71 mila sono state presentate al Fondo Centrale di garanzia. Riteniamo, secondo l'obiettivo che ci eravamo dati entro la fine di giugno, di completare nelle prossime settimane il percorso di presentazione, proprio a spiegare quel *gap* temporale che c'era fra l'erogazione e il rilascio della garanzia. Ragionevolmente contiamo entro la fine del mese di poter chiudere il percorso « a vecchio », perché poi sappiamo che questo è un percorso che ricomincia; cioè l'estensione temporale e nell'importo in realtà implicherà molto probabilmente un riciclo di tutte queste pratiche. Come dicevo prima, circa il 90 per cento di queste pratiche è 25 mila euro – sei anni. Ciò significa che molto probabilmente i clienti faranno nuovamente domanda per 30 mila e dieci anni. Questo giusto per dare l'idea che è un processo che ripartirà. Ragionevolmente siamo pronti – ritengo noi come Banca, ma immagino l'intero sistema bancario – per un percorso che ormai sembra sostanzialmente rodato. Dovrebbe essere estremamente rapido e questo probabilmente è uno dei lasciti per il futuro. Oggi, come sistema bancario e come rapporto con lo Stato, siamo pronti per un servizio di supporto. Qui vediamo l'aspetto non soltanto di contributo per la liquidità e in un momento emergenziale, ma come supporto per la crescita per poter sfruttare

ormai uno strumento, come quello del Fondo Centrale di garanzia, così esteso, perché l'abbiamo reso molto esteso, su tutte le fasce produttive, e quindi pronto per poter sostenere la ripresa e la crescita del sistema economico; per cui anche in questo aspetto vedrei degli elementi positivi.

Condivido con l'onorevole Pesco che il diniego può essere legato a elementi di ostatività quando il cliente è in sofferenza e ha deteriorato al di fuori dei limiti previsti dalla legge. Quello è un elemento oggettivo di impossibilità a procedere. Abbiamo chiaramente seguito le norme di legge nell'evitare le compensazioni. Come Banca, noi ci siamo attrezzati attraverso lo strumento dell'assegno circolare, ma anche attraverso la possibilità di deliberare dei fidi a compensazione dello sconfinamento. Come abbiamo anche illustrato, il fido è sempre additivo rispetto a quella che è l'esposizione iniziale del cliente. Il tema del conto corrente, come immaginiamo, è un elemento fondamentale perché l'apertura del conto corrente comunque consente alla Banca di conoscere il cliente in modo approfondito. Uno dei temi chiave nell'ambito di questa iniziativa era proprio il non incorrere nei rischi legati ai temi connessi alla criminalità organizzata, per cui noi sappiamo quanto sia importante il *Know your Customer* in Banca e quindi quanto siano importanti tutte quante le analisi di antiriciclaggio. Chiaramente l'attività è stata significativamente verso i clienti. Complessivamente sono circa 4 mila i nuovi conti che abbiamo aperto, quindi le posizioni nuove estremamente contenute. Questo lo dico non tanto perché è la Banca, e sicuramente su questo aspetto si è agito correttamente, nel senso che abbiamo trovato il meccanismo per evitare che potessero esserci elementi, mettiamola così, di asimmetria informativa, legati poi peraltro all'utilizzo dei 25 mila euro; ma di sicuro questo è stato un aspetto che penso tutti i clienti hanno poi seguito. Di fatto il cliente poi si è rivolto alla sua banca di riferimento, anche perché era il modo con il quale più velocemente poteva ottenere il credito.

Passerei a D'Alfonso, quindi al costo del rischio, sul tema dei tassi. Assolutamente la Banca non utilizza e non ha utilizzato, men che meno in questo contesto, un meccanismo di differenziazione di tassi sul territorio; ci mancherebbe. Mediamente i tassi sono in linea con quelli che avevamo formulato e fornito il 15 maggio, peraltro comunque significativamente inferiori rispetto ai massimi previsti dalla legge. Mediamente, sui 25 mila euro, giusto per dare un numero, il tasso è oggi intorno all'uno per cento. Questo perché è sostanzialmente allineato a quello che è il tasso massimo che è previsto adesso intorno all'1,13 per la scadenza a sei anni, preammortamento 24 mesi, ed è intorno a questo importo perché la fascia prevalente di utilizzo è proprio quella lì e di fatto è il tasso medio a livello nazionale. Mi collego subito a questo punto con questo elemento della distribuzione nazionale perché uno degli elementi che aveva toccato la presidente è il tema della ripartizione territoriale dei prestiti. Noi non vediamo delle concentrazioni. Prendo come esempio proprio il dato dei 25 mila euro per 110 mila pratiche, mediamente distribuite intorno al 45 per cento in nord Italia, intorno alle 35-40 mila pratiche nel sud Italia e il complemento è il Centro; per cui è una distribuzione omogenea, direi, complessivamente, all'interno del territorio nazionale. Questo conferma anche un po' la presenza della Banca, che ha 3.700 sportelli. Mediamente ormai la Banca ha una presenza con una quota di mercato in una media del 14-15 per cento sul territorio nazionale; per cui tendenzialmente riprende anche il perimetro di presenza della Banca; non c'è su questo aspetto un timore di concentrare risorse, almeno su questa componente, nella fascia del Nord.

È chiaro che sulla parte più alta possiamo riscontrare magari una maggiore asimmetria, ma questo è dovuto al fatto che la presenza industriale al Nord è maggiore. Mentre la fascia artigiani e commercianti è distribuita chiaramente — poi il dottor Micillo su questo può essere più preciso — sopra i 25 mila, poi su SACE questo diventa ancora più importante. Però questa è proprio la rappresentazione indu-

striale del Paese. Le questioni poste dal senatore Zanettin toccano un punto importante secondo noi, e riprendo anche un altro punto che aveva toccato l'onorevole D'Alfonso, cioè ritengo che il tema della digitalizzazione sia estremamente importante e i due mesi di lockdown hanno accelerato un processo. Io penso che sia ormai assolutamente da cavalcare — quindi senza tralasciare, come ho sentito nell'ultimo intervento — l'importanza della socialità. Poi lo diciamo noi che facciamo della relazione un aspetto chiave, ma per tutti i meccanismi legati sia agli aspetti formativi (qui il tema dell'istruzione assume un elemento fondamentale) sia al contesto produttivo è importante la spinta alla digitalizzazione; quindi l'importanza delle infrastrutture, l'importanza di assecondare gli investimenti, perché noi sappiamo ancora quanto sia importante di fatto la percentuale di aziende oggi ancora non digitalizzate. Quindi togliamo per un attimo le banche, che più o meno devono esserlo. Ma dal punto di vista dell'economia reale noi sappiamo che una fetta estremamente rilevante delle nostre aziende, in particolare le piccole e medie imprese — chiaramente le grandi lo sono per necessità — oggi ancora hanno una sub-ottimizzazione dal punto di vista del processo di digitalizzazione. Non per altro importantissimi sono stati negli anni scorsi i percorsi di incentivazione di investimenti attraverso il 4.0, che addirittura è un passo oltre. Qui addirittura abbiamo un'esigenza di digitalizzazione di base. Io ritengo che questa fase vada cavalcata, probabilmente nella fase successiva attraverso la prossima legge di bilancio, attraverso investimenti importanti, sui quali, torno al punto, il Fondo Centrale di garanzia assume un'importanza significativa. Ciò che è stato fatto oggi per dare ossigeno al sistema dell'economia reale attraverso i 25 mila euro e le iniziative superiori, quindi gli ottocento, i 5 milioni, in realtà io immagino debba essere fatto per dare una spinta significativa ai percorsi di digitalizzazione e formazione, fuori dalle aziende, quindi la scuola e all'interno delle aziende. È un passo importante. Abbiamo visto quanto sia aumentata

la produttività del sistema nonostante le complicazioni del lockdown e l'emergenza sanitaria. Torno al punto. Sicuramente soffriamo di burocrazia, ma a prescindere c'è un livello di efficienza raggiungibile per tutti. Il percorso è importante. Ritengo che la spinta alla digitalizzazione sia un elemento formidabile per la produttività. I mesi di marzo, aprile e maggio l'hanno dimostrato: le attività sono andate avanti, peraltro, come abbiamo visto oggi, mettendo in pista cose che non c'erano, agevolando numeri estremamente significativi. Questo è un numero che mi piace darvi, cioè la Banca è riuscita nei mesi di marzo e aprile a processare 600 mila pratiche di credito, quindi delibere creditizie. Normalmente, in un anno, in un periodo normale, sono un milione. Questo per dare l'idea dell'onda d'urto arrivata sulla Banca, possibile attraverso i meccanismi di digitalizzazione. Questo è uno degli elementi da considerare e che inevitabilmente dovranno caratterizzare il sistema bancario tutto e naturalmente l'economia reale, perché diventano ancora più importanti i meccanismi di dialogo. Abbiamo dimostrato con il Fondo Centrale di garanzia la possibilità di un meccanismo di dialogo massivo; altrimenti non sarebbe stato possibile avere risposte, per esempio, sul rilascio della garanzia su numeri così importanti. Diventano ancora più importanti i meccanismi di dialogo fra sistema bancario finanziario e le istituzioni, per esempio, legate ai profili dei clienti. Dal punto di vista del *Know your Customer* questo semplificherebbe enormemente le cose, quindi il tema di un'identità unica e la possibilità poi di utilizzare l'identità unica presente nelle banche anche per i servizi istituzionali, se c'è effettivamente un elemento sul quale in Banca, una volta tracciato il profilo del cliente, se ne ha una certezza importante. Pensiamo al tema dell'antiriciclaggio e dell'antimafia. Questo semplificherebbe enormemente le procedure e i processi.

Con riguardo al quesito posto dal senatore Ferro sul tema del PIL e dei settori, su questo magari lascio intervenire Mauro. Io ritengo che uno dei settori che andrà supportato in misura significativa sia sicura-

mente il turismo, ma vediamo in senso lato, quindi non soltanto il tema dell'accoglienza, dell'intrattenimento e della ristorazione. Questi sono tre settori che noi vediamo costantemente attraverso, per esempio, i flussi che rileviamo dai POS e sono tre settori che hanno avuto un impatto terrificante nei mesi di lockdown. Su questi giusto il settore della ristorazione si sta iniziando a riprendere. Noi vediamo che i flussi dei POS, per esempio, nell'ultima settimana, confrontati con i mesi di gennaio e febbraio, hanno ancora un calo del 37 per cento, ma ricordiamoci che questi sono settori che sono andati a zero, di fatto. Quindi io ritengo che questo settore, peraltro con il 13 per cento del PIL nazionale, quindi un settore con un'occupazione significativa, debba beneficiare in misura importante di quei meccanismi che dicevamo prima supportati dal Fondo Centrale di garanzia.

La dimensione di queste aziende normalmente è una dimensione *compliant* con la definizione utilizzata per la prima volta nel Fondo Centrale di garanzia, quindi nel decreto « Liquidità », di *Mid Cap*. Le *Mid Cap* non avevano accesso al Fondo Centrale di garanzia. Quello è stata un'ulteriore *flexibility* messa nel decreto « Liquidità » per aumentare il perimetro di accesso, altrimenti avremmo avuto fuori tutte le aziende da 50 dipendenti a 250. Questo è un altro aspetto estremamente significativo.

Per quanto ci riguarda, in realtà noi riteniamo l'ecobonus uno strumento veramente importante. Sicuramente noi non prediligeremo i grandi *contractor*. I meccanismi di processo interno della Banca sono studiati per supportare tutte le dimensioni aziendali, quindi non soltanto attraverso il risultato finale dell'anticipazione del credito d'imposta, ma anche attraverso, in particolare, il finanziamento dei lavori. Di fatto è uno schema che è di stimolo alla domanda e di supporto al fattore produttivo. Il tema della patrimonializzazione ritengo che sia fondamentale, come detto tante volte, su questo di sicuro un meccanismo di accompagnamento dei capitali verso le aziende è rilevante. In parte su questo possono essere utilissimi i PIR, ma

ritengo che veicolare risparmio da parte dell'imprenditore verso il capitale attraverso delle incentivazioni importanti può essere un elemento significativo. Questo è sempre stato nella storia, dal punto di vista del sistema imprenditoriale, uno degli elementi che ha fortemente incentivato sia l'attività di investimento sia l'attività di patrimonializzazione. Su questo vedo più difficile, naturalmente, l'utilizzo del Fondo Centrale di garanzia. L'utilizzo del Fondo Centrale di garanzia in realtà è una copertura a un credito, che in questo caso non può trasformarsi in capitale, anche perché a questo punto sarebbe la banca commerciale a diventare azionista. Può essere chiaramente uno strumento positivo; dal punto di vista di quello che la politica può mettere a disposizione, può essere uno strumento magari perpetuo, perpetuo o semi-perpetuo, che dal punto di vista anche degli indicatori di bilancio può essere assimilato a capitale. Gli strumenti li conoscete meglio di me, ma di sicuro su questo SACE, per esempio, potrebbe essere, come è già stato, nell'ambito del decreto « Liquidità », attraverso le garanzie, uno strumento utile per il rafforzamento patrimoniale. Quindi non *equity*, quindi senza le « preoccupazioni » che l'*equity* può dare ad alcuni imprenditori con la presenza dello Stato, ma un ibrido con contenuti di patrimonio potrebbe essere effettivamente uno strumento di forte supporto e di miglioramento degli indici, che mi collega a questo punto con il tema del *rating*. Il *rating* è un elemento che veramente è parte integrante della nostra attività. Non è assolutamente evitabile. Sicuramente può essere stato — poi non conosco i dettagli — uno dei motivi per cui i nostri gestori con l'occasione chiedono ai clienti bilanci. Ricordo che questo è proprio il periodo dei bilanci e normalmente, in particolare, per le aziende che seguo io è proprio aprile-settembre il periodo nel quale gli imprenditori chiudono e hanno possibilità di rilasciarci bilanci. Per noi è comunque fondamentale l'esigenza di aggiornarli, a prescindere dal fatto che come Banca poniamo in essere tutti quegli elementi utili per attenuare gli impatti negativi derivanti da scenari avversi. Il tema

delle filiere è uno di quelli, come giustamente il dottor Micillo ha rappresentato, è il modo con il quale miglioriamo il *rating* dei piccoli fornitori cercando di portarlo il più possibile verso il *rating* del capo filiera. Questo è un elemento importante. Normalmente i capi filiera sono più resilienti anche soltanto per la loro dimensione internazionale per la diversificazione del *business*. Un altro elemento che noi utilizziamo è il *rating* qualitativo. I loro investimenti sulla digitalizzazione, sulla formazione, su tutti questi temi che hanno un importante valore qualitativo nella sostanza, ma che non sono spesso tracciabili da un punto di vista quantitativo, noi riusciamo effettivamente a valorizzarli dando dei benefici importanti in termini di *rating*. È un ulteriore elemento per supportare le aziende nei loro percorsi di sviluppo. Penso di aver toccato tutte le questioni.

PRESIDENTE. Dottor Micillo, prego.

MAURO MICILLO, *Responsabile Divisione Corporate ed Investment Banking*. Solo due temi: uno caro al presidente e un argomento che mi piacerebbe approfondire. In sintesi, settori *versus* filiere *versus* geografie. Non sono in competizione, nel senso che il nostro presidio in termini geografici rimane impregiudicato. È quello che è e quello che ha rappresentato chiaramente il dottor Barrese. Per chi, come me, segue le aziende di grandi dimensioni, è chiaro che per come è il tessuto produttivo industriale italiano c'è una concentrazione in certe aree. Tuttavia, se si va a vedere — ed è evidente nel caso dell'*automotive* che citavo prima — com'è la ripartizione della filiera diretta, per esempio, di FCA geograficamente concentrata, ma se consideriamo la filiera indiretta, quindi se consideriamo anche i concessionari, i fornitori, cioè tutto il mondo che gira intorno all'*automotive*, allora la ripartizione geografica è molto più diversificata. Quindi in realtà il ragionare per filiere è come una sorta di *overlay*, quindi è come una metodologia trasversale che va sopra la metrica geografica e che aiuta, anzi, a lenire il problema della concentrazione. Come di-

ceva il dottor Barrese prima, essere parte di una filiera per una piccola o media impresa significa avere fino a, per esempio, due *notching* di miglioramento del *rating* solo per essere stata identificata da un *champion*, da un capo filiera, come un fornitore strategico dello stesso. È un elemento che aiuta a compensare quel divario industriale, che è storico (c'è dall'Unità d'Italia), tra una parte del Paese e l'altra. Quindi io lo trovo da questo punto di vista certamente meritorio, e ci sono delle evidenze.

PRESIDENTE. Una notazione anche sulla base di alcuni comunicati stampa delle scorse settimane, proprio relativa alla filiera dell'*automotive*. L'importante è che effettivamente il vantaggio sia diffuso in tutta la filiera, quindi che i concessionari a loro volta godano anche nel sistema di pagamenti (saldo, fattura eccetera) di ciò che poi è stato fatto per il capo filiera.

ANTONIO MARTINO. Presidente, scusi, giusto una notazione sul settore *automotive*. Oltre a FCA, che ovviamente ha tutta una serie di... Poi le macchine tedesche sono piene di pezzi di manifattura italiana.

MAURO MICILLO, *Responsabile Divisione Corporate ed Investment Banking*. Rispondeva anche su questa cosa, andavo per differenza. Sto cercando di complementare perché ha risposto in maniera pienamente soddisfacente il dottor Barrese, però c'erano due o tre temi su cui devo rispondere io. Il settore *automotive* chiaramente non è solo FCA. FCA rappresenta un *balk*, cioè un elemento importante, più dell'80 per cento di quello che viene fatto in Italia nell'*automotive*, però noi non è che ci disinteressiamo dell'altro, anzi, direi che è una cosa che seguiamo con grande attenzione, perché il settore dell'*automotive* in sé, non solo FCA, è il settore a maggior contenuto in termini di investimenti e di innovazione del Paese. Sarebbe controintuitivo e contro le nostre dichiarazioni generali di principio, che, mi creda, sono il nostro modo di agire, se noi ci disinteressassimo di quel 20 per cento che magari ha

un tasso di innovatività e un tasso di creatività anche paradossalmente più interessante dei *big champion*. Quindi la mia rassicurazione sul fatto che siamo consapevoli che FCA non è l'unica cosa che c'è nel settore *automotive*. Le posso assicurare che è presente e che faremo tutto quello che è possibile per supportare l'intera filiera che è così rilevante per il sistema industriale, al di là di FCA che, comunque rivendico con orgoglio il fatto che si tratti di un'operazione di straordinaria portata, è la più grande della storia di questo Paese, la prima, la più innovativa. Con un'operazione di filiera come questa siamo riusciti a portare ossigeno a quasi 10 mila imprese, di cui 9 mila in Italia. Ci riusciremo, perché stiamo aspettando il decreto, però ormai l'operazione è stata costruita a tempo di record. Abbiamo fatto delle innovazioni tecnologiche, informatiche eccetera, peraltro nemmeno facendole pagare all'interno del finanziamento, perché sapete che in teoria abbiamo la possibilità di recuperare dei costi; è previsto dalla normativa SACE eccetera. Noi questa cosa non l'abbiamo messa perché riteniamo che quell'investimento sia per il futuro del Paese. Quindi non abbiamo messo questi costi. Io credo che questo debba oggettivamente essere apprezzato. Mi sarà consentito di rilevare con un po' di dispiacere che negli interventi di alcuni suoi onorevoli colleghi questo aspetto è oggettivamente passato un po' in secondo piano e invece francamente ritengo che forse sarebbe dovuto essere considerato maggiormente. Un altro tema importante che era stato toccato era quello dell'agroalimentare. È stato detto solo moda e *automotive*. No, io ho portato due esempi concreti e attuali, perché ci sono comunicati stampa eccetera, ma noi siamo il *leader* assoluto dell'agroalimentare. Stefano Barrese, in particolare la sua Divisione, ma poi sempre con il supporto, perché noi lavoriamo insieme, quindi strutturiamo i prodotti per i suoi clienti, ragioniamo in logica di relazione con il cliente. Poi le Divisioni sono delle tassonomie nostre che al cliente non importano, perché al cliente interessa Intesa Sanpaolo. Noi ci presentiamo, come avete visto anche in questa sede, come

Intesa Sanpaolo. Chiaramente ci dobbiamo suddividere i lavori, così come ci suddividiamo le domande e le risposte in un contesto come questo, ma lavoriamo come un *unicum*. Il settore agroalimentare è il settore portante, insieme al turismo e agli altri citati, di questo Paese, ed è un settore chiave sul quale noi siamo massicciamente presenti con tutti i prodotti e servizi della Banca al di là delle tassonomie interne, delle Divisioni, perché ci sono banche che sono divisionalizzate e altre che sono funzionalizzate; ma credo che su questo non ci siano dubbi e se c'erano li voglio sgombrare dal campo. Ho usato tre esempi recenti solo per far capire come, a mio avviso — questo ci tengo a ribadirlo — il grande portato di questa crisi sul tema delle filiere sia che i *champion*, dal mio punto di vista, seguendo io le aziende di più grandi dimensioni nella nostra suddivisione interna dei compiti, si sono resi conto della portata molto più di prima. Secondo me questo è un lascito importantissimo che da qui in avanti diventerà un argomento, un architrave portante del nostro modo di lavorare, ripeto, che è una sorta di *layer* che sta al di sopra di geografie, settori eccetera, che aiuterà secondo me a portare benefici e crescita anche in quelle aree in cui di solito sono ubicati, per ragioni di costo del lavoro, per ragioni di specificità eccetera, i fornitori e le aziende di minori dimensioni. Da ultimo, c'era il tema dei *rating*, perché un vostro onorevole collega ha citato anche il tema dei *rating*. Sarebbe piaciuto che i *rating* fossero sospesi anche a noi, però noi siamo soggetti regolati, abbiamo una serie di incombenze e dobbiamo chiaramente muoverci all'interno di queste. C'è da dire, a beneficio dei nostri regolatori, che la Banca Centrale Europea, a cui noi siamo assoggettati, quindi la SSM (Meccanismo di Vigilanza Unico), ha dato dei messaggi molto chiari alle banche, che noi stiamo seguendo. Voglio chiarire. Il messaggio che è stato dato è quello di utilizzare tutta la flessibilità che è consentita all'interno dei nostri modelli per fare in modo di considerare questa fase come una fase effettivamente straordinaria, fermo restando che poi l'SSM, quindi la BCE, si riserva di

valutare nel prosieguo e quindi verso la fine dell'anno quali saranno effettivamente gli impatti stabili e duraturi. Credo di poter interpretare anche il pensiero del dottor Barese, perché lavoriamo assieme (il Comitato Crediti è unico in Banca), insieme ai Crediti e al *Risk Management* noi stiamo lavorando in modo proattivo nella scia di questa indicazione generale, perché non poteva la BCE, dopo aver lavorato per un lustro su una normativa che fosse più o meno omogenea a livello europeo sui *rating*, concessione del credito, in quindici giorni durante una pandemia globale era un po' difficile, se non con indicazioni di principio generiche, tornare indietro. Mi pare evidente che noi non potevamo che muoverci in questo solco. Lo stiamo facendo, dal mio punto di vista, in modo assolutamente proattivo, nell'interesse, ripeto, che è comune, di fare in modo che le aziende superino questa fase e sopravvivano, perché noi prosperiamo se le aziende prosperano. Non ci sono dubbi su questo.

STEFANO BARRESE, *Responsabile Divisione Banca dei Territori*. Mi sono perso un pezzo di domanda del senatore D'Alfonso sul tema delle frodi, su questo tema che avevo toccato velocemente durante la presentazione: digitalizzazione importante, ma veicolo delle frodi. Questo è un aspetto estremamente significativo perché c'è stato un incremento importante anche all'interno della nostra Banca. Se c'è un fatto sul quale si può aumentare la collaborazione tra sistema finanziario e istituzioni, ma anche cercare di trovare una collaborazione importante con le società di telecomunicazioni, magari potendo normare anche alcuni aspetti, è sul potere intervenire in modo importante e penale sui siti, perché poi queste cose avvengono attraverso

dei siti che poi condizionano attraverso l'attività di *phishing* il rilascio delle credenziali, come dicevamo prima, da parte dei clienti. Qui è rilevante naturalmente la collaborazione con le società di telecomunicazioni, cioè con chiunque possa poi dare informazioni di dettaglio su chi c'è dietro, altrimenti questo lo vedo come un aspetto potenzialmente negativo nei confronti dei clienti; cioè il cliente frodato sicuramente perde di fiducia in generale verso la digitalizzazione, che invece è un elemento che noi dobbiamo spingere sicuramente dal punto di vista dell'utilizzo dei *device*, ma anche dal punto di vista dell'utilizzo delle carte e dei conti di pagamento. È un aspetto estremamente rilevante la spinta sulle carte e sui conti di pagamento, anche perché è un aiuto importante verso le fasce più deboli. Oggi, per esempio, sui conti di pagamento viene ancora praticata l'imposta di bollo, che è un onere importante. Qualora fosse tolto, si andrebbe ad alleggerire uno strumento a beneficio delle fasce più deboli che di fatto consentirebbe l'utilizzo di questi strumenti sostanzialmente a costo zero. Non so se la presidente ha altre domande.

PRESIDENTE. No, va benissimo così. Grazie.

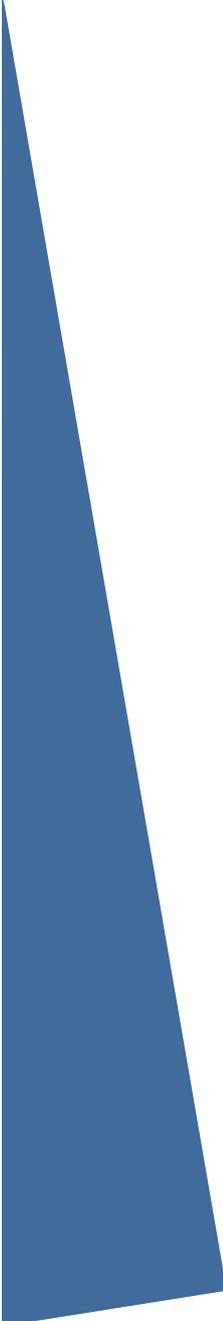
Dichiaro conclusa l'audizione autorizzando la pubblicazione in allegato al resoconto della seduta della documentazione consegnata da Intesa Sanpaolo Spa. Grazie a tutti.

La seduta è chiusa.

La seduta termina alle 10.15.

*Licenziato per la stampa
il 18 settembre 2020*

ALLEGATO



INTESA  **SANPAOLO**

Covid-19: le misure del Gruppo Intesa Sanpaolo a sostegno del sistema Italia

Audizione presso la Commissione Parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario

Roma, 17 giugno 2020

A G E N D A

Intesa Sanpaolo: chi siamo

L'operatività della banca

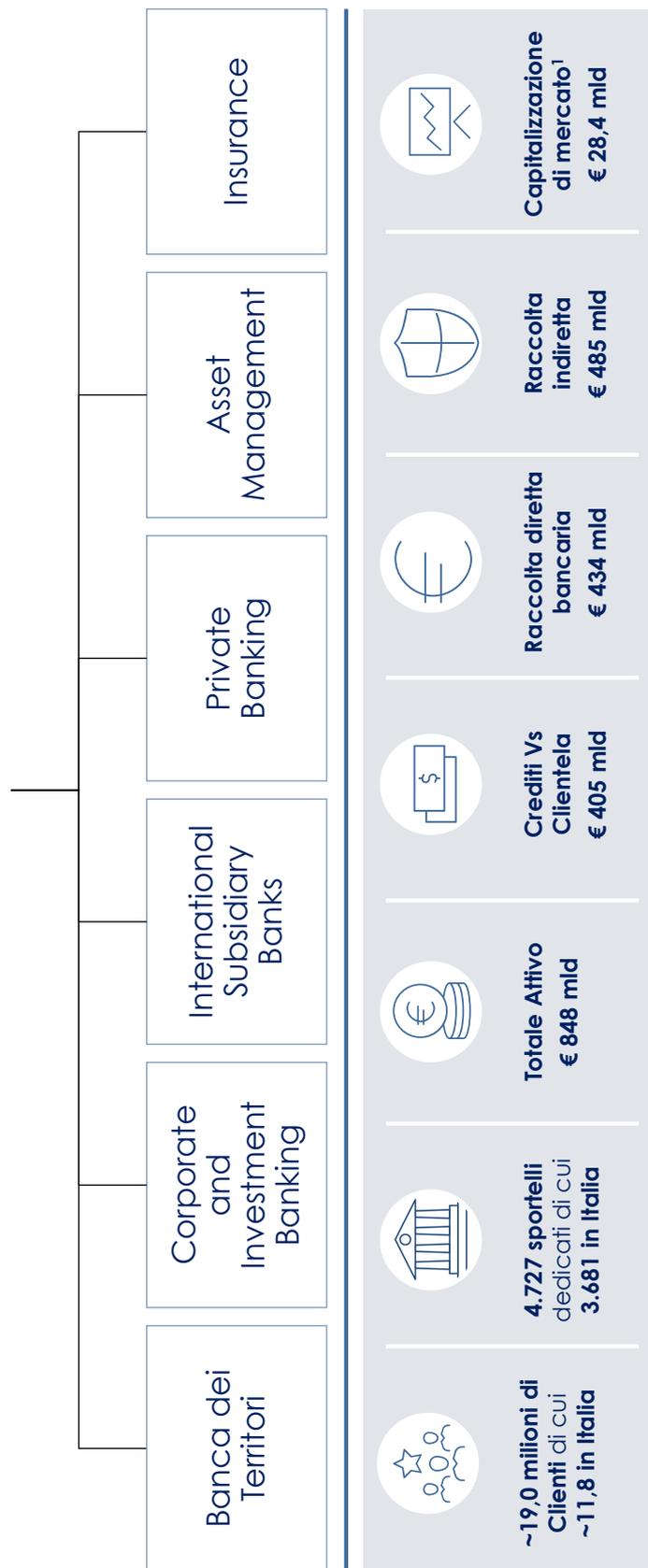
Il sostegno a persone e famiglie

Il servizio prestato alle Imprese

Impact Banking

Le lezioni per il futuro

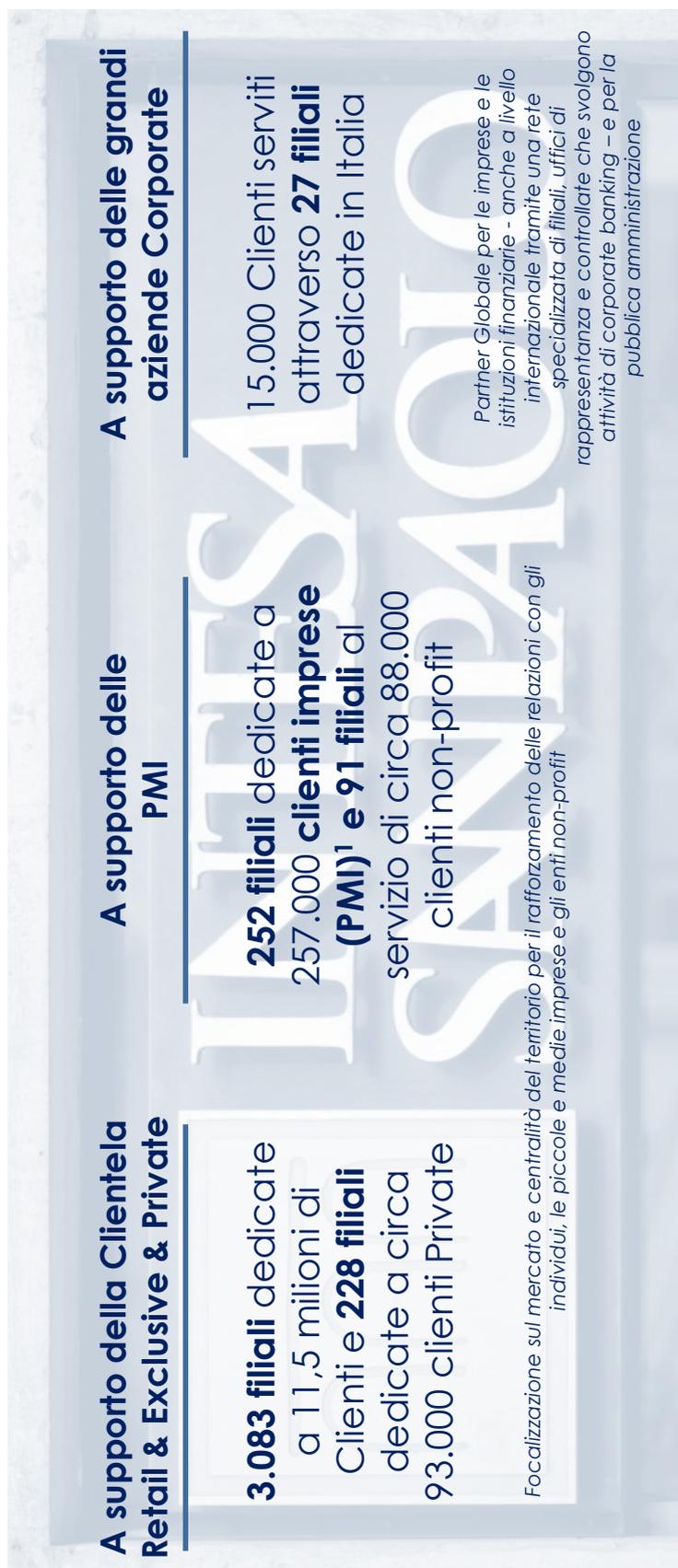
Il Gruppo Intesa Sanpaolo in sintesi



Dati al 31 marzo 2020;
(1) Al 12 giugno 2020



Presenza capillare sul territorio attraverso professionalità specializzate e dedicate per garantirne un presidio senza eguali sul mercato ⁴



Dati al 31 marzo 2020

(1) Inclusa l'attività di finanza d'impresa (credito industriale, leasing, factoring)

INTESA  SANPAOLO

AGENDA

Intesa Sanpaolo: chi siamo

L'operatività della banca

Il sostegno a persone e famiglie

Il servizio prestato alle Imprese

Impact Banking

Le lezioni per il futuro

L'operatività della Banca nella fase Covid: riviste le modalità operative durante il periodo di emergenza sanitaria

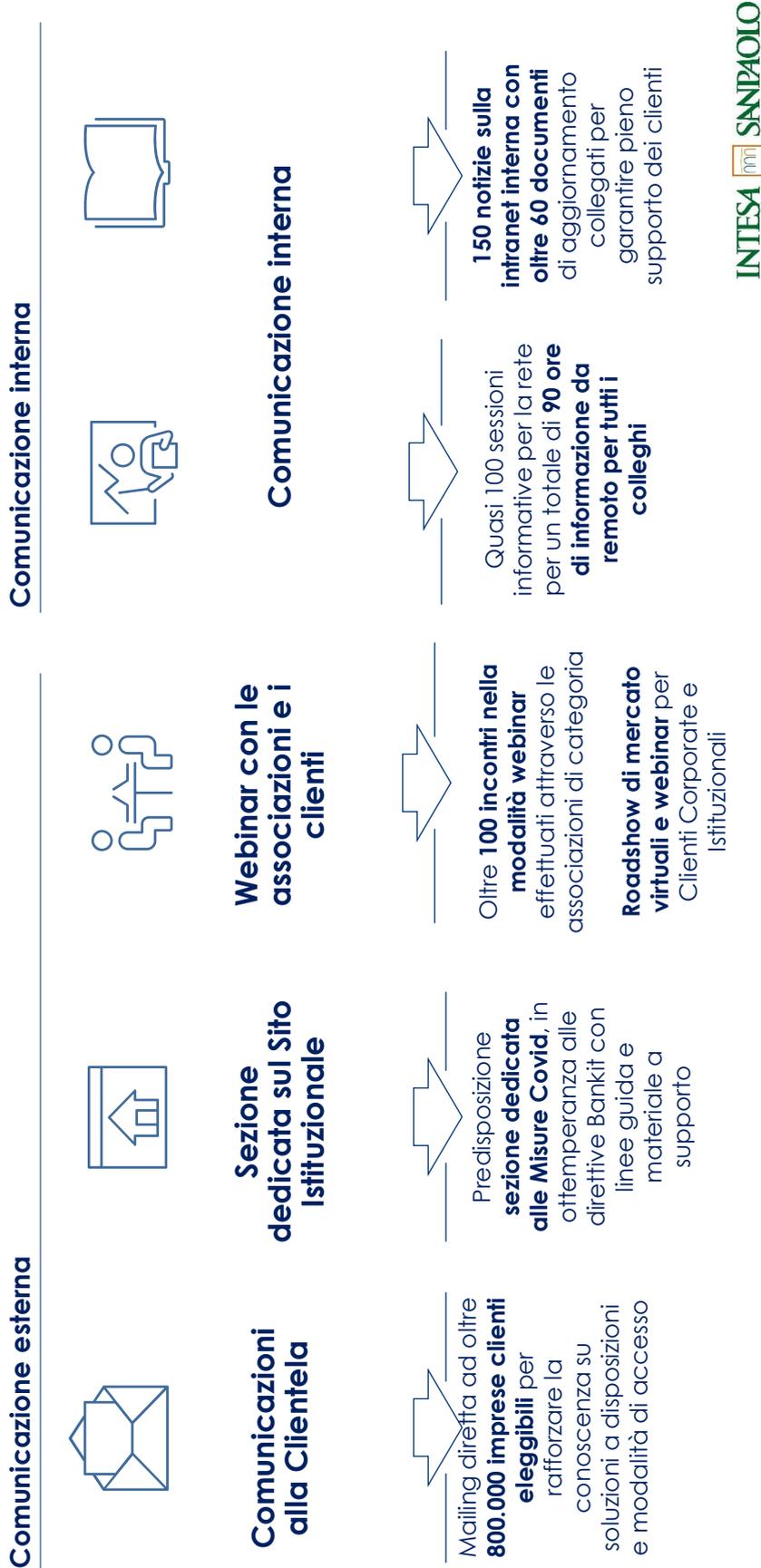
6



Nota: (1) Include filiali Retail, filiali Imprese e Aree Corporate

L'operatività della Banca nella fase Covid: comunicazione e formazione di clienti e colleghi sono state una priorità per rendere tutti preparati e informati

7



A G E N D A

Intesa Sanpaolo: chi siamo

L'operatività della banca

Il sostegno a persone e famiglie

Il servizio prestato alle Imprese

Impact Banking

Le lezioni per il futuro

Il sostegno a persone e famiglie: Intesa Sanpaolo ha da subito implementato proattivamente una serie completa di misure per mitigare l'impatto del Covid-19

1**Moratorie e sospensioni**

Aiuto alle famiglie anticipando le previsioni di legge

**2****Anticipazione CIG**

Prodotto dedicato per anticipare i pagamenti INPS

**3****Nuovi processi a distanza**

Valorizzazione degli investimenti effettuati e nuova accelerazione digitale

**4****Comunicazione**

Informazione e sensibilizzazione per affrontare al meglio l'emergenza

1 Moratorie e sospensioni: attivazione di sospensioni sui rimborsi fin dai primi giorni dell'emergenza per sostenere le famiglie colpite

10

Intesa Sanpaolo prima banca a prevedere le sospensioni

Da fine febbraio introdotta possibilità **per tutte le famiglie**, non solo quelle nella zona rossa, di **sospendere i rimborsi dei finanziamenti**, sia dei mutui che dei prestiti fino a 6 mesi, eventualmente prorogabile

~170K

Numero sospensioni processate per privati al 10 giugno, a cui corrispondono **circa 10 miliardi di** debito residuo



Gestione e finalizzazione a distanza delle richieste di sospensione grazie ai moduli messi a disposizione in una sezione dedicata del sito internet



Attivazione di una task force centrale con oltre 500 persone. Efficacia retroattiva delle sospensioni, con riaccredito anche delle rate già pagate a partire dal 31.1.2020

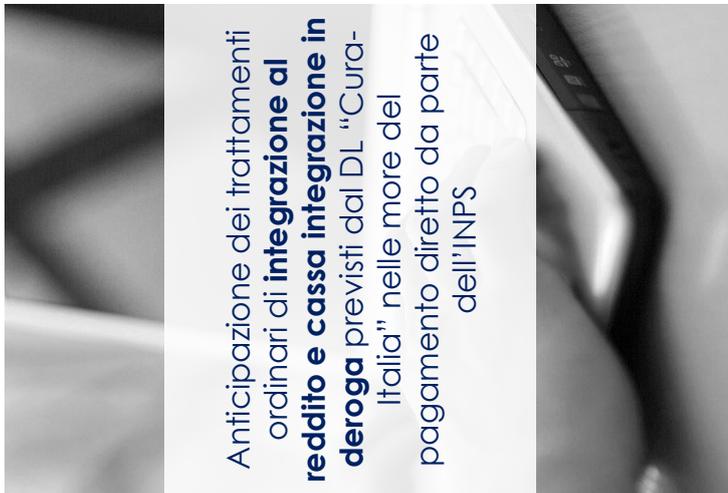


Immediato adeguamento istruzioni e processi operativi in conformità con l'evoluzione normativa e regolamento (chiarimenti MEF e Regolamento Fondo Garanzia e SACE)

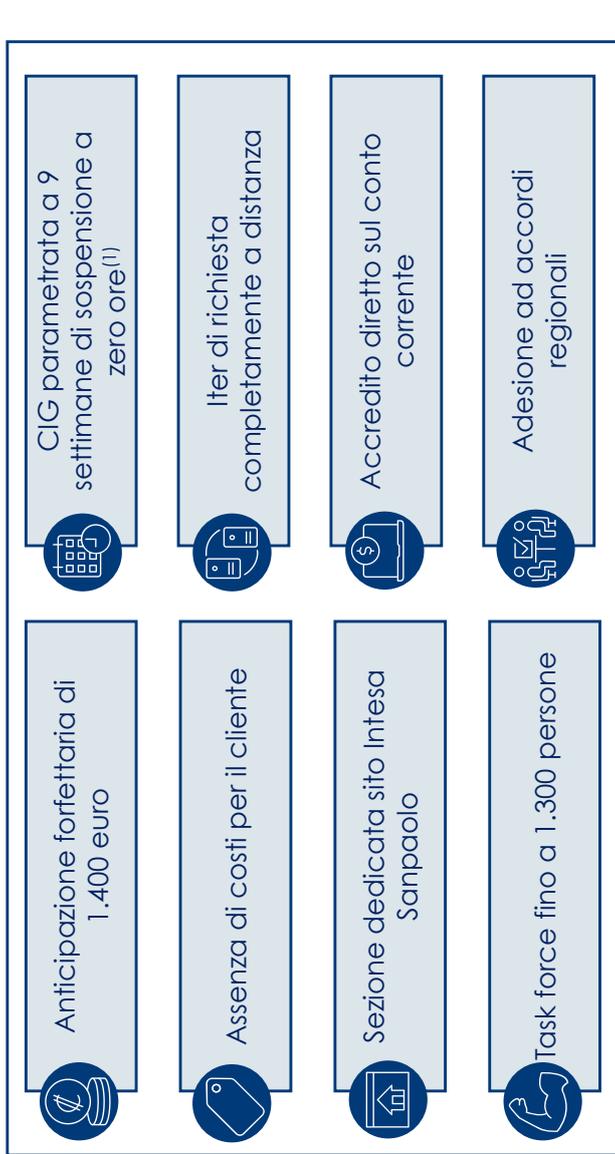
2 Anticipazione CIG: attivata «Anticipazione Sociale» in coerenza con l'accordo sottoscritto da ABI con le parti sociali a fine marzo

11

Anticipazione sociale



Caratteristiche chiave iniziativa



Al 10 giugno eseguiti ~15.000 bonifici per ca. 16 €Mln

INTESA  SANPAOLO

Nota: (1) da riproporzionare in caso di rapporto a tempo parziale e in caso di sospensione a non-zero ore

3 Nuovi processi a distanza: valorizzazione degli investimenti effettuati e nuova accelerazione della digitalizzazione

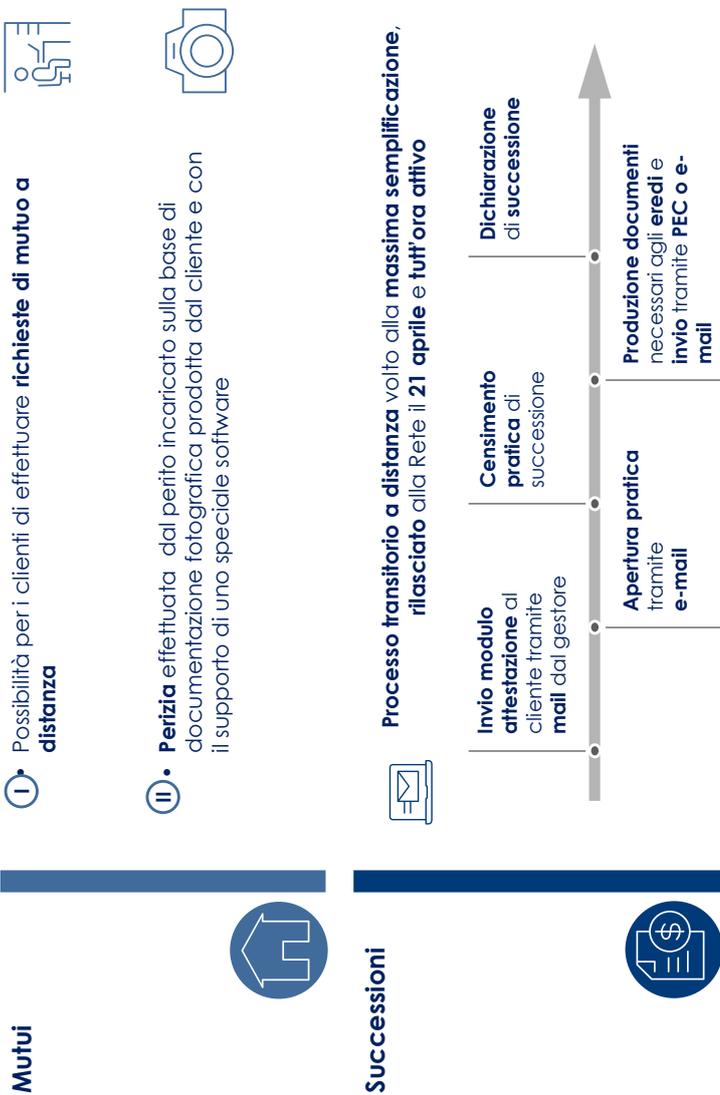
12

Premessa

- Gli importanti **investimenti degli ultimi anni in trasformazione digitale** hanno permesso fin da febbraio di **effettuare operazioni a distanza**, senza necessità di recarsi in filiale (home banking, App e telefono)
- **Ulteriori interventi per la gestione dell'emergenza mirate** alla **semplificazione e potenziamento** delle soluzioni disponibili, ad esempio su:
 - Finanziamenti  Focus
 - Successioni  Focus
 - Carte di pagamento
 - ...



Digitalizzazione e semplificazione processi a distanza



4 **Comunicazione:** attuate numerose iniziative per garantire pieno supporto alla Clientela sulle iniziative e novità collegate all'emergenza sanitaria

13

- Nel contesto dell'emergenza sanitaria, **Intesa Sanpaolo ha avviato numerose campagne di comunicazione volte a informare la clientela riguardo:**
 - le **iniziative attivate dalla Banca**
 - le **nuove modalità di accesso ai servizi bancari** nel rispetto delle ordinanze governative
 - **norme di comportamento** finalizzate alla **riduzione dei rischi di frode informativa**

Comunicazione diretta a 6 milioni di clienti

- Lancio della Campagna **#IO RESTO A CASA per comunicare ai Clienti le modalità di utilizzo dei prodotti/ servizi finanziari da remoto** in completa sicurezza
- Invio email, SMS e notifiche push sulle **modalità di accesso alle filiali**
- Campagna dedicata per **incrementare la consapevolezza sui pericoli legati al phishing**



Continuo aggiornamento sito vetrina

- Continuo aggiornamento sulle **iniziative in corso**
- Sezioni specifiche con **istruzioni per l'attivazione dei processi di erogazione, sospensione anche a distanza**
- **«Domande frequenti»** dedicate all'emergenza sanitaria



AGENDA

Intesa Sanpaolo: chi siamo

L'operatività della banca

Il sostegno a persone e famiglie

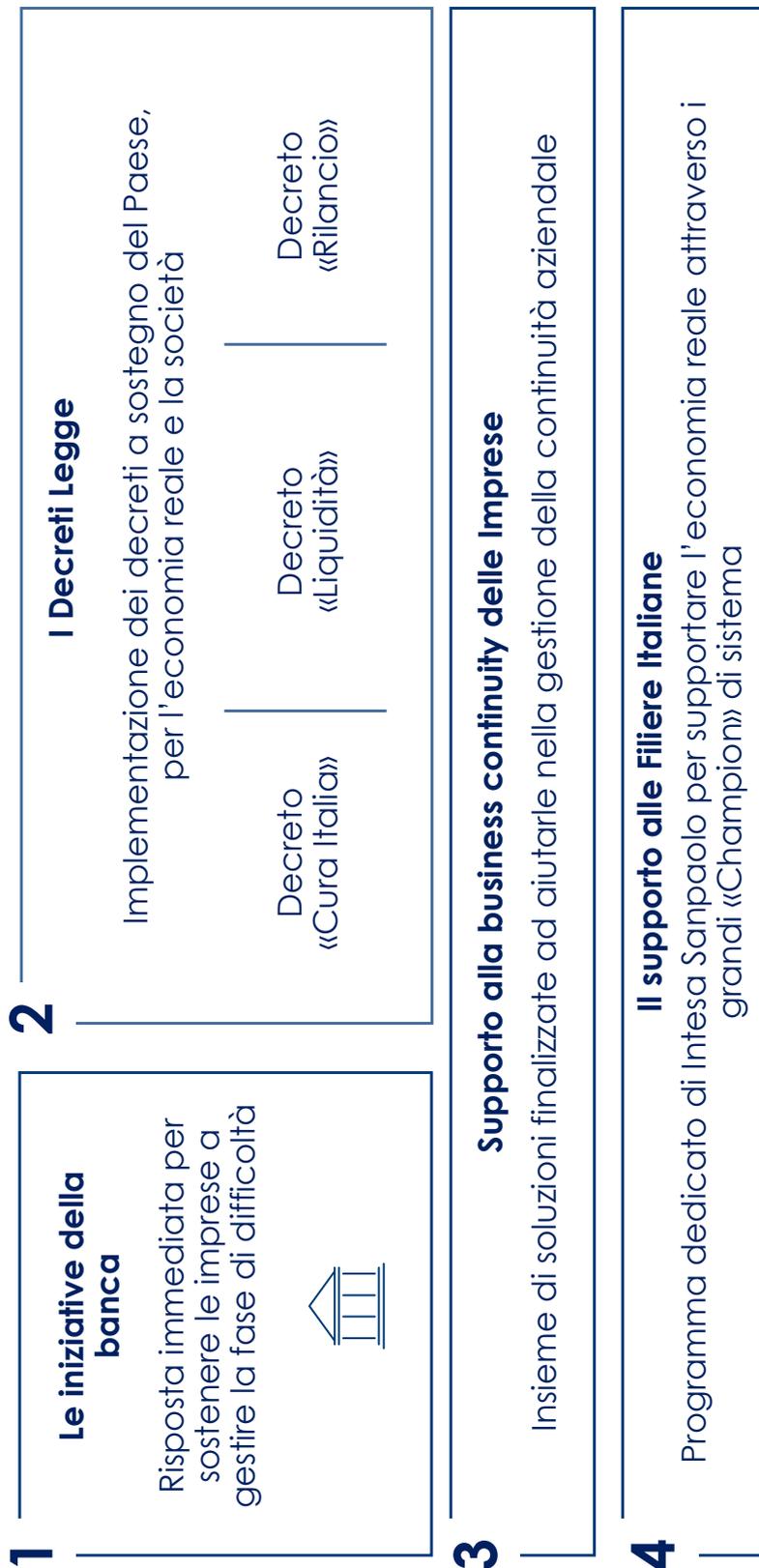
Il servizio prestato alle Imprese

Impact Banking

Le lezioni per il futuro

Il sostegno alle Imprese: Intesa Sanpaolo ha da subito adottato prime misure emergenziali e ha poi prontamente implementato le misure previste dai Decreti

15



1 Le iniziative della Banca: sin dalla fine di febbraio, Intesa Sanpaolo ha avviato delle iniziative dedicate per sostenere le imprese nella gestione della fase di difficoltà

16

<p>Iniziative di aiuto concreto alle imprese per sostenerle nel momento di difficoltà</p>  <p>Moratorie Rate⁽¹⁾</p>	<p>Attenzione a settori colpiti particolarmente dalla crisi</p>  <p>Turismo⁽²⁾</p>	<p>Attenzione a settori colpiti particolarmente dalla crisi</p>  <p>Credito</p>	<p>Attenzione a settori colpiti particolarmente dalla crisi</p>  <p>Commercio e servizi</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Sospensione delle rate dei finanziamenti MLT dal 31.1.2020, per una durata di tre mesi, rinnovabili per ulteriori tre / sei mesi. • Costituita una task force dedicata di 370 persone 	<ul style="list-style-type: none"> • Plafond di €15 miliardi, successivamente elevato a €50 miliardi, dedicato ai finanziamenti per la liquidità, erogato per 12 miliardi (di cui 4 miliardi su iniziative del Decreto liquidità) 	<ul style="list-style-type: none"> • Accordo con Federalberghi • Plafond dedicato di €2 miliardi⁽³⁾ (di cui erogato oltre 1 miliardo) oltre alla previsione di una moratoria specifica con la sospensione delle rate dei finanziamenti MLT fino a 24 mesi 	<ul style="list-style-type: none"> • Accordo con Confcommercio • Plafond dedicato di €2 miliardi⁽³⁾ erogato per oltre 1 miliardo per gli esercizi commerciali

Nota: (1) Include moratorie dedicate a enti locali; (2) comprende attività ricettive, ristorazione, trasporti, attività culturali e agenzie di viaggio; (3) inclusi all'interno del plafond complessivo. Sono stati conclusi ulteriori accordi di collaborazione con le Associazioni (Conartigianato, Confindustria) senza allocazione di plafond specifici

2 Decreti Legge: continuo rilascio da parte di Intesa Sanpaolo di iniziative e interventi per abilitare gli impatti sul sistema produttivo delle misure governative ¹⁷



Decreto «Cura Italia»

- Nuova moratoria con sospensione rate dei finanziamenti a MLT fino al 30 settembre riservata alle PMI
- Proroga delle linee di credito non rateali

Decreto «Liquidità»

- Prodotti dedicati con pre-ammortamento 36 mesi
- Processi di erogazione e delibera accelerati con task Force dedicate (circa 2.300 persone) e utilizzo della lettera p) del decreto
- Attivazione accordo con SACE (prima banca)
- Richiesta garanzia di portafogli FdG per 1 miliardo
- Predisposti nuovi processi per innalzamento soglia e allungamento durata

Decreto «Rilancio» ^{In corso}

- Cessione crediti di imposta come volano per il rilancio del settore delle costruzioni, PMI e dell'artigianato → offerta dedicata in corso di sviluppo
- Incentivo alla patrimonializzazione e all'aggregazione di imprese per mettere in sicurezza il sistema imprenditoriale
- Moratoria per gli enti locali

Il credito a sostegno della liquidità e degli investimenti

Risposta immediata agli effetti dell'emergenza

Risorse e supporto per garantire la ripartenza dell'economia

INTESA  SANPAOLO

Le iniziative della Banca e le misure dei Decreti hanno generato un significativo supporto alle imprese

18

Iniziativa Banca	Decreto «Cura Italia»	Decreto «Liquidità»
<ul style="list-style-type: none"> • Moratoria <ul style="list-style-type: none"> ○ 50.000 posizioni ○ €7 miliardi di debito residuo • Linee per liquidità: <ul style="list-style-type: none"> ○ 15.500 posizioni ○ €2,7 miliardi • Altre erogazioni MLT: <ul style="list-style-type: none"> ○ €5,1 miliardi 	<ul style="list-style-type: none"> • Moratoria ex lege <ul style="list-style-type: none"> ○ 130.000 posizioni ○ €21 miliardi di debito residuo • Proroga delle linee di credito non rateali: <ul style="list-style-type: none"> ○ 17.000 posizioni ○ €2 miliardi 	<ul style="list-style-type: none"> • Erogazioni fino a 25.000 euro <ul style="list-style-type: none"> ○ 106.000 posizioni ○ €2,1 miliardi • Erogazioni oltre 25.000 euro: <ul style="list-style-type: none"> ○ 3.000 posizioni ○ €1,8 miliardi

Sostegno finanziario complessivo al sistema produttivo: €12 miliardi, di cui €4 miliardi su iniziative del Decreto liquidità

Dati al 10 giugno 2020

INTESA  SANPAOLO

Il ricorso alla garanzia SACE da parte delle imprese

19

Intesa Sanpaolo prima banca a sottoscrivere protocollo SACE per le imprese

Significativo numero di operazioni allo studio. Importi complessivi corrispondenti alla quota Intesa Sanpaolo e non ponderati per la % di garanzia Sace.



Finanziamenti SACE

Status	Nr. Operazioni	Importo ISP (€/mld)
Erogate	10	0,1
Deliberate	18	0,2
In Valutazione	52	0,6
Allo Studio	159	4,0
Totale	239	4,9



I numeri esposti **non includono l'operazione con FCA** (volume pari a circa €6.3bn), in fase di perfezionamento



9 operazioni seguono la procedura **ordinaria** e non quella semplificata (ammontare complessivo **pari a ca. €1,2 mld**, esclusa FCA)

Nota: Dati al 10 giugno 2020

3 Supporto alla business continuity delle Imprese: nel periodo dell'emergenza, messe a disposizione soluzioni per aiutarle nella gestione della continuità aziendale ²⁰



#LAVORODACASA

In risposta ai cambiamenti nei processi di lavoro e nelle attività produttive evidenziati dall'emergenza Covid-19, **Intesa Sanpaolo** tramite **Intesa Sanpaolo Forvalue** ha sviluppato l'iniziativa che mira a **supportare l'attivazione del lavoro a distanza**



POLIZZA PANDEMIA

In collaborazione con RBM Assicurazione Salute, **nuova polizza per proteggere le imprese dal rischio Pandemia**

- **Accesso gratuito per 3 mesi al pacchetto G-Suite TIM Edition** in collaborazione con Intesa Sanpaolo e TIM, per avere accesso ai **servizi di comunicazione e collaboration della Google Suite**



- **Noleggio di PC e stampanti a 12,18,24 mesi** per il lavoro da casa con un **servizio «all inclusive»**, **iniziativa firmata Simple Rent** e realizzata in collaborazione con Euroconsult



- **Polizza assicurativa a tutela del personale aziendale che prevede l'erogazione di un'indennità in caso di Sindromi Influenzali di natura pandemica (non solo Covid-19)**



4 Sviluppo Filiere: Intesa Sanpaolo unica banca con Programma dedicato per supportare l'economia attraverso i grandi «Champion» di sistema

21

Le filiere: il cuore del sistema Italia



Dietro alle **grandi aziende** del «**Made in Italy**» ci sono **migliaia** di PMI, che ne rappresentano il **fattore chiave di successo**

Il Programma Sviluppo Filiere ISP:

Sviluppato dal 2015...

~700 Filiere attivate

15K+ Fornitori nel programma

GUCCI *Venchi*¹⁸⁷⁸



FIAT CHRYSLER AUTOMOBILES

...in continua estensione anche durante l'emergenza Covid...

Allo studio progetto specifico con oltre **200 operatori** del **sistema moda italiano**

...e ulteriori evoluzioni in corso....

Fonte: Rassegna Stampa ISP; Direzione Sales & Marketing Imprese

I tasselli del Programma

Unione delle forze con leader di filiera per aiutare i fornitori

Beneficio per le PMI della filiera legato al «valore» della Capofiliera in termini di miglioramento del rating di 2 classi

Integrazione competenze finanziarie Banca e informazioni industriali Capofiliera

Condizioni vantaggiose per i fornitori

Accelerazione accesso alla liquidità

Piani di rilancio per affrontare l'emergenza Covid-19



INTESA  SANPAOLO

4 Sviluppo Filiere: case study filiere Automobilistica e di Gucci

22

Filiera Automobilistica



- **La Filiera Automobilistica**¹, con capofila FCA, in Italia ha una valenza fortemente strategica per il **tessuto produttivo del Paese**, con 5.529 imprese industriali automotive che impiegano 274.000 persone (di cui 54.000 FCA) e un indotto complessivamente più ampio
- Rappresenta una Filiera strategica per l'economia italiana: **6.2% del PIL, 400.000 occupati** (circa 650.000 se si considera filiera estesa) e €1,5bn di investimenti annui in innovazione in Italia (il comparto più innovativo in ambito manifatturiero)
- **L'operazione con FCA** - in corso di finalizzazione, con 80% garanzia SACE - **rappresenta il più grande intervento di sempre a sostegno della filiera industriale italiana** e uno dei più grandi interventi di sostegno alle filiere sinora mai realizzato al mondo
- La destinazione dei fondi sarà dedicata alle aziende della filiera per: **soddisfare il fabbisogno di capitale circolante legato alla produzione e al funzionamento di impianti produttivi italiani** (in tutto le controparti individuate come possibili beneficiarie sono **circa 10.000**, prevalentemente PMI), garantire investimenti in Italia, favorire piena occupazione
- Sistema di monitoraggio sofisticato per il **controllo dell'utilizzo dei fondi** verso i destinatari individuati

¹ Anfiat, Osservatorio sulla componentistica italiana 2019

Filiera di Gucci



- Obiettivo della collaborazione è il **sostegno alle aziende della filiera Gucci per progetti di crescita sul territorio, programmi di internazionalizzazione e di rinnovamento delle strutture produttive**
- Le aziende, in virtù dell'appartenenza alla filiera, potranno **accedere a una ampia gamma di finanziamenti in tempi rapidi, alle migliori condizioni e velocizzando la fase di erogazione del credito**
- L'accordo siglato con Gucci prevede il **doppio livello di Fornitori** (in totale nell'ordine di un migliaio):
 - **Fornitori Diretti (circa 375 aziende)** con rapporto diretto di fatturato rispetto alla Capofiliera
 - **Sub-Fornitori (Fornitori Indiretti)**: coinvolgimento comunicato da Fornitori Diretti dopo l'inclusione nel programma
- In particolare, è stata inserita nel programma filiere **la gamma di finanziamenti legati all'emergenza Covid**, con la finalità di sostenere le imprese nel superamento della fase di difficoltà e accompagnarle nella ripartenza



A G E N D A

Intesa Sanpaolo: chi siamo

L'operatività della banca

Il sostegno a persone e famiglie

Il servizio prestato alle Imprese

Impact Banking

Le lezioni per il futuro

Intesa Sanpaolo in prima linea con iniziative «di impatto» in risposta all'emergenza...

24

100 €Mln

“La pandemia Covid-19 ha chiaramente evidenziato come le istituzioni private siano chiamate a svolgere un ruolo di sostegno del settore pubblico per contribuire all’interesse comune. [...] In questa nuova fase, dove l’emergenza è sociale ed economica, continueremo a sostenere il rilancio del Paese con ulteriori significative misure”

Donazione da parte della Banca per contribuire al potenziamento strutturale del Sistema Sanitario Nazionale nell'affrontare l'emergenza Covid

Carlo Messina, CEO e Consigliere Delegato di Intesa Sanpaolo



16 ospedali e 2 nuovi Covid Emergency Center in 8 regioni italiane

21+ milioni

Dispositivi di Protezione Individuale approvvigionati

1.900+

Apparecchiature medicali/ diagnostiche acquistate

500

Nuovi posti letto generati

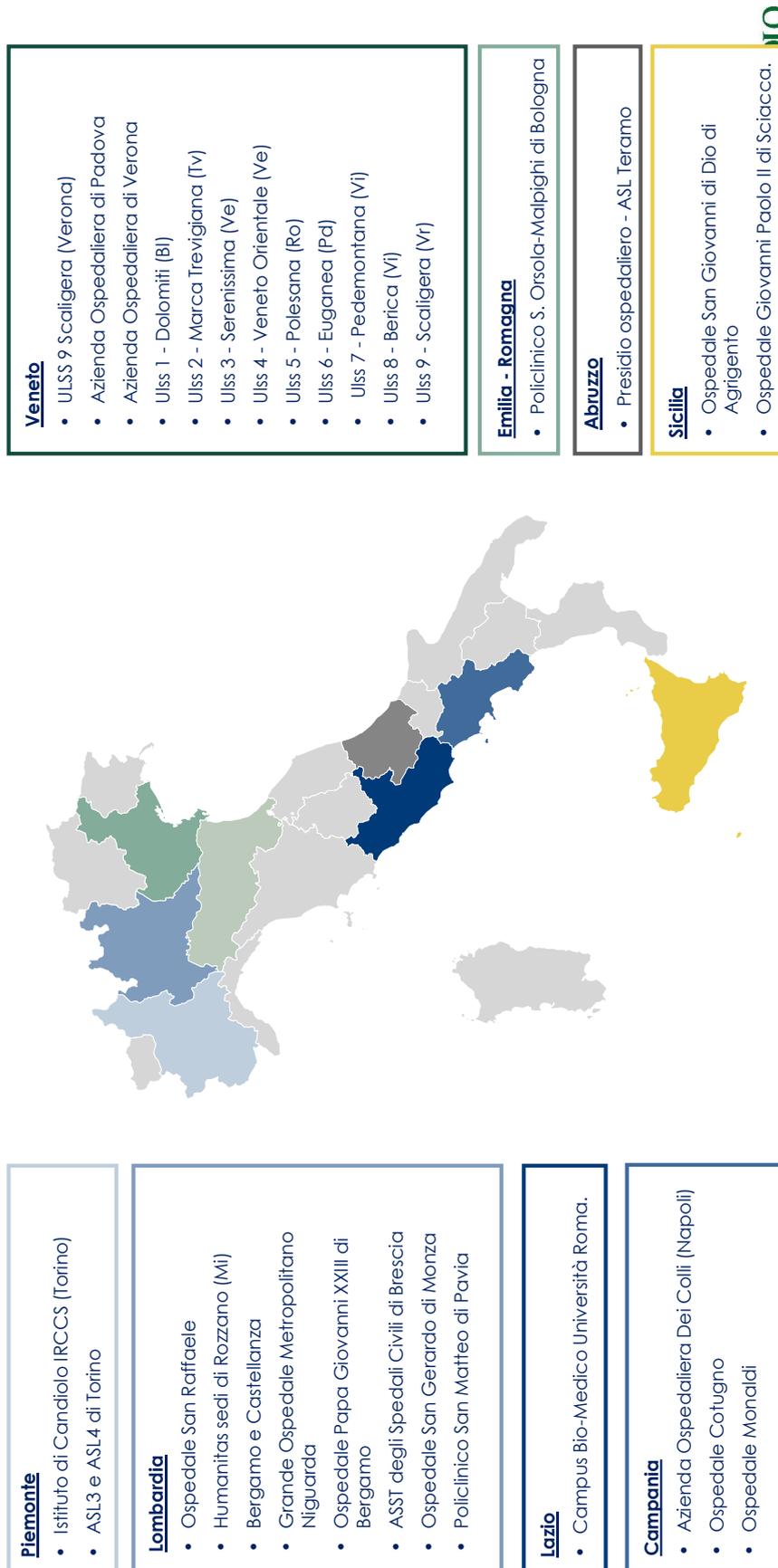
€2,3M

Raccolti nella campagna di crowdfunding legata alla donazione

INTESA SANPAOLO

...con strutture sanitarie beneficiarie dell'intervento della donazione in 8 regioni

25



10

«Rinascimento» e «Ricominciamo»: due esempio di iniziative volte a supportare la ripresa del tessuto socioeconomico delle realtà locali

26

Programma Rinascimento

- **Contributi a fondo perduto e finanziamenti a tasso agevolato alle microimprese** per la ripresa ed evoluzione del modello di business, a seguito di adesione ad una di due iniziative:
 - **Iniziativa Michelangelo:** finanziamenti tra **€3K ed €10K**, in risposta alle **necessità nel breve e medio periodo**, per garantire **sicurezza** nel rispetto della **normativa vigente** e per consentire il **rilancio competitivo** dell'attività
 - **Iniziativa Raffaello:** finanziamenti tra **€9K ed €50K** per i soggetti che intendono realizzare un **progetto di sviluppo e innovazione** di medio e lungo periodo, **evolvendo il proprio modello di business** con impatti anche sul **territorio**

Progetto Ricominciamo Insieme

- **Collaborazione con Diocesi di Bergamo**
- **Sostegno alle microimprese** della Provincia
- **Erogazione di finanziamenti fino a €20.000** (durata 5 anni, con un anno di preammortamento)



iniziative attivate su Bergamo primo esempio concreto di soluzioni a supporto di realtà locali ed Intesa Sanpaolo sta lavorando per predisporre dei “Prestiti d’Impatto” che possano essere utilizzati in risposta a situazioni emergenziali

INTESA  SANPAOLO

Attraverso **Intesa Sanpaolo ForFunding** sono state lanciate numerose iniziative di raccolta fondi in collaborazione con il Dipartimento di Protezione Civile

27



è la piattaforma di **donation crowdfunding** di Intesa Sanpaolo dedicata agli Enti del Terzo Settore, che permette di avviare iniziative di raccolta fondi facendo leva su una **comunità di donatori attivi** ed i **canali di comunicazione di Intesa Sanpaolo**

Con riferimento all'**emergenza sanitaria** Intesa Sanpaolo ha **avviato collaborazioni con il Dipartimento Protezione Civile e con altre realtà territoriali** per attivare **iniziative di raccolta** volte al **rafforzamento permanente del servizio sanitario e degli enti attualmente chiamati ad affrontare l'emergenza**, con l'obiettivo primario di incrementare i posti letto di terapia intensiva di 2.500 unità

Avviate alcune collaborazioni con partner di eccellenza per massimizzare l'efficacia delle iniziative realizzate:

G U C C I

Donazione di 1M € a favore del Dipartimento della Protezione Civile



DOLCE & GABBANA

"DGFattoInCasa", promuove workshop online legati al tema dell'artigianato tra le mura domestiche

Le **iniziative di raccolta legate all'emergenza sanitaria** hanno permesso, ad oggi, di raccogliere tramite **For Funding** oltre **€3 milioni**

INTESA  SANPAOLO

A G E N D A

Intesa Sanpaolo: chi siamo

L'operatività della banca

Il sostegno a persone e famiglie

Il servizio prestato alle Imprese

Impact Banking

Le lezioni per il futuro

Cosa ha imparato il sistema economico finanziario da questa crisi?

29

Semplificazione dei processi legati al sistema finanziario

- **Estensione delle modalità semplificate**, previste per l'emergenza, sulla conclusione dei contratti a distanza
- **Condivisione informazioni PA** sui clienti per velocizzare verifiche
- **Semplificazione normativa surroghe** per tempi più veloci

Digitalizzazione ed evoluzione normativa

- **Agevolazione** digitalizzazione dei processi
- **Identità digitale sin dalla nascita**
- «**Digitalizzazione della PA**»

Sinergia virtuosa Stato - Banche

- **Nuove regole** per il nuovo contesto economico finanziario
- **Percorso di partnership** da proseguire per costruire soluzioni innovative per l'economia reale

La digitalizzazione delle Imprese

- **Digitalizzazione e semplificazione** contratti bancari, scambi documentari e atti pubblici
- **Sviluppo smart working**
- **Nuovo impulso** a piano **Industria 4.0**

Fondi comunitari

- **Bandi e procedure di accesso complesse** con tassi di successo imprese italiane inferiori alla media europea
- **Deburocratizzazione e ruolo sistema bancario** per cogliere le opportunità in essere

Approccio per filiera come sostegno all'economia reale

- **Sostegno dei grandi leader di settore**, con ruolo di **traino per il sistema delle PMI**
- **Nuove soluzioni di credito di filiera** anche con supporto SACE o del Fondo Centrale



INTESA  **SNIPAPOLO**



18STC0105290