

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

AUDIZIONE

67.

SEDUTA DI LUNEDÌ 8 NOVEMBRE 2021

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE **CARLA RUOCCO**

INDICE

	PAG.		PAG.
Comunicazioni:		Comunicazioni:	
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	Ruocco Carla, <i>presidente</i>	16
Sulla pubblicità dei lavori:		Audizione dell'amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena, dottor Guido Bastianini:	
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	Ruocco Carla, <i>presidente</i> .	16, 21, 22, 23, 24, 26
Audizione dell'amministratore delegato di Gruppo UniCredit, dottor Andrea Orcel:		Bastianini Guido, <i>amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena</i>	16, 24, 26
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 15, 16	De Bertoldi Andrea (FdI)	21
Orcel Andrea, <i>amministratore delegato di Gruppo UniCredit</i>	3, 14, 15	Dell'Olio Gianmauro (M5S)	23
Bagnai Alberto (L-SP-PS d'Az)	12	D'Ettore Felice Maurizio (FI)	23
De Bertoldi Andrea (FdI)	7	Fassina Stefano (LEU)	23
Dell'Olio Gianmauro (M5S)	9	Ferro Massimo (FIBP-UDC)	26
D'Ettore Felice Maurizio (FI)	10, 11	Pesco Daniele (M5S)	22, 26
Fassina Stefano (LEU)	12	ALLEGATI:	
Ferro Massimo (FIBP-UDC)	13	<i>Allegato 1:</i> Documentazione consegnata dal dottor Andrea Orcel, amministratore dele- gato di Gruppo UniCredit	27
Lannutti Elio (Misto - Italia dei Valori) ..	6	<i>Allegato 2:</i> Documentazione consegnata dal dottor Guido Bastianini, amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena	37
Pesco Daniele (M5S)	8, 13, 15		
Zanettin Pierantonio (FI)	9		

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE
CARLA RUOCCO

La seduta comincia alle 17.40.

Comunicazioni.

PRESIDENTE. Ricordo che per ragioni di sicurezza sanitaria, il « foglio firme » non verrà portato dall'assistente ma lasciato a disposizione sul tavolino davanti al banco della Presidenza.

Comunico che il dottor Andrea Orcel, amministratore delegato di Gruppo UniCredit, in vista dell'odierna audizione, ha trasmesso della documentazione alla Commissione. La parte di documentazione in regime libero è oggi in distribuzione ed è stata già trasmessa per *e-mail* ai Commissari. L'altra parte della documentazione in regime segreto è consultabile presso l'archivio della Commissione secondo le norme del regolamento interno.

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 dell'amministratore delegato di Gruppo UniCredit, dottor Andrea Orcel.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dell'amministratore delegato del Gruppo UniCredit, dottor Andrea Orcel. La Commissione ha ravvisato l'opportunità di acquisire maggiori informazioni sulla chiusura dei negoziati relativi alla potenziale

acquisizione di Banca Monte dei Paschi di Siena, come rappresentato al mercato con il comunicato congiunto UniCredit-MEF dello scorso 24 ottobre 2021.

È oggi presente l'amministratore delegato del Gruppo UniCredit, dottor Andrea Orcel, accompagnato dal dottor Giacomo Marino, *Group M&A and Corporate Development*, dal dottor Maurizio Beretta, *Group Institutional and Cultural Affairs*, dal dottor Manrico Lucchi, *Group Media Relations* e dal dottor Fabrizio Sadun, *Italy and Germany Institutional Affairs*, che ringrazio per essere qui presenti.

Invito il dottor Orcel a svolgere la sua audizione in un tempo massimo di venti minuti, a cui seguirà il dibattito con possibilità per i commissari di formulare domande, possibilmente concise e contenute entro il limite di tre minuti. Prego, dottor Orcel.

ANDREA ORCEL, *amministratore delegato di Gruppo UniCredit*. Illustre presidente, onorevoli componenti della Commissione parlamentare d'inchiesta sul sistema bancario e finanziario, vi ringrazio per l'invito rivoltomi per riferire sulla proposta relativa alla possibile acquisizione del Monte dei Paschi di Siena o, più precisamente, di un suo ramo.

Vorrei preliminarmente ricordare che, oltre alle considerazioni introduttive generali che mi avvio ad esporre, abbiamo depositato una relazione che risponde nel dettaglio sulle questioni poste dalla lettera di convocazione inviata dall'onorevole presidente e che abbiamo chiesto di secretare perché contenente informazioni particolarmente sensibili.

Non serve ricordare agli onorevoli membri di questa Commissione, che hanno avuto l'accortezza di fissare questa audizione a mercati chiusi, le possibili conseguenze sul-

l'andamento dei titoli dei due istituti in caso di diffusione incontrollata delle informazioni e cosa questo potrebbe comportare sul valore del risparmio dei cittadini che quei titoli detengono.

In ragione di ciò risponderò pubblicamente a ogni domanda che vorrete pormi con riferimento alle considerazioni generali, mentre devo chiedere di secretare la seduta quando passerò a illustrare la relazione sulla quale si è chiesto di apporre il segreto e qualora vi siano domande ad essa relative.

Mi preme subito sottolineare che sia UniCredit che il Ministero dell'economia e delle finanze hanno avviato e condotto i negoziati con l'obiettivo di raggiungere un accordo soddisfacente per tutte le parti coinvolte e una notevole quantità di tempo, impegno ed energia sono stati profusi da entrambi.

A causa delle circostanze fattuali che esporrò non è stato purtroppo possibile perfezionare un accordo nonostante le discussioni e gli approfondimenti condotti negli ultimi mesi. Sebbene il risultato finale sia diverso da quanto auspicato da entrambe le parti, ritengo si possa dire senza tema di smentite che abbiamo fatto del nostro meglio per cercare di raggiungere un accordo che fosse in linea con i principi concordati all'inizio delle trattative e riflessi nell'accordo, il cosiddetto «*termsheet*», firmato con il MEF e comunicato al mercato il 29 luglio 2021, che riporto di seguito per pronto riscontro.

La condizione numero uno è la neutralità dell'operazione rispetto alla posizione di capitale del Gruppo su base *pro forma*.

Il punto numero 2 è il significativo accrescimento dell'utile per azione dopo aver considerato le possibili sinergie nette dell'operazione e in ogni modo il mantenimento dei livelli attuali di utile per azione anche prima di tener conto delle possibili sinergie al 2023.

Il punto 3 è l'esclusione di contenziosi straordinari non attinenti all'attività di ordinaria gestione bancaria e di tutti i relativi rischi legali attuali o potenziali.

Il punto numero 4 è l'esclusione dei crediti deteriorati e l'adeguata copertura di

eventuali ulteriori rischi di credito che siano identificati anche a seguito della *due diligence* attraverso modalità da definire.

Infine, il punto numero 5 è l'accordo sulla gestione del personale in funzione del compendio inerente all'esercizio delle attività commerciali al fine di assicurare un'integrazione agevole, rapida ed efficace del *business* nel Gruppo.

I principi definiti nel *termsheet* devono essere letti alla luce della situazione di MPS, un istituto che nei più recenti *stress test* condotti dall'Autorità bancaria europea ha mostrato di avere la posizione patrimoniale più debole fra tutte le banche europee che vi hanno preso parte e il cui rilancio, ancora in corso, appare solamente avviato.

Nell'inquadrare tali principi occorre altresì tenere in considerazione la diffidenza che a lungo ha circondato una qualsiasi potenziale operazione avente ad oggetto MPS, vista da molti investitori con il timore che costituisse un cedimento a logiche di sistema e politiche piuttosto che economiche e di mercato e la percezione diffusa che una tale operazione fosse sicuramente di difficile realizzazione. La struttura identificata nel *termsheet* offriva, pertanto, per la prima volta la possibilità di dimostrare che questa convinzione diffusa fosse errata.

La sottoscrizione dell'accordo e la diffusione pubblica dei principi in esso contenuti servivano esattamente allo scopo di fornire sin dall'inizio a entrambe le parti, così come a tutti gli *stakeholder*, una chiara e trasparente indicazione dei parametri sulla base dei quali una tale operazione avrebbe potuto essere finalizzata. Questi principi erano, infatti, il risultato di approfondite discussioni e dovevano servire a definire le rispettive posizioni, avendo sempre in mente le condizioni e i confini già tracciati nell'accordo.

Ritengo importante sottolineare come questa impostazione della trattativa su basi concordate e rese pubbliche in anticipo sia stata fondamentale, da un lato, per fornire le necessarie rassicurazioni al mercato, garantendo stabilità ai titoli quotati di entrambe le banche, e dall'altro per chiarire dal principio quali fossero i parametri al-

l'interno dei quali andava cercata la possibilità per lo Stato di uscire da MPS, rispettando gli impegni presi e allo stesso tempo preservando quanto più possibile la banca, i suoi dipendenti e in definitiva, a nostro avviso, anche i contribuenti.

Come noto, MPS ha attraversato anni difficili e sapevamo che questo processo non sarebbe stato facile. Le sfide finanziarie che l'istituzione ha dovuto affrontare e che il Governo ha sostenuto a lungo erano ben note. Pertanto, eravamo consapevoli che qualsiasi operazione avente ad oggetto MPS, per essere perfezionata, avrebbe dovuto trovare soluzione a diversi temi complessi e sarebbe stata inevitabilmente oggetto di valutazioni diverse da parte dei diversi *stakeholder*.

La risposta dei mercati all'annuncio dell'accordo di luglio ha dimostrato che l'approccio seguito era quello corretto. Lungi dal criticare, infatti, gli investitori così come altri *stakeholder* hanno apprezzato la chiarezza, l'impegno congiunto e la struttura proposta.

A seguito della sottoscrizione del *termsheet*, il nostro istituto ha avviato la *due diligence* finalizzata, tra l'altro, a fornire una fotografia accurata e aggiornata dei dati necessari all'aggregazione. Nel caso specifico l'oggetto principale dell'analisi riguardava la definizione del fabbisogno di capitale necessario per integrare MPS, o una sua parte, in UniCredit, tenendo conto del fatto che tale operazione avrebbe comportato per MPS la perdita del beneficio del sostegno dello Stato e la necessità di adeguamento ai requisiti patrimoniali e ai parametri economici propri di una banca privata e di rilevanza sistemica come UniCredit.

L'analisi della banca condotta in *due diligence* è stata dettagliata e necessariamente basata sulla rigorosa applicazione dei principi contabili e dei modelli di gestione del rischio di UniCredit, così come sarebbe accaduto per qualsiasi operazione straordinaria.

Era ben noto sin dall'inizio a entrambi le parti che l'operazione sarebbe stata possibile solo previo un ulteriore apporto significativo di capitale in MPS, una neces-

sità non dovuta esclusivamente alle condizioni concordate ai sensi del *termsheet*, ma anche alle condizioni di MPS, come peraltro confermato anche dai già menzionati recenti *stress test* condotti sulle banche europee.

Ciò che invece è emerso nel corso delle discussioni tra UniCredit e il MEF è stato che, al netto di normali scostamenti dovuti a singole poste, l'ammontare di capitale necessario per dare esecuzione all'operazione coerentemente con quanto concordato nel *termsheet* era più significativo di quanto il MEF si aspettasse e quindi, come recentemente e pubblicamente dichiarato dal dottor Rivera, considerato dal MEF « eccessivo ».

D'altro canto una capitalizzazione inferiore rispetto a quanto emerso avrebbe significato per UniCredit concludere l'operazione a termini diversi da quelli concordati e annunciati pubblicamente e sulla base dei quali si era formato il consenso dei nostri *stakeholder*.

Raggiungere un accordo a condizioni non coerenti con i presupposti concordati non sarebbe stato nell'interesse di UniCredit e dei suoi azionisti e, a mio avviso, neanche della stabilità del sistema bancario nazionale.

Desidero sottolineare che in effetti il mercato, che, come detto, aveva manifestato apprezzamento per l'ipotesi di perfezionamento dell'operazione sulla base dei termini concordati negli accordi preliminari di luglio, ha reagito in modo misurato anche all'annuncio che l'operazione non avrebbe avuto seguito senza infliggere perdite significative né al titolo UniCredit né a quello Monte dei Paschi di Siena.

Nonostante i margini di manovra fossero ristretti, abbiamo comunque cercato e proposto diverse alternative a nostro avviso utili a ridurre il fabbisogno di capitale identificato, ma tutte si sono rivelate insufficienti a permettere alle parti di proseguire nella trattativa.

Quando ci siamo avvicinati a questa operazione, eravamo convinti che essa, nelle modalità con cui era stata delineata, avrebbe portato un beneficio al sistema bancario nazionale, a entrambe le banche e ai ri-

spettivi dipendenti, attribuendo il dovuto rispetto a Monte dei Paschi di Siena, alla sua storia e alla città di Siena.

Sono certamente dispiaciuto sul piano personale per il fatto che questa operazione non sia andata a buon fine, anche come italiano che, nel rispetto del proprio ruolo, crede e sta investendo nel futuro della nostra economia.

Tuttavia, uno dei tratti distintivi di una corretta impostazione di un percorso di crescita per linee esterne è rappresentato dalla consapevolezza di quando sia arrivato il momento di abbandonare un'operazione, e questo è stato uno di quei momenti. Era senz'altro un'operazione che avrebbe potuto essere realizzata, ma non ad ogni costo.

Sono sempre stato chiaro nell'indicare il mio approccio all'attività di M&A in UniCredit. Essa non rappresenta un obiettivo di per sé, ma un'opportunità da cogliere, qualora possa fungere da acceleratore della strategia del Gruppo e sia nell'interesse dei nostri *stakeholder*.

Per tali ragioni ci siamo avvicinati a questa operazione con una mentalità aperta, ma al tempo stesso con un atteggiamento fermo. Siamo stati aperti a discutere potenziali soluzioni, ma estremamente chiari nell'indicare che tale operazione avrebbe dovuto essere conforme ai presupposti che erano stati concordati e resi pubblici fin dall'avvio delle negoziazioni.

Il nostro lavoro in UniCredit non si è mai fermato durante queste negoziazioni. Come ho sempre detto, siamo concentrati sulla liberazione del valore intrinseco del Gruppo UniCredit e continueremo a farlo.

In tale contesto il 9 dicembre presenteremo il nostro nuovo piano strategico al mercato, a tutti i nostri clienti, alle comunità in cui operiamo, ai colleghi che lavorano ogni giorno nel Gruppo con grande passione e dedizione e, più in generale, a tutti i nostri *stakeholder*. Il nostro obiettivo è quello di crescere, generare ritorni medi sostenibili superiori al costo del capitale e sostenere i nostri clienti e le comunità in cui operiamo.

Siamo convinti di avere i mezzi e le capacità per poter raggiungere tali obiettivi

a beneficio di tutti i nostri *stakeholder* e più in generale per l'economia italiana nel suo complesso.

Resto ora a vostra disposizione per rispondere a qualsiasi domanda sulle considerazioni appena svolte.

PRESIDENTE. Grazie, dottor Orcel. Do ora la parola ai colleghi Commissari per formulare quesiti, osservazioni e richieste di chiarimento nel rispetto dei limiti di tempo prestabiliti. Prego, collega Lannutti.

ELIO LANNUTTI. Grazie, signora presidente. Per rispettare i tempi consegnerò la relazione. Ringrazio il dottor Orcel per l'audizione, per quello che ci ha detto e per quello che vedremo nelle note secretate.

Io ho sempre affermato, non da ora, che lo scandalo MPS, che ha bruciato 60 miliardi di euro in venti anni, è più grave dello scandalo della Banca Romana, avendo le stesse similitudini con l'aggravante della morte ancora misteriosa di David Rossi, fatto precipitare da una finestra al terzo piano.

Questa lenta agonia è stata aggravata, come noto, dalla delibera del 17 marzo 2008, firmata dal Governatore della Banca d'Italia che autorizzava l'acquisto a debito di Antonveneta con strumenti ibridi – ricordo anche alcune cartolarizzazioni tipo Casaforte, ricordo anche Santorini, Alexandria eccetera –, nonostante gli ispettori di Banca d'Italia avessero acclarato criticità nei conti della banca veneta. Secondo il presidente del collegio sindacale, il professor Di Tanno quella banca valeva al massimo 3 miliardi, eppure è stata acquisita per 17,2 miliardi poi in obbedienza al « groviglio armonioso di Siena », come lo definì Stefano Bisi, maestro del Grande Oriente d'Italia. Quel Governatore, oggi Presidente del Consiglio, non era un turista capitato per sbaglio a Siena, ma il presidente del Fondo di stabilità finanziaria, organismo G20 con il compito di prevenire le crisi sistemiche e l'azzardo morale dei banchieri, i cui inquietanti allarmi con lo scandalo *subprime* era iniziato nel giugno 2007, preludio al tracollo di Lehman Brothers di settembre 2008.

Fu proprio lei, dottor Orcel, da presidente della divisione *Global Market Investment Banking* nella sede londinese di Merrill Lynch — quindi lo sa bene e lo conosce — il regista dello spezzatino di ABN AMRO e consegnò Antonveneta a Santander e poi nel novembre 2007 a MPS. Un mese dopo Merryll diventa *global coordinator* dell'operazione finanziamento collegato al *blitz* sulla banca veneta. L'ex presidente ABI e MPS, Mussari, trattò proprio con lei e con Emilio Botín, capo del Santander, che aveva bisogno di soldi per acquisire ABN AMRO.

Nell'audizione del 4 agosto davanti alla Commissione finanze del Senato il Ministro Franco fece delle affermazioni, su cui non mi dilungo, sulla situazione MPS, in cui disse: « Attenzione, vogliamo valorizzarla. Abbiamo un buon accordo con UniCredit che stiamo facendo. » e rassicurò anche sulla questione occupazionale, ossia quegli esuberanti che sono carne viva, sono lavoratori trattati come merce.

Lei aveva un'esclusiva, ha comunicato la rottura e ci ha detto alcune cose, però io mi permetto anche di farle qualche altra domanda su quello che ci ha detto.

Lei ha detto che alcune cose non erano soddisfacenti, però la stampa diceva che erano soddisfacenti. Io ho letto la relazione di Guido Bastianini e non si può dire che i conti di MPS siano peggiorati, anzi sono migliorati. Ad esempio, come si vede a pagina 7, è diventato positivo il risultato operativo per 648 milioni a fronte di un valore negativo pari a 46 milioni registrato nello stesso periodo dell'anno precedente.

Per stare nei tempi, presidente, chiudo. Con fatica e sacrificio degli utenti, dei risparmiatori e dei lavoratori, MPS sta migliorando i conti e io faccio la proposta che diventi banca pubblica d'investimenti, per sopperire a quella che è la desertificazione bancaria. Io ho lavorato in banca e nei miei anni le banche erano 1.300 e gli sportelli bancari 32 mila, mentre adesso, soprattutto per gestire il PNRR (Piano nazionale di ripresa e resilienza), le banche chiudono gli sportelli non convenienti e non c'è banca-bilità, ma ci sono solo le Poste.

Le pongo delle semplici domande, ringraziandola e scusandomi per la franchezza, io guardo le persone e dico quello che penso con grande rispetto.

La disciplina del *market abuse* è conosciuta molto bene dalla Commissione, ma mi permetta una domanda: quante volte nel suo mestiere di banchiere le è successo di vedere una banca che è stata acquistata a 6,5 miliardi, che poi è stata rivenduta in meno di sei mesi a 9 miliardi e poi al costo finale di 17,2 miliardi? Qual è il vero valore del rischio di credito che, a suo avviso, non è stato ancora valorizzato in MPS?

Gentile dottor Orcel, quali sono le reali condizioni richieste da UniCredit al MEF in termini di perimetro dell'operazione di personale considerato in esubero, di aumento di capitale e di perimetro di crediti sia NPE (*non performing exposures*) che *in bonis* oggetto delle trattative?

Infine, ringraziandola ancora, quali sono le valutazioni di competenza che hanno condotto la Banca alla chiusura del negoziato con il MEF? Quali sono le vere motivazioni? Spero che nella parte secretata ci sia la soddisfazione a queste domande. Grazie, presidente.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Collega De Bertoldi.

ANDREA DE BERTOLDI. Grazie, presidente. Naturalmente grazie all'amministratore di UniCredit per essere qui con noi. Credo di poter dire anche con sufficiente certezza, senza ovviamente imputare — almeno in questa fase — ad alcuno la responsabilità, che l'esito delle trattative tra UniCredit e Monte dei Paschi certamente non ha giovato a Monte dei Paschi e certamente arrivo a poter dire che può aver danneggiato su un piano commerciale l'appetibilità di Monte dei Paschi di Siena. Questo accadrebbe in qualunque realtà imprenditoriale nel momento in cui un interlocutore importante, qualificato e di assoluto rilievo qual è UniCredit, dopo una trattativa, si ritira in buona pace dalla stessa. Ribadisco, io non sto giudicando a chi è imputabile questo, anche perché non

ne ho i numeri e le conoscenze, ma faccio una semplice constatazione a posteriori.

Questa banca, per colpa di una certa politica, tanto è costata già oggi alle casse dello Stato — penso alla capitalizzazione precauzionale del 2017 e auspico che non vi sia un'ulteriore capitalizzazione precauzionale nel 2021 o nel 2022 — e penso che questa situazione abbia davvero creato dei problemi.

Leggendo la sua relazione, si capisce molto chiaramente — se non sbaglio, a pagina 4 della sua relazione — che gli elementi del *termsheet*, sui quali si incentrava il futuro o meno del vostro ruolo, erano legati a un aspetto principale, ovvero la capitalizzazione. Voi non volevate — comprendo il vostro punto di vista — crearvi problemi di capitalizzazione nel Gruppo e di conseguenza tutto ciò che avrebbe potuto influenzare la vostra capitalizzazione dopo l'operazione, come le eventuali svalutazioni di crediti, che non so se fossero eccessive — forse ce lo dirà lei nella parte secretata — rispetto alle attese o a quanto comunicato, o come gli esuberi, perché sappiamo che gli esuberi vengono coperti da un fondo che di fatto viene alimentato dallo stesso proprietario, incidendo sulla capitalizzazione.

Io avrei bisogno di capire un qualche cosa che, peraltro, noi di Fratelli d'Italia — mi permetto di dirlo con una certa umiltà, ma anche con un certo orgoglio — avevamo capito il 24 febbraio di quest'anno, quando in una mozione in Senato noi avevamo già preventivato la necessità di dover richiedere un ulteriore periodo di tempo all'Unione europea per poter trattare la banca e avevamo già preventivato che i costi sarebbero andati oltre i 10 miliardi, rispetto a quanto si diceva allora, che erano certamente cifre inferiori.

Alla luce di questo, posto che in un momento non contestabile — mesi fa — noi avevamo già previsto gran parte di quello che oggi sta accadendo, ci siamo meravigliati del fatto che un Governo anche così competente in materia, in parallelo alla trattativa con voi non abbia voluto e saputo prevedere già dei tempi diversi con l'U-

nione europea e prevedere dei costi maggiori rispetto a quelli che si paventavano.

Per riuscire a comprendere meglio il perché questa trattativa così importante e delicata, con effetti che comunque oggi andremo a scontare, non è andata a buon fine, la mia domanda fondamentale è sui numeri. Voglio capire quale sarebbe la capitalizzazione che voi chiedevate allo Stato e ovviamente sulla base di quali ragionamenti, quali sono gli esuberi che voi ritenevate effettivamente insistere nella situazione, il problema dei crediti e del contenzioso legale. Vorrei conoscere le riflessioni che vi hanno portato a uscire da questa trattativa per salvaguardare — lo dico da liberale — giustamente il vostro capitale e i vostri azionisti. Quelle motivazioni, su che numeri riflettono l'analisi? Grazie, presidente.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Collega Pescosco.

DANIELE PESCO. Grazie, dottor Orcel per questa audizione. Spero che le carte secretate che ci ha lasciato siano più interessanti di quello che ci ha detto, che è sicuramente interessante, però a noi servono i numeri. Infatti, ci piacerebbe quanto meno avere un conto, seppur sintetico, della cifra utile a UniCredit per concludere questa iniziativa che alla fine non si è conclusa.

Farei un passo indietro, così come ha fatto il collega Lannutti. Mi sembra di capire che all'epoca del 2007 e del 2008 lei ha sostanzialmente trattato su due tavoli: da una parte ha agevolato l'acquisto di Antonveneta da parte di Monte dei Paschi; dall'altra era consulente per il consorzio nell'acquisto di ABN AMRO. Questo non generava un conflitto di interessi?

Ho una domanda molto semplice: come ha fatto a convincere Mussari a comprarsi la Banca Antonveneta a quel prezzo, senza, tra l'altro, una *due diligence*? Se può darci qualche particolare in merito, sarebbe veramente molto interessante per tutti. Non si è posto il problema della vendita di una banca così importante e con così grandi problemi senza una *due diligence* da parte dell'acquirente? Bene o male, essendo una

persona che ne sa di queste cose, penso che si sarà quantomeno posto il dubbio su questo.

Le sue conoscenze di Monte dei Paschi, che risalgono sicuramente al 2007-2008, ma probabilmente anche a prima, al momento di quella vendita, hanno influenzato il comportamento di UniCredit in questa iniziativa? Ci sono cose che magari lei sa e che gli altri non sanno, cose particolari su Monte dei Paschi che hanno indotto UniCredit a fare una richiesta più alta di quella che il MEF ha ritenuto idonea?

Da quando è iniziato il vostro interesse per Monte dei Paschi? Dalla nomina di Padoan come presidente? Mi scusi, ma è una cosa che ritengo sia interessante per molti.

Avete avuto interazioni o colloqui con Banca d'Italia o la BCE per questa fusione? Ma soprattutto, in merito alla concorrenza, avete avuto colloqui o interazioni anche con altre banche? Perché se voi avete avuto il coraggio di fare un'offerta per comprare Monte dei Paschi, alle stesse condizioni che voi avete presentato probabilmente anche altre banche potevano essere interessate. Questo è un dubbio che ho di natura personale.

Leggiamo sulla stampa che alcuni dicono che il problema di Monte dei Paschi potrebbe consistere nei crediti *in bonis*, nel senso che probabilmente non sono così *in bonis*, poiché possono avere problemi anche per via della pandemia, delle rettifiche sui crediti eccetera. Questo avrebbe impattato sui conti di UniCredit nel caso in cui ci fosse stato l'acquisto, ma non è che magari anche i crediti *in bonis* di UniCredit hanno la loro rilevanza in un'operazione di questo genere, nel senso che anche i crediti *in bonis* di UniCredit magari non sono così *in bonis*, tanto da rendere difficile questa operazione? Io mi fermerei qui. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Collega Zanettin.

PIERANTONIO ZANETTIN. Grazie, presidente. Io sarò molto breve, perché alcuni dei temi che volevo porre li hanno posti i colleghi poc'anzi e quindi non voglio appe-

santire il dibattito. Si tratta di alcuni temi di rilevanza politica ed è giusto che in questa sede vengano discussi, ad esempio, per l'impatto sociale della riduzione del personale. Mi sembra che questo sia uno dei temi che più sono ritornati anche negli interventi dei colleghi De Bertoldi, Lannutti e forse anche Pesco. Vorrei capire che differenze ci sono fra le valutazioni del MEF e le valutazioni di UniCredit sul personale in eccesso.

Inoltre, volevo capire dal dottor Orcel come viene valutato oggi il marchio MPS. MPS, la più antica banca del mondo, è considerato un *asset* strategico o, invece, ormai sul piano dell'immagine pubblica costituisce un peso e non vale la pena nel tempo valorizzarlo?

Ho un'ultima domanda su cui il presidente Pesco mi ha anticipato in qualcosa. Volevo capire se ha avuto un ruolo e, se lo ha avuto, che ruolo ha avuto, nella trattativa e nel fallimento della trattativa la presenza del presidente Padoan che, nel momento in cui ha assunto l'incarico di presidente di Unicredit, per tutti gli osservatori e in particolare per noi politici, poteva rappresentare un *trait d'union* e un punto d'incontro, ma mi sembra che questo ruolo non si è realizzato. Volevo quindi capire se il presidente Padoan effettivamente ha avuto un ruolo ed eventualmente quale ruolo ha avuto in questa trattativa, ahimè, abortita. Grazie, presidente.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Collega Dell'Olio.

GIANMAURO DELL'OLIO. Grazie, presidente. Dottor Orcel, io normalmente cerco di entrare molto nell'aspetto quantitativo, questa volta però le domande quantitative le hanno già fatte tutti i colleghi, quindi volevo andare più sull'aspetto qualitativo che è stato già toccato un po' da altri.

Nella sua relazione giustamente parla di quelli che sono i punti di base del *term-sheet*, come la neutralità e l'accrescimento dell'utile, tutta una serie di ipotesi che giustamente devono permettere a UniCredit, come banca che acquisisce, di poter trovare nell'acquisizione un affare vantag-

gioso, ma di fatto queste indicazioni, unitamente alla lettura dei giornali e di quelle che erano le richieste dei soldi che avrebbe dovuto mettere lo Stato, le ricapitalizzazioni e tutti i miliardi che sono stati citati, portano a far ipotizzare che queste richieste, che non avrete fatto così a casaccio — la *due diligence* che avete indicato —, a quel punto potevano rendere l'acquisizione di MPS utile da parte di qualsiasi soggetto. Tuttavia, c'eravate solamente voi. Inizialmente c'era un altro istituto o un altro soggetto che stava facendo la valutazione, ma poi è andato via e siete rimasti solamente voi.

L'ipotesi di una banca che è in possesso dello Stato che deve essere ceduta e che sostanzialmente verrebbe ceduta pulita, linda e pinta sulla base delle vostre indicazioni, avrebbe dovuto richiamare tutta una serie di soggetti sul territorio. Chiaramente non posso chiederle il perché, in quanto già ognuno è responsabile di quello che fa e non posso sapere gli altri cosa fanno. Tuttavia, come hanno richiamato i miei colleghi, vi era quella particolare condizione in cui l'ex Ministro Padoan era presente all'interno della banca, il periodo delle elezioni a Siena e tutta una serie di cose di contorno, che non possono uscire sui giornali, che mi fanno immaginare che ci siano state delle situazioni particolari per cui poi alla fine eravate solamente voi a dover trattare.

All'ultimo mi viene un dubbio — mi perdoni per questo dubbio — relativo a quando lei a pagina 9 dice: « La consapevolezza di quando sia arrivato il momento di abbandonare un'operazione. ». Mi perdoni questo dubbio che può essere un'illazione da *gossip*, però ce l'ho e glielo chiedo. La mia paura è che l'operazione sia stata abbandonata perché stiamo arrivando sotto legge di bilancio e chiedere allo Stato di mettere 7 o 9 miliardi in questo periodo è una cosa un po' troppo difficile, salvo poi a gennaio o febbraio ricominciare da parte vostra le trattative e arrivare più o meno allo stesso periodo. La domanda è: cosa fate? Ricomincerete le trattative o per voi questo è abbandonato ed è lettera morta? È chiaro che mi potrebbe dire che è lettera

morta e poi a gennaio ricominciate, non succederebbe niente, però dal nostro punto di vista — in questo caso di cittadini, anche se siamo politici — ci dovrebbe essere la motivazione del perché tutte queste richieste che sono state fatte da UniCredit e che avrebbero potuto essere fatte da qualsiasi altro soggetto non sono state fatte.

Vorremmo capire quali erano le particolari condizioni per cui, secondo lei, eravate presenti solo voi e se ricomincerete le trattative per il futuro. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie. Collega D'Ettore. Per l'ordine dei lavori, io faccio fare tutte quante le domande e poi il dottor Orcel selezionerà quello che ci potrà dire in seduta pubblica e poi facciamo un'altra parallela audizione per la parte segreta.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. Grazie, presidente. Il dottor Orcel dovrà anche selezionare, mi affianco alla presidenza, le domande che sono ammissibili rispetto al contesto di ciò che stiamo discutendo, perché io ho sentito degli interventi — mi permetto, sono anche vicepresidente della Commissione e la sollecito, presidente, su questo tema — che facevano riferimenti a vicende e questioni che non riguardano la specifica audizione in corso. Poi, è il Parlamento, quindi si parla, ma le parole sono coerenti all'oggetto dell'audizione, vista anche la specificità delle audizioni della Commissione bicamerale e le regole ordinarie nelle quali noi ci inseriamo nelle nostre audizioni.

Mi permetto due aspetti: uno più prettamente giuridico, ma che ha rilevanza su ciò che è avvenuto in questa vicenda e uno un po' più tecnico, sul piano della valutazione del capitale necessario per concludere l'operazione.

Stiamo parlando di quello che voi chiamate « accordo preliminare », « *termsheet* », ma in realtà non è un accordo preliminare, bensì tecnicamente è un documento preparatorio di un contratto.

Ho visto come è stato riportato nella vostra relazione e non è tecnicamente questo, non c'è un accordo preliminare che prevede quali sono i requisiti e gli specifici

punti, altrimenti poi sarebbe un contratto preliminare. In realtà, non lo è, è un mero accordo preparatorio che però fissa le condizioni con le quali si apre la contrattazione e si realizza e si conclude poi l'affare, se ci sono questi aspetti.

Siamo nell'ambito della *lex mercatoria*, ancorché una delle parti sia oggettivamente la compagine statutale, perché governa e dirige la trattativa. Infatti, la Commissione a breve dovrà sentire l'altra parte, la parte statutale, che può interessare ancor più questa Commissione sotto certi aspetti. Infatti, bisogna capire anche l'altra parte dell'accordo preparatorio come documento preparatorio al contratto, che non è una punteggiatura di un accordo né un preliminare.

Vorremmo capire anche come questo accordo è stato concluso dalla parte anche pubblica. È bene essere chiari su questo, perché dal punto di vista giuridico sono elementi fondamentali.

PRESIDENTE. Collega D'Ettore, questo argomento lo abbiamo affrontato in ufficio di presidenza.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. Sì però vorrei fare la domanda. Sono l'unico che ha richiamato all'ordine rispetto a quello che ho sentito.

PRESIDENTE. Richiamato all'ordine è un po' troppo. Però andiamo sulla domanda.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. È il presupposto della domanda. Non posso fare la domanda, perché il presupposto è questo. Se io non posso chiarire qual è il presupposto, non posso fare la domanda.

Il presupposto è proprio capire l'oggetto e come questo accordo preparatorio si è svolto, perché se è visto diversamente, c'è un'ipotesi di responsabilità precontrattuale, altrimenti non c'è nessuna responsabilità e siamo in un piano di rapporti fra le parti.

Detto questo, se è questa l'operazione che avrebbe dovuto essere finalizzata ai fini dell'accordo raggiunto, si parla di un apporto significativo di capitale. È chiaro

che c'è una parte diversa, secretata, lo so bene.

Da questo punto di vista lei fa riferimento al fatto che il MEF ha considerato eccessivo anche questo apporto di capitale e che sarebbero mutate le condizioni rispetto al documento preparatorio e al contratto. Questa è la domanda.

Rispetto a questo rapporto sul piano tecnico-giuridico io ci vedo – me lo dica anche lei – ancora una fase estranea alla conclusione dell'affare, una fase meramente preparatoria che ha determinato alcuni presupposti minimi.

Lei ci dice che questi presupposti sono stati superati, rispetto alle considerazioni proprie dell'istituto, di UniCredit. Rispetto a quello che è scritto e per quello che ci può dire, le chiedo come sono stati superati. C'è solo l'elemento dell'apporto di capitale o ci sono più condizioni e più presupposti del documento preparatorio, perché è quello che progressivamente realizzerà l'accordo?

Non ho detto agli altri colleghi che non possono entrare nel merito, ma dico solo che, se questo era il rapporto che era nato, stiamo nei limiti di quel rapporto e discutiamo di quello che è l'oggetto dell'audizione.

Sono certo che l'amministratore delegato ha ben capito a cosa mi riferisco, perché è una tecnicità e sa bene di cosa sto parlando. Chiedo in che senso sono state superate queste condizioni nei limiti di ciò che ci può dire, fermo restando l'aspetto tecnico del capitale necessario per completare e concludere l'operazione sul quale ci dirà quello che è possibile che ci dica, ma se non partiamo da questo presupposto ogni domanda rimane fuori dall'oggetto della nostra audizione.

PRESIDENTE. Grazie. Cerchiamo di tenerci nei tempi. Per quanto riguarda l'ordine dei lavori, è stato dato del tempo. I colleghi si sono attenuti a questo tempo. È evidente che se ci dovessero essere delle domande che esulano dal perimetro, il dottor Orcel non sarà costretto a rispondere, ma questo non significa che i colleghi non possano parlare nei limiti del rispetto delle persone e dei tempi. Prego, collega Bagnai.

ALBERTO BAGNAI. Grazie, presidente. Ringrazio lei e ringrazio anche il dottor Orcel per la sua esposizione molto chiara e molto trasparente, nella quale ho apprezzato vari aspetti, tra cui il rispetto per il mercato.

In questo senso viene da ricordare a me stesso che in un'economia di mercato gli amministratori delegati di una società quotata rispondono agli azionisti e non ai Parlamenti.

La domanda che pongo a me stesso è: perché abbiamo convocato il dottor Orcel? Nel caso di MPS, l'azionista è il Tesoro, il Governo. Noi siamo il Parlamento, abbiamo qualche cosa da dire al Governo e ci vedo un nesso, ma in questo caso, lo vedo un po' di meno. Può anche benissimo darsi che il dottor Orcel, in virtù della sua lunga esperienza nel mercato finanziario italiano, abbia qualcosa da dirci su cose successe tempo addietro, ma allora lo si dovrebbe convocare su quelle cose e quello sarebbe l'oggetto della convocazione. Oggi l'oggetto della convocazione è un altro e, per quel che ne so, ho appena detto che non lo capisco benissimo.

Ho anche apprezzato molto il rispetto per il Paese, per la sua storia e per la storia delle sue istituzioni incluse quelle finanziarie come MPS. Un'altra cosa che mi ha colpito è il fatto che si è esplicitamente detto che le operazioni di M&A sono un mezzo e non un fine per Unicredit. Ritengo che questa sia una cosa da valorizzare perché certe volte abbiamo avuto la sensazione che per alcuni *stakeholder* — tipicamente per la vigilanza nazionale — l'M&A fosse veramente il fine e non il mezzo. In questo senso la volontà di concentrarsi sulla creazione di valore del Gruppo Unicredit è assolutamente lodevole e va sottolineata in modo positivo.

La domanda, più che perché Unicredit sia uscita dalla trattativa, alla luce dell'esposizione che è stata fatta, sarebbe perché Unicredit ci è entrata, però anche su questo lei ha dato una risposta. La risposta sostanzialmente è che lei riteneva che questo fosse uno scambio Pareto-efficiente che avrebbe giovato a entrambe le parti.

A questo punto forse mi resta solo una domanda, una valutazione da offrirle, ma non le chiedo neanche di sbilanciarsi più di tanto in una risposta, perché riguarda il contesto regolatorio nel quale siamo. A me sembra che qui nessuno abbia messo in evidenza un dato, ovvero che dover vendere una banca a condizioni di mercato, cioè essere costretti a vendere con la clausola « a condizioni di mercato », in qualche modo è un ossimoro, perché il mercato — per come lo concepisco io che sono un keynesiano seppur liberale o liberale seppur keynesiano — presuppone che le scelte siano libere. Il fatto di avere un *timer* che ti dice che al 31 dicembre la scelta dovrà essere effettuata, in qualche modo falsa il mercato nello stesso momento in cui lo invoca, ma questo non è responsabilità sua, bensì è responsabilità del contesto regolatorio nel quale siamo, su cui dovremmo forse tutti interrogarci. Grazie, presidente e grazie, dottor Orcel.

PRESIDENTE. Collega Fassina.

STEFANO FASSINA. Grazie, presidente. Ringrazio anch'io il dottor Orcel per l'esposizione. Quando audimmo il Ministro Franco all'inizio di agosto, mi permisi di osservare che non si trattava di un negoziato, perché quando vai a negoziare con una *deadline* rigida e con un unico potenziale acquirente, per andare bene deve essere una resa e non un negoziato, perché non c'è un mercato, bensì hai una *deadline* rigida e un solo acquirente.

Francamente, come dissi allora, ma era facile prevederlo, non bisogna essere esperti di teoria dei giochi per prevedere che non sarebbe potuto funzionare.

La parte che mi interessa della sua esposizione è sostanzialmente quali sarebbero state le linee di piano industriale, se si fosse perfezionata l'acquisizione alle condizioni che sono state indicate nel *term-sheet*. Quali *asset* avreste acquisito? Questo anche per capire anche quale potenziale ricaduta sul sistema economico nazionale avrebbe avuto il piano industriale riguardante quegli *asset* di MPS.

Mi interesserebbe capire quale opportunità abbiamo perso e, con una compren-

sione dell'opportunità eventualmente persa dal Paese, quando incontreremo il Ministro Franco, valutare anche la congruità rispetto al prezzo che era stato previsto e la scelta politica che è stata fatta, perché credo che nonostante ci sia una logica economica e di mercato, poi alla fine il mercato non è un dato oggettivo, ma dipende anche da come si costruisce la prospettiva. Mi sembra che ci fosse questo limite di fondo nel negoziato che ovviamente non dipende da lei, perché lei ha fatto il suo mestiere ed è pagato per fare quel mestiere.

Ritengo che sia stato sbagliato da parte del MEF arrivare a un negoziato in quelle condizioni, perché non poteva che andare come è andata, e se non fosse andata così, ci saremmo dovuti preoccupare e probabilmente sarebbe dovuta intervenire la Corte dei conti perché si sarebbe prospettato il danno erariale. Ma queste sono valutazioni che faremo quando incontreremo il Ministro Franco.

A me interessa capire, proprio per l'impatto potenziale sull'economia reale, quale sarebbe stato l'utilizzo dell'*asset* MPS.

PRESIDENTE. Grazie. Collega Ferro.

MASSIMO FERRO. Grazie, presidente. Grazie, dottor Orcel, per la sua relazione. Domani mattina andrò a leggermi la parte secretata che credo contenga elementi più interessanti per noi rispetto a quelli di questa sera. La ringrazio comunque.

Da veronese e da veneto, io la ringrazio per non essere andato avanti, perché — non voglio rispondere al collega Bagnai che ha più sapienza di me — UniCredit ha una presenza pubblica attraverso le fondazioni, anche se sono dichiarate di diritto privato con arzigogolamenti vari, ma rappresentano interessi territoriali molto forti.

Vorrei che oggi fosse, dottor Orcel, il giorno 10 dicembre perché le chiederei qualche domanda sul nuovo piano strategico. Immagino che lei qui in sede pubblica non ci può dire assolutamente nulla. Come sistema Paese e con due banche sistemiche — Gruppo Intesa e UniCredit — *stand-alone* oppure state guardando anche altre aggregazioni ?

In secondo luogo, se questo ce lo può dire, rispetto ai termini del *termsheet*, è stata la qualità del credito che avete trovato ben peggiore di quello che pensavate, oppure la questione del personale ? Perché abbiamo visto, per esempio, che c'è una presenza di addetti assolutamente poco congrua. L'ultima domanda, se può rispondermi, è una domanda che faccio sempre quando incontriamo le banche: il *cost income* di UniCredit e di Monte dei Paschi ce lo può dire ? Se lo ricorda o è una domanda troppo diretta ? Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Prego, collega Pesco.

DANIELE PESCO. Mi scusi, per integrare, ma anche per rispondere al collega D'Ettore, contestualizzo meglio la domanda. Forse non sono stato chiarissimo, ma ci tengo a chiarire bene un fatto.

Stiamo parlando di una vendita di una banca che probabilmente ha dei problemi, perché se no sarebbero arrivate molte banche dinanzi al MEF per poterla comprare e invece è arrivata solo una banca. Probabilmente il Monte dei Paschi ha dei problemi, ma questi problemi nascono da cose che sono successe negli anni, tra cui Banca Antonveneta.

PRESIDENTE. Collega Pesco, rapidissimo, per cortesia.

DANIELE PESCO. Siccome questa banca aveva dei problemi, per questo è necessario fare un approfondimento sul passato, collega D'Ettore, è semplicemente importante chiarire cosa è successo nel passato. A tal proposito — può rispondere anche in modo segreto — è necessario sapere, visto che quella banca probabilmente è stata acquistata a 6 miliardi in più del dovuto, quanto è stata la *fee* che lei personalmente ha avuto da quell'operazione. Grazie.

PRESIDENTE. Io ribadisco quanto detto prima e in più vorrei aggiungere un riferimento normativo, se ancora vi siano dei dubbi su questo punto. La legge istitutiva della Commissione attribuisce all'articolo

3, comma 1, lettera p), punto 6 « competenze generali su operazioni di fusione e aggregazione indipendentemente dalla natura pubblica o privata del soggetto ». A questo punto, penso che ci siamo chiariti.

Detto questo, ribadisco quanto detto e do la parola al dottor Orcel.

ANDREA ORCEL, *amministratore delegato di Gruppo UniCredit*. Grazie a tutti per le vostre domande. Proverò a toccare quelle a cui posso rispondere in modo pubblico e poi, se lo ritenete, possiamo passare alla parte segretata e parlare di alcuni dettagli.

La prima la cosa a cui vorrei rispondere è, ancorché non direttamente rilevante a quello che sta succedendo qui, il tema Antonveneta. In effetti è corretto dire che la mia istituzione e io personalmente saremmo stati coinvolti nell'acquisizione di ABN AMBRO, tra l'altro rappresentando il Santander. Lei ha assolutamente ragione nel dire che poi rappresentare il Monte dei Paschi sarebbe stato un conflitto di interessi, che è la ragione per la quale non l'abbiamo rappresentato.

Quello che abbiamo fatto per Monte dei Paschi in quell'operazione è stato ricapitalizzare la banca secondo un piano di ricapitalizzazione che era stato deciso. Abbiamo quindi agito da *global coordinator* e noi siamo stati attivi nel ricapitalizzare la banca e non nel negoziare l'operazione. Se andate a controllare, la mia istituzione e io stesso non demmo un rapporto di congruità su quell'operazione e non l'avremmo potuto dare, perché in effetti quella banca era stata comprata e poi venduta a due prezzi molto differenti in tempi molto ristretti. Nel prospetto di ricapitalizzazione questo fatto è ampiamente descritto.

Adesso passo attraverso i punti e se me ne scordo alcuni, ricordatemi. In primo luogo vi è il *termsheet* e quello che prevedeva, che credo sia stato toccato in vari punti.

Non è prassi usuale determinare termini per un'operazione prima di farla. Normalmente le parti entrano in una negoziazione, fanno la *due diligence*, negoziano e poi a valle annunciano i termini dell'operazione. Perché è stato fatto questo? Esattamente per le ragioni per le quali siamo

qui oggi. L'operazione era complessa, direi ampiamente contestata e quindi abbiamo ritenuto – entrambe le parti – corretto chiarirci già dall'inizio sulle caratteristiche che questa operazione avrebbe dovuto avere: cioè, a che condizioni il MEF era disposto a vendere e a che condizioni UniCredit era disposto a comprare. È chiaro che queste vanno inserite nella situazione generale in cui era il Monte dei Paschi e più in generale in quella che era la visione del mercato e degli investitori sulla situazione e la complessità di integrazione delle due banche.

Tante cose di cui si parlerà in questa operazione vanno sempre riportate nel quadro di riferimento che avevamo disegnato per valutarle. Non sono giudizi di merito sul Monte dei Paschi, ma sono giudizi di merito su un'operazione tra Unicredit e Monte dei Paschi che deve avere queste caratteristiche. Se non le riesce a conseguire, non è un'operazione che le due parti vogliono fare.

Cosa è cambiato? Dei dettagli parleremo dopo. Quello che è cambiato è che, avendo intavolato un'operazione in questa maniera con questi criteri, durante il raffinamento di quelli che erano i numeri, la *due diligence* e tutto questo, quello che meccanicamente usciva dall'applicazione di questi criteri è stato considerato dal MEF eccessivo e quindi, giustamente, non hanno voluto procedere a questi termini. Da parte nostra non abbiamo voluto flessibilizzare quei termini, perché dal nostro punto di vista, quello di UniCredit, avevamo chiaramente ottenuto un consenso, chiamiamolo anche morale, dai nostri *stakeholder* di negoziare a certe condizioni e cambiarle non ci sembrava corretto. Così ci siamo dati la mano e abbiamo interrotto le negoziazioni.

Sugli interessi di altre banche o di altri attori che potessero avere interesse in Monte dei Paschi, non posso commentare.

Sono stati sollevati problemi ulteriori o problemi di Unicredit, ma non credo proprio che questo fosse un tema che preoccupasse più di quello che ho già detto.

Per quanto riguarda la valutazione del marchio Monte dei Paschi di Siena, la mia valutazione personale è che un marchio

con una storia di quel tipo abbia valore e avevamo prospettato varie alternative e varie opzioni per tentare di valorizzarlo, tenendo conto del fatto che oggi giorno un'aggregazione tra istituto plurimarche è complicata, perché il *brand* e tutte queste cose hanno un impatto, quanto più è univoco.

Sul ruolo del mio presidente Pier Carlo Padoan, noi riteniamo tutti che lui non avesse nessun conflitto d'interesse, lui per primo. Comunque dal primo momento ha ritenuto di astenersi dal partecipare a qualunque conversazione e decisione sul tema, perché non ci fosse assolutamente nessun dubbio e così ha fatto.

Sul perché una banca così ripulita non abbia richiamato altri interessi, non posso veramente giudicare. Da un punto di vista di UniCredit — che è l'unica cosa che posso fare — direi che non è solo la pulizia della banca che è sul tavolo, ma è il valore economico che quella banca unita alla nostra può portare. Se noi riteniamo che un percorso da soli genera più valore per i nostri azionisti, per i nostri impiegati e per i nostri clienti che un percorso combinato, che comunque porta a integrazioni complesse, a questo punto decidiamo di non andare avanti, anche se la banca è pulita. Non è semplicemente una questione di pulizia.

Infatti nel nostro *termsheet* parliamo di due temi: la neutralità di capitale, che poi si lega alla pulizia, insieme all'eliminazione dei crediti dubbi; e dall'altra parte l'accrescimento significativo dell'utile netto per azione. Quindi le due cose dovevano aggiungersi o combinarsi.

Ho parlato dell'accordo preliminare. Credo che alcuni di voi abbiano chiesto perché UniCredit, cosa avrebbe potuto essere l'aggregazione e quali vantaggi.

Perché UniCredit? È un'operazione in cui il Monte dei Paschi e UniCredit hanno un grado di complementarietà estremamente elevato. Se io prendo il *network* del Monte dei Paschi di Siena e lo confronto al *network* di Unicredit, il grado di sovrapposizione è praticamente nullo. In queste operazioni non è normale, questo è un dato positivo. Noi potevamo integrare i due *network*, potenziandoci mutuamente senza do-

ver fare dei tagli significativi sulla parte commerciale. Secondo me questo era un potenziale importante.

In secondo luogo, come ho detto, l'operazione avrebbe mosso il baricentro di UniCredit verso il Centro-nord, che per noi è un qualcosa di importante e, in terzo luogo, avrebbe creato un concorrente più forte sul mercato italiano da affiancarsi all'altro concorrente *leader* e secondo noi questo era un elemento importante per il sistema.

Per quanto riguarda le altre domande, credo sia meglio passare alla parte segretata.

PRESIDENTE. Se non ci sono obiezioni, io passerei in seduta segreta. Prego, collega Pesco, siamo ancora in seduta pubblica.

DANIELE PESCO. Credo che sia estremamente importante per i cittadini, per il sistema bancario e per tutti, sapere quantomeno la cifra di massima chiesta da Unicredit al MEF per chiudere questa operazione. Non chiediamo i singoli dettagli, quanto per il personale o quanto per i crediti deteriorati, ma quantomeno è importante sapere la cifra di massima, perché noi siamo una Commissione d'inchiesta e ce lo dirà in forma segreta, però secondo me saperlo è importante per tutti i cittadini, per la stampa e per l'economia del nostro Paese.

Penso che sia necessario che sia reso pubblico quantomeno il dato di massima di quanto è stato chiesto al MEF per chiudere questa operazione, in termini di miliardi. Io ho il sospetto che questa quantità di miliardi sia molto simile a quella differenza tra i due valori di Antonveneta. Tuttavia, sarebbe veramente essenziale saperlo e renderlo pubblico, perché altrimenti saremmo tutti in difficoltà.

PRESIDENTE. In seduta pubblica penso che non sia possibile.

DANIELE PESCO. Che me lo dica, gentilmente.

ANDREA ORCEL. *Amministratore delegato di Gruppo UniCredit.* In seduta pub-

blica non credo io lo possa fare. Sono anche coperto da un *non disclosure agreement*, per cui non lo posso fare. In seduta secretata vi darò i dettagli che mi state chiedendo.

PRESIDENTE. Collega Pesco, dobbiamo chiudere la seduta pubblica, perché questo è un dato sensibile.

(Concorde la Commissione, i lavori proseguono in seduta segreta, indi riprendono in seduta pubblica).

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Orcel e autorizzo la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna della parte libera della documentazione da lui trasmessa. Dichiaro conclusa l'audizione.

Comunicazioni.

PRESIDENTE. Comunico che il dottor Guido Bastianini, amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena, in vista dell'odierna audizione, ha trasmesso alla Commissione della documentazione in regime libero. Tale documentazione oggi è in distribuzione ed è già stata trasmessa per *e-mail* ai commissari.

Audizione dell'amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena, dottor Guido Bastianini.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dell'amministratore delegato della Banca Monte dei Paschi di Siena, dottor Guido Bastianini. La Commissione ha ravvisato l'opportunità di acquisire maggiori informazioni sulla chiusura dei negoziati relativi alla potenziale acquisizione di Banca Monte dei Paschi di Siena, come rappresentato al mercato con il comunicato congiunto UniCredit- MEF dello scorso 24 ottobre 2021.

È oggi presente l'amministratore delegato della Banca Monte dei Paschi di Siena, Guido Bastianini, accompagnato dal dottor

Giuseppe Sica, CFO di Banca MPS, che ringrazio per essere qui presenti.

Invito il dottor Bastianini a svolgere la sua relazione in un tempo massimo di venti minuti, a cui seguirà il dibattito, con possibilità per i commissari di formulare domande possibilmente concise e contenute entro il limite di due minuti. Prego, dottor Bastianini.

GUIDO BASTIANINI, *amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena.* Grazie, gentile presidente Ruocco e onorevoli membri della Commissione. Desidero innanzitutto formulare il mio personale ringraziamento e quello della Banca che rappresento per questa ulteriore opportunità che ci avete voluto riservare con l'invito a partecipare ai lavori della Commissione parlamentare d'inchiesta sul sistema bancario e finanziario, con l'obiettivo di approfondire alcune tematiche di particolare interesse per la Banca Monte dei Paschi di Siena.

Questo intervento fa seguito alla chiusura dei negoziati relativi alla potenziale acquisizione di un perimetro selezionato di Banca Monte dei Paschi di Siena da parte di UniCredit, come rappresentato al mercato con il comunicato congiunto UniCredit e MEF dello scorso 24 ottobre. In particolare, l'intervento è volto a fornire le informazioni richieste dagli onorevoli membri della Commissione in merito ad aggiornamenti sulle attività poste in essere, nonché sugli eventuali scostamenti rispetto al piano strategico di gruppo 2021-2025.

Nel prosieguo, secondo l'ordine che mi è stato indicato, sono riportati i vari temi che non leggeremo in premessa, ma capitolo per capitolo.

Il primo quesito che è stato posto riguarda la descrizione dell'operatività della banca con esplicita indicazione del numero dei dipendenti e delle filiali, ivi compresa la loro distribuzione su base territoriale.

Il Gruppo Monte dei Paschi di Siena opera sull'intero territorio nazionale con più di 1.400 filiali e oltre 21 mila dipendenti e offre i suoi servizi a oltre 4,5 milioni di clienti, con quote di mercato che, a seconda dei prodotti e dei servizi offerti, sono prevalentemente comprese fra il 4 e il

6 per cento del mercato nazionale. La banca ha un'operatività incentrata sui servizi bancari tradizionali del *retail* e del *commercial banking*, con una particolare vocazione verso la clientela famiglie e piccole e medie imprese.

La distribuzione territoriale, così come il numero dei dipendenti, si è ridotta in misura significativa tra il 2017 e il 2021 in relazione agli impegni assunti con il Piano di ristrutturazione 2017-2021, approvato in data 4 luglio 2017 dalla Commissione europea a seguito della nota operazione di ricapitalizzazione precauzionale realizzata nel 2017. Infatti, l'autorizzazione della Commissione europea per il profilo « aiuti di Stato » è stata subordinata alla stesura di un piano di ristrutturazione della banca da attuare nel periodo 2017-2021 e alla sottoscrizione di una serie di impegni collegati, cosiddetti « *commitments* », assunti dallo Stato italiano anche per conto della banca nei confronti della Commissione europea.

In relazione allo stato di realizzazione del suddetto piano di ristrutturazione si rileva che nel periodo dal 2017 al 30 settembre 2021 sono stati chiusi oltre 600 sportelli e si è registrata la riduzione, anche attraverso l'attivazione del fondo per il sostegno del reddito, dell'occupazione e della riconversione e riqualificazione professionale del personale dipendente dalle imprese di credito, di oltre 4 mila risorse.

Il numero degli sportelli è passato da 2.032 a 1.423 e ulteriori 50 chiusure sono programmate entro la fine dell'anno 2021. Nel complesso si tratta di una riduzione superiore al 30 per cento che consente di conseguire i *target* assegnati – sotto questa fondamentale metrica – dalla Commissione europea.

Il numero dei dipendenti è passato da 25.566 agli attuali 21.297, di cui 193 risorse collocate in Paesi esteri, con una riduzione di circa il 17 per cento, che non consentirà di conseguire il *target* di 2.085 unità entro la fine del 2021.

In allegato è riportata una rappresentazione della distribuzione territoriale delle filiali del Gruppo e delle relative quote di mercato. Si osserva la significativa presenza in Toscana, con 308 filiali e una

quota di mercato del 18,3 per cento. Nel complesso la banca, che è presente in ogni regione italiana, in 11 casi detiene quote di mercato superiori al 5 per cento.

In allegato, inoltre, vi sono i dati della distribuzione territoriale dei dipendenti del Gruppo. Anche in questo caso emerge il dato della Toscana, dove operano quasi 6 mila dipendenti, ma una significativa presenza si rileva anche in Lombardia, Veneto Lazio e Puglia, aree del Paese nelle quali avevano rilevante operatività significative realtà bancarie confluite nel gruppo Monte dei Paschi nel periodo 2003-2008.

Il secondo tema che mi è stato posto concerne la descrizione al 30 giugno, ovvero a data successiva – quindi la farò al 30 settembre 2021 – della situazione economico-finanziaria e patrimoniale della banca con esplicita evidenza dei risultati economico-finanziari e patrimoniali registrati su base trimestrale negli ultimi 12 mesi e degli eventuali scostamenti e relative motivazioni o cause rispetto ai dati del piano industriale nonché i risultati attesi su base annuale nei prossimi tre anni.

Questa è la mia relazione su questo tema.

Riguardo alla più recente situazione economico-finanziaria e patrimoniale, il riferimento è a quanto approvato dal Consiglio di amministrazione di Monte dei Paschi lo scorso 4 novembre, e reso noto al pubblico tramite comunicato stampa e presentazione agli analisti finanziari.

Prima di entrare nel dettaglio dei numeri, è opportuno ricordare che nel dicembre del 2020 la banca ha completato la scissione di circa 7 miliardi di crediti deteriorati a favore di Amco, la cosiddetta « operazione Hydra », che ha comportato un'importante modifica della struttura finanziaria del Gruppo e una considerevole riduzione del profilo di rischio, con riflessi significativi su alcune linee di conto economico della banca. Ove opportuno, sono forniti anche i dati 2020 *pro forma* per la richiamata scissione.

Il Gruppo ha realizzato al 30 settembre di quest'anno ricavi complessivi per 2 miliardi 266 milioni in crescita del 3 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno pre-

cedente. A parità di perimetro, ovvero escludendo i ricavi collegati al portafoglio scisso a favore di Amco, i ricavi sono cresciuti del 6,8 per cento anno su anno. L'andamento non risulta dissimile da quello dei principali *player* del mercato bancario italiano. Tale dinamica è da ricondurre soprattutto alla crescita delle commissioni nette, principalmente per i maggiori proventi sulla gestione del risparmio, e in particolare sul collocamento prodotti e alla crescita degli altri ricavi della gestione finanziaria.

Si assiste, inoltre, a un calo anno su anno del margine di interesse, soprattutto per il minor contributo di circa 87 milioni di euro del portafoglio *non performing* derivante in particolare dal deconsolidamento del portafoglio Hydra avvenuto lo scorso anno, oltre che dal calo dei rendimenti dell'attivo causato dall'andamento dei tassi di interesse e dalla ricomposizione delle esposizioni, che vedono una riduzione delle componenti a vista e breve e medio termine e una crescita della componente a medio e lungo termine.

Il margine di interesse ha beneficiato, invece, del minor costo della raccolta commerciale nonché degli effetti positivi legati all'accesso alle aste TLTRO3, per quanto parzialmente compensati dal costo dei maggiori depositi presso banche centrali.

Peraltro, mi preme sottolineare che, al netto dell'operazione di consolidamento Hydra, il margine di interesse nei nove mesi del 2021, inclusivo del contributo del TLTRO3, è allineato a quello dei nove mesi del 2020.

Al 30 settembre, gli oneri operativi sono risultati pari a 1.587 milioni, in calo rispetto al 30 settembre del 2020 del 2 per cento. Più in dettaglio le spese amministrative si sono attestate a 1.455 milioni e risultano in diminuzione dello 0,6 per cento rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente.

All'interno dell'aggregato le spese per il personale ammontano a 1.077 milioni e sono in aumento dell'1,6 per cento rispetto all'anno precedente, nonostante la dinamica in flessione degli organici in relazione agli aumenti contrattuali del contratto di lavoro e al venir meno di risparmi conse-

guenti al mancato rinnovo di accordi sindacali.

Le altre spese amministrative, che ammontano a 378 milioni di euro, risultano in diminuzione rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente del 6,4 per cento, grazie anche alle incisive azioni poste in essere.

Le rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali al 30 settembre 2021 ammontano a 132 milioni e risultano in flessione rispetto all'anno precedente del 15 per cento, anche per gli effetti dell'introduzione della valutazione al *fair value* degli immobili, in linea con una diffusa prassi di mercato.

Per effetto delle dinamiche sopra descritte, il risultato operativo del gruppo risulta pari a 679 milioni, circa 100 milioni in più dei 581 del 30 settembre 2020. Il risultato operativo lordo al netto della scissione Hydra nei primi nove mesi del 2020 sarebbe stato di 503 milioni e la crescita nei primi nove mesi del 2021 di circa 170 milioni su base annua.

Al 30 settembre 2021 il Gruppo ha contabilizzato un costo del credito a clientela pari a 34 milioni che si confronta con i 621 del corrispondente periodo dell'anno precedente. Il dato dei primi nove mesi del 2021 include un effetto positivo di 124 milioni di riduzione di rettifiche derivante dall'aggiornamento di scenari macroeconomici e un impatto negativo di 152 milioni derivante dall'aggiornamento di modelli di valutazione statistica e da taluni affinamenti metodologici.

Il valore dei primi nove mesi del 2020 includeva un effetto negativo di circa 300 milioni, legato al mutato contesto macroeconomico delineatosi con il diffondersi della pandemia COVID-19. Anche escludendo tali effetti, l'aggregato si pone comunque in riduzione rispetto ai primi nove mesi del 2020 principalmente per riprese di valore registrate su posizione e importo significativo, per le quali si sono verificati eventi societari che ne hanno migliorato il profilo di rischio.

Il costo del credito dei primi nove mesi del 2021 ha, inoltre, beneficiato del venir meno delle rettifiche sulle posizioni del

portafoglio Hydra, deconsolidato, come detto, nel dicembre 2020.

Il risultato operativo netto del gruppo al 30 settembre di quest'anno è quindi positivo per circa 648 milioni, a fronte di un valore negativo di 46 milioni registrato nello stesso periodo dello scorso anno.

Alla formazione hanno contribuito altre numerosi voci che non citerei singolarmente, ma che riguardano gli accantonamenti a fondi rischi, gli utili da partecipazioni, oneri da ristrutturazione e così via.

Per effetto delle dinamiche sopraevidenziate l'utile lordo di periodo prima delle imposte è stato pari a 356 milioni di euro che si raffronta a un dato negativo di 1.112 milioni dello scorso anno. Le imposte sul reddito dell'operatività corrente registrano un contributo positivo di 35 milioni imputabile principalmente alla valutazione delle cosiddette « DTA (*deffered tax assets*) ».

Considerando gli effetti netti della cosiddetta « PPA (*purchase price allocation*) », l'utile consolidato del Gruppo ammonta a 388 milioni di euro, a fronte di una perdita di un miliardo 532 milioni conseguita nel 2020.

Nella relazione trovate riportate di seguito due tabelline, così come richiesto, su base trimestrale dei dati economici e patrimoniali del Gruppo degli ultimi cinque trimestri. Inoltre, ho ritenuto di allegare — anche questa è una tabellina che deriva dalla presentazione al mercato — un raffronto su base omogenea per tener conto dell'operazione Hydra e affianco alle principali voci di conto economico sono indicate le più importanti determinanti.

Nel riferire in ordine agli scostamenti dei dati appena rappresentati rispetto al cosiddetto « Piano strategico 2021-2025 », occorre segnalare che tale documento era stato approvato in via preliminare, avuto presente che lo stesso doveva essere sottoposto al vaglio di DG COMP (*Directorate-general for Competition*) in relazione, tra l'altro, al previsto rafforzamento patrimoniale. Un'eventuale operazione di aumento di capitale avrebbe richiesto, infatti, il preventivo assenso sul Piano, eventualmente modificato da parte di DG COMP.

Appare anche utile ricordare che il citato Piano è stato elaborato ipotizzando iniziative strategiche e coerenti con un sostanziale mantenimento del modello operativo e dell'infrastruttura tecnologica della Banca, al fine di non porre vincoli o generare costi ulteriori capaci di rendere meno convenienti o impedire ipotesi aggregative. In conseguenza è stata data priorità alle iniziative in grado di generare valore già nel 2021. In particolare, per il modello di *business* sono state identificate opportunità nel riposizionare l'offerta della Banca sui segmenti di clientela, sui prodotti e sui territori nei quali il Gruppo compete con maggiore efficacia, così da recuperare quote di mercato perse negli ultimi anni e per i quali ci si attende una maggiore crescita del mercato.

Per i costi sono state misurate per ciascuna funzione centrale e di rete le risorse liberabili con l'attuale modello operativo e infrastruttura tecnologica a seguito di importanti semplificazioni organizzative, razionalizzazione del footprint, efficientamenti dei processi e adozione di modalità di lavoro agile. Per le risorse finanziarie il piano prevede di mantenere gli indicatori di capitale e liquidità ampiamente al di sopra delle indicazioni del supervisore in ogni anno.

Dal punto di vista reddituale il piano indica un risultato netto del 2021 impattato da oneri di ristrutturazione e da rettifiche di valore su crediti legate all'emergenza pandemica, ma con attività commerciale in linea con quanto osservato nella seconda metà del 2020.

Di seguito, nella relazione trovate una tabellina con il grado di raggiungimento degli obiettivi economici patrimoniali per il 2021, così come riportata al pubblico nelle informative pubblicate trimestralmente. Si rileva una dinamica effettiva nel complesso migliore di quella ipotizzata con riferimento ai ricavi e agli oneri operativi.

I dati al 30 settembre 2021 presentano, inoltre, un costo del credito largamente inferiore a quello ipotizzato, per effetto delle numerose e fondamentali misure di sostegno all'economia approvate dal Parlamento e della significativa ripresa econo-

mica. Inoltre, non sono presenti i previsti oneri di ristrutturazione per l'esodo volontario dei dipendenti, di cui è ipotizzabile il rinvio al 2022.

Riguardo alla posizione patrimoniale, i *target* degli indicatori patrimoniali risultano conseguiti, pur in assenza dell'ipotizzato aumento di capitale.

Riguardo, inoltre, a quanto richiesto in ordine ai risultati attesi su base annuale nei prossimi tre anni, ritengo opportuno sottolineare che il piano approvato in via preliminare il 17 dicembre 2020 verrà sottoposto nelle prossime settimane ad un'attenta revisione, al fine in particolare di tener conto del mutato contesto riferito alla potenziale operazione strutturale e di uno scenario macroeconomico anch'esso assai diverso rispetto a quanto prefigurato neppure un anno fa. I risultati prospettici sono pertanto in fase di aggiornamento sulla base della più recente evoluzione del mercato, del Gruppo MPS e della revisione del *business plan*.

Il terzo quesito concerne la descrizione e la prevedibile tempistica delle operazioni da svolgere per migliorare e contenere i risultati economico-finanziari e patrimoniali attesi per i prossimi tre anni con apposita evidenza di eventuali profili di criticità e degli eventuali impatti in termini di fabbisogno di capitale di vigilanza.

Come accennato, lo scorso 4 novembre la Banca ha deciso una revisione delle iniziative strategiche da porre alla base dei prossimi esercizi, che dovranno comunque essere sottoposte al vaglio di DG COMP. Le iniziative, riguardo le quali sono in corso approfondite analisi e che sono finalizzate al completamento del percorso di ristrutturazione del Gruppo Monte dei Paschi, potrebbero includere un ulteriore scrutinio del perimetro del Gruppo, la necessaria ulteriore riduzione dei costi amministrativi e di personale e maggiori investimenti in *information technology*. Eventuali ulteriori iniziative di *de-risking* creditizio legale saranno considerate nell'ottica di una opportuna analisi di costi/benefici.

Tali iniziative dovranno affiancare un aumento di capitale da realizzarsi a condizioni di mercato, di ammontare che verrà

definito anche in relazione agli oneri di ristrutturazione che verranno previsti e alle iniziative di *capital management* che potranno essere attivate.

Il quarto quesito concerne la descrizione e la prevedibile tempistica del fabbisogno di capitale di vigilanza per garantire la sana e prudente gestione della banca.

Con riferimento alla posizione patrimoniale si osserva che il CET1 ratio *transitional* si è attestato, su dati *pro forma* inclusivi del risultato di periodo, al 12,8 per cento e il CET1 ratio *fully loaded* all'11,3 per cento in significativa crescita nei nove mesi del 2021. Tali valori sono superiori a quelli del piano inviato a DG COMP, che, tuttavia, includevano gli effetti di un aumento di capitale di 2 miliardi e oneri di ristrutturazione per quasi 0,5 miliardi, al momento non sostenuti.

Anche al 30 settembre 2021, come nei due trimestri precedenti, non è emerso alcuno *shortfall*, né si prevede che emerga a dodici mesi dalla data di riferimento, ovvero al 30 settembre del 2022.

L'azzeramento dello *shortfall* atteso a dodici mesi deriva dagli effetti delle azioni di *capital management* già realizzate, dall'evoluzione del capitale e dall'evoluzione degli RWA (*risk weighted asset*), oltre che dalla previsione che l'aggiornamento dei modelli interni all'EBA *guidelines* avvenga oltre l'orizzonte di valutazione.

La posizione patrimoniale è stimata tenendo conto dei risultati dei primi nove mesi dell'esercizio e dell'andamento atteso per l'intero 2021, dati che assumono la conferma del modello di *business* operativo attuale e non includono alcuna operazione di rafforzamento patrimoniale o altri contributi straordinari di capitale o emissioni subordinate.

Per quanto concerne gli *stress test* EBA 2021, i risultati, come da comunicato stampa del 30 luglio scorso, sono coerenti con il *capital plan* approvato nel gennaio 2020, che prevede un'operazione di rafforzamento patrimoniale di 2,5 miliardi. Si evidenzia altresì che al primo gennaio 2023, considerando la riduzione programmata di capitale collegata al *phase-in* dell'IFRS 9 (*International financial reporting standard*)

e assumendo il pieno recepimento nel corso del quarto trimestre 2022 degli effetti inflattivi sugli RWA connessi all'evoluzione sui modelli di misurazione del rischio di credito per effetto delle EBA *guidelines*, lo *shortfall* sull'aggregato patrimoniale Tier 1 potrebbe arrivare a 500 milioni. In assenza di un aumento di capitale tale *shortfall* potrebbe essere mitigato o annullato da alcune iniziative di *capital management* a disposizione del Gruppo.

A seguito della notizia dell'interruzione dei negoziati tra Unicredit e MEF e preso atto dell'attuale impercorribilità di una soluzione strutturale, è stata avviata una preliminare interlocuzione con l'azionista di riferimento che, nel confermare il supporto all'attività della Banca, ha informato il *management* di contatti già intercorsi con DG COMP finalizzati a una proroga della presenza del MEF e nell'azionariato di Monte dei Paschi e alle necessarie iniziative sul capitale che la banca dovrà assumere.

Come già richiamato, la banca procederà alla revisione del proprio *business plan* per l'arco temporale 2022-2026. La revisione potrebbe contenere ulteriori elementi di discontinuità rispetto a quanto già ipotizzato in vista delle precedenti discussioni con DG COMP.

Nel punto E della relazione viene dato conto delle eventuali iniziative sul fondo esuberi e sul numero dei dipendenti. Vi diamo riferimento a due ipotesi: la prima è di uscite in quattro anni con quattro finestre in cui potrebbero uscire 2.500 persone; la seconda è un'ipotesi più ampia di cinque anni e cinque finestre in cui potrebbero uscire circa 4 mila persone. Nella relazione trovate gli oneri e i risparmi attesi.

Nel capitolo F vi sono indicatori e dati per quanto riguarda la situazione del credito, che presenta una situazione assolutamente confortante, con un indicatore di costo del credito piuttosto contenuto e in linea con i migliori standard del mercato italiano.

A questo punto leggerei soltanto l'ultimo capitoletto sulla vostra ultima domanda in cui ricordo che il posizionamento di *business* operato dalla banca nel corso del 2021, che ha consentito di ottenere i risul-

tati economici e patrimoniali di cui si è dato conto prima, deriva dalla focalizzazione del modello di *business* al fine di cogliere opportunità offerte dal riposizionamento sui segmenti clientela, sui prodotti e sui territori nei quali il Monte può competere con maggiore efficacia e per i quali ci si attende una maggiore crescita nei prossimi anni, su una forte semplificazione, su un aumento di produttività e avvicinamento del modello operativo al *business* e, infine, sul rafforzamento del bilancio e sulla continua gestione dei rischi.

Nel corso della predisposizione del piano strategico 2022-2026, che si inserisce in un contesto macroeconomico assai diverso da quello presente a fine 2020, ogni indirizzo strategico verrà rivalutato al fine di migliorare ulteriormente le prospettive economico-patrimoniali del Gruppo, avendo anche ben presente la necessità di ottenere l'approvazione del nuovo documento programmatico da parte di DG COMP e di predisporre a un aumento di capitale a condizioni di mercato.

Avrei terminato e sono a disposizione per ogni domanda e approfondimento.

PRESIDENTE. Grazie. Prego, collega De Bertoldi.

ANDREA DE BERTOLDI. Grazie, presidente, e grazie anche al dottor Bastianini per la sua presenza. Vado in sintesi molto velocemente, visto anche l'orario, sui vari punti che volevo sottoporle.

Innanzitutto, sull'aumento di capitale di 2 o 2,5 miliardi che era stato previsto a sostegno del Piano sottoposto *illo tempore* alla Commissione europea, noi di Fratelli d'Italia avevamo già ritenuto insufficiente e avevamo previsto in febbraio che sarebbe stato abbondantemente superato. Le voglio chiedere se ritiene che questo aumento di capitale sia ancora congruo o se, invece, a prescindere dalla trattativa di Unicredit, in questa fase che noi andremo ad affrontare di *stand alone* l'aumento di capitale debba essere rivisto. Vorrei capire il posizionamento di Monte dei Paschi e del suo *management* su quello che sarà o dovrebbe essere l'aumento di capitale da proporre in sede europea.

Lo stesso ragionamento vale — in parte lei ha risposto — per quanto riguarda l'esubero di personale e mi sembra che nella risposta lei abbia dato due soluzioni. Io vorrei capire meglio rispetto ai 2.500 o 2.600 esuberi previsti al 2025 effettivamente oggi nel nuovo piano cosa andrete a chiedere e cosa andrete a proporre.

Le chiedo se l'esito infausto, per quanto abbiamo potuto sapere, delle trattative con Unicredit abbia potuto rendere Monte dei Paschi meno appetibile e creare un danno, come noi crediamo, a Monte dei Paschi; ovvero — sarebbe una risposta interessante da parte sua, da parte di chi vive la banca — se voi ritenete che, se il pubblico credesse un po' di più in voi, una fase di mantenimento di questa posizione pubblica permetterebbe alla banca di crescere ulteriormente — i risultati economici danno qualche speranza in questo senso —, diventando così tra 12, 18 o 24 mesi più appetibile di quanto lo fosse sei mesi fa, quando sono iniziate le trattative con Unicredit. Su questo credo che nessuno più di lei, che amministra questa banca, sia in grado di darci delle prospettive in questa direzione.

Per quanto riguarda il tema dei crediti deteriorati, avete ceduto 7 miliardi ad Amco, ma cosa pensate di fare dei restanti 4 miliardi?

Concludo sul fatto che noi abbiamo criticato la capitalizzazione precauzionale del 2017, poiché l'abbiamo ritenuta inefficace in considerazione del fatto che una vera ristrutturazione non c'è stata. Noi ci auguriamo che non venga richiesta o non venga effettuata un'ulteriore ricapitalizzazione precauzionale nel 2021-2022 senza, questa volta, un'effettiva e oggettiva ristrutturazione.

Per concludere, il rischio che la più antica banca del mondo, la banca italiana per definizione, il Monte dei Paschi, alla luce di quello che è successo con Unicredit possa cadere in mano straniera e che anche questa ulteriore fetta del credito nazionale, come è avvenuto per altre importanti banche italiane, possa finire all'estero, lo vede come un rischio concreto? Se così fosse, da *manager* che conosce Monte dei Paschi, non riterrebbe che forse una fase di un'operazione di sistema pubblico-privato che

coinvolga le più importanti banche italiane, ma veda ovviamente anche la presenza del pubblico magari sgravato da obblighi di capitalizzazione, ma pronto a supportare eventuali oneri gestionali potrebbe essere la prospettiva per mantenere l'italianità di Monte dei Paschi e magari per rispondere anche alle esigenze del PNRR, che necessita per il Centro-sud Italia di un ulteriore polo bancario che sia capace di fare da volano dal punto di vista finanziario ai progetti, portandoli nell'economia reale? Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Collega Pescosco, prego.

DANIELE PESCO. Grazie, dottor Bastianini. Lei che è a conoscenza dell'accordo con AXA, qualora si fosse concluso l'accordo con Unicredit, conferma l'impegno a dover onorare la società francese con un miliardo di euro anche qualora non ci fosse stata la risoluzione del contratto? Se esiste effettivamente questa clausola a vantaggio di AXA, può dirci quando è stata sottoscritta, in quale epoca di Monte dei Paschi e sotto quale guida? Sarebbe molto interessante saperlo.

Dal suo punto di vista di persona che conosce il settore bancario, l'acquisizione dell'intero Monte dei Paschi da parte di Unicredit avrebbe comportato alcuni effetti sul livello di concorrenza all'interno del nostro Paese?

Dalla sua conoscenza del gruppo Monte dei Paschi, ci sono alcuni rami che risultano non strategici e che possono costituire un elemento di semplificazione qualora dismessi nei confronti di *player* anche di medie dimensioni del sistema?

Le chiedo altre due cose. Nel prospetto ci ha fatto vedere come la presenza di Monte dei Paschi come quota di mercato è diversa a seconda delle regioni. Può dirci allo stesso tempo se vi è una differenza di produttività nelle diverse regioni e se i due dati un po' si parlano — presenza, quote di mercato e produttività?

Allo stesso tempo come vede l'idea di una banca per il Sud, visto che la presenza di Monte dei Paschi è importante? Quali

dovrebbero essere gli altri ingredienti – la dico veramente alla buona – per poter creare effettivamente una banca per il Sud senza escludere la presenza del pubblico?

Le chiedo anche un'altra cosa. Ci aveva promesso un lavoro di sintesi sui crediti deteriorati. So che alcuni tecnici avevano sviluppato un lavoro molto ampio a proposito delle analisi che erano state fatte sui deteriorati. Ci aveva promesso una sintesi, però mi sembra non sia ancora arrivata. Mi fermo qui. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie. Collega Fassina, prego.

STEFANO FASSINA. Grazie, presidente. Ringrazio anche io il dottor Bastianini. Dalla sua relazione molto dettagliata, mi pare di capire che MPS non è con l'acqua alla gola. Insistere sulla scadenza del 31 dicembre 2021 per arrivare a una cessione non era strettamente condizione per la sopravvivenza della banca, mi sembra che i dati che lei ha sottolineato indichino un andamento di continuo miglioramento.

La prima domanda che le vorrei fare è se in qualche modo gli anni di COVID-19 hanno portato a delle revisioni delle condizioni che sono state poste dalla Commissione europea nel 2017, visto che sono stati anni che hanno pesato negativamente su tutti gli operatori finanziari e su tutto il sistema bancario. Vorrei sapere se hanno portato a una qualche revisione.

La seconda domanda riguarda le prospettive, perché, per quanto mi riguarda, ho salutato positivamente la mancata conclusione della cessione a Unicredit per le ragioni che ho provato a dire prima, perché quando hai una *deadline* rigida e un unico potenziale compratore è difficile che la cessione non si trasformi in una resa. Volevo capire da lei come intende procedere nel futuro, un futuro che non credo a breve porterà a completare quella cessione che era stata prevista per il 2021. Immagino che non intenda stare fermo ad aspettare che si faccia avanti qualcuno. Ritengo che questa sia la parte più interessante per noi, per questo volevo capire quali linee di piano industriale prevede per il futuro.

Se potesse avere un foglio bianco davanti, in termini di interesse per l'economia italiana, per le piccole imprese italiane e per i clienti che sono più tipici per la banca, in quale direzione spingerebbe per avere una aggregazione che consenta di superare in modo virtuoso, positivo e sinergico la condizione di *stand alone*? Oppure ritiene che lo *stand alone* possa essere la strada da seguire nel prossimo futuro in vista di quella cessione che rimane, almeno secondo quanto ci dice il Governo, come obiettivo imprescindibile?

In che misura le eventuali ulteriori condizioni che la DG COMP potrebbe mettere pesano sulle prospettive di sviluppo che lei prevede e sulle quali lei lavora per la banca? Grazie.

PRESIDENTE. Grazie. Collega Dell'Olio, prego.

GIANMAURO DELL'OLIO. Grazie, presidente. A quanto pare l'ipotesi *stand alone* tiene banco questa sera. Il concetto è, con l'ipotesi di un'estensione da parte di DG COMP come tempo per una cessione, secondo lei Monte dei Paschi avrebbe comunque la potenzialità di continuare sulle proprie gambe con un percorso di ristrutturazione? Nel caso in cui non fosse possibile allontanare l'ipotesi di cessione a Unicredit o a un fondo estero, il mio collega parlava di un soggetto italiano, ma io a questo punto devo ipotizzare a qualsiasi soggetto che si possa affacciare sul mercato, perché la situazione per cui si era affacciata solo Unicredit a verificare, è una situazione molto strana. Volevo capire come vedete le prospettive di cessione e se ipotizza che Unicredit possa riaffacciarsi al tavolo delle trattative superato il periodo della legge di bilancio e superato il momento in cui DG COMP possa acconsentire ad altri 6, 12 o 18 mesi, e quindi magari rivedere riaffacciarsi Unicredit al tavolo di trattative più in avanti. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei. Collega D'Etto, prego.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. Concordo con il collega Fassina che i dati

riportati sono confortanti e dimostrano che il Monte dei Paschi è in un percorso – non mi azzardo a dire « virtuoso » – ma di prospettiva.

Leggo nella sua relazione che, con riguardo ai risultati attesi su base annuale nei prossimi tre anni e con riguardo al piano approvato in via preliminare a dicembre 2020, voi già pensate nelle prossime settimane a un aggiornamento, che mi sembra del tutto obbligato vista la situazione complessiva e anche lo scenario macroeconomico. Questo anche in relazione alla questione dell'aumento di capitale da realizzarsi a condizioni di mercato.

In base a questo, visto che stiamo parlando del capitale di vigilanza e di quella che viene sempre a essere ricordata la sana e prudente gestione, che in Monte dei Paschi è l'obiettivo di arrivo – che c'è in questo momento, ma visti gli anni passati è ciò a cui si aspira –, ci può dire quali sono i contorni e anche le misurazioni che, al di là del piano che volete aggiornare, avete in qualche modo preventivato, tenendo conto anche dell'altra questione non di poco conto che riguarda gli esuberi?

Durante i giorni passati io e pochi altri abbiamo detto che la prudenza e la sana gestione servono nella politica come nell'attività bancaria. Sembrava ci fosse chi era in un momento di festa perché non c'era stata una conclusione dell'affare con riguardo al Monte dei Paschi. Io penso che ci vogliano prudenza e accortezza, ricordando che il Monte dei Paschi non è solo la banca più antica del mondo, ma che in alcune regioni ha un ruolo fondamentale di volano dell'economia locale e non solo in Toscana. Secondo me la prudenza, che la politica dovrebbe avere in certi momenti, deve essere ancor più rilevante.

Io non richiamo nessuno, parlo per me stesso, però penso che sia del tutto evidente che non è il problema del salvataggio del Monte dei Paschi, ma del salvataggio di un'economia e di un *asset* importante nell'attività bancaria e nell'economia di alcune regioni anche del Sud, vista la penetrazione forte che voi avete anche nel Sud.

Dal punto di vista, questo personale considerato eventualmente in esubero, nella

sua relazione ci sono alcune tecnicità con riguardo alle finestre che voi prevedete, ai costi per l'uscita, fate diverse ipotesi, ma qual è in realtà il quadro che ci può dare? Perché anche per il personale e per i tanti dipendenti che hanno dato forza al Monte dei Paschi, a cui danno una tradizione importante sul territorio, io penso che bisogna capire bene – quando si parla di esuberi si parla di persone – quali sono le previsioni rispetto a questo piano che state facendo, all'aumento di capitale, a questo insieme di elementi, tenuto conto, come diceva il collega Fassina, che ci sono dati positivi di prospettiva rispetto a questi termini che abbiamo tutte le volte, per i quali sembra che cade il mondo e che non si possa più andare avanti. La banca va avanti dal 1470, vediamo quello che si può fare perché è un valore per l'economia bancaria italiana, per l'economia in generale e soprattutto di alcune regioni.

Come può mettere insieme questi elementi – il piano da rivedere, l'aumento di capitale, le condizioni mercato e la questione degli esuberi –, dandoci anche dei dati più concreti, per quello che lei può chiaramente dirci?

Ricordo che Orcel nella precedente audizione ha detto chiaramente che le condizioni previste nel documento preparatorio ai fini della trattativa non possono essere considerate giudizi di merito sul Monte dei Paschi, ma valutazioni proprie di un accordo e di una trattativa in essere. Non erano giudizi di merito negativi o compromissori della situazione del Monte dei Paschi, bensì erano valutazioni ai fini delle condizioni che erano poste a fondamento della trattativa. Mi sembra che quel chiarimento sia molto importante. Grazie.

PRESIDENTE. Non vi sono ulteriori richieste di intervento. Do la parola al dottor Bastianini per la replica. Prego.

GUIDO BASTIANINI, amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena. Grazie a tutti per le domande interessanti e, ovviamente, legittime. Proverò a raccordarle, perché mi sembra che ci sia un filo logico che le governa che in buona sostanza, se

non ho male interpretato – salvo qualche dettaglio su cui magari puntualmente mi richiamerete – , è il tema della revisione del piano industriale, della definizione dell'esigenza di patrimonio del gruppo, delle tematiche sul rischio creditizio e delle tematiche sui costi del personale.

Su questo magari non mi sono soffermato a sufficienza nel corso della relazione, però è evidente che pochi giorni fa – perché sono passati solo pochi giorni – siamo passati da uno scenario in cui sembrava doversi concludere un'operazione con Unicredit e improvvisamente è accaduto qualcosa che non era nelle nostre aspettative nel breve termine. Quindi abbiamo ricominciato immediatamente all'interno dell'azienda, in particolar modo il Consiglio di amministrazione dello scorso 4 novembre – a interrogarci su quali fossero le iniziative migliori da mettere in campo per una prospettiva aziendale che ancora per un qualche tempo, che non sappiamo quanto sarà, prevede che l'azienda si muova nell'attuale configurazione in modo sostanziale.

Da molte domande fatte, uno degli aspetti fondamentali è quant'è il capitale necessario che verrà chiesto al mercato. Se ve lo dicessi oggi, avrei già completato il piano industriale. Non riesco a dirvelo, non perché voglio essere omissivo, ma perché un aumento di capitale va ponderato bene, innanzitutto per le iniziative che sono presupposte a questo piano industriale, quindi una revisione delle iniziative strategiche che sicuramente – c'è qualche riferimento nella relazione – riguarderanno il perimetro del Gruppo. Non ci dobbiamo dimenticare che l'autorità DG COMP è un'autorità *antitrust* che ha particolare cura a evitare che ci siano distorsioni sul mercato, e in questo caso sul mercato del credito. Sicuramente dovremo esaminare con grande attenzione il perimetro del Gruppo, cercando di eliminare per quanto possibile le componenti del Gruppo che non sono in questo momento profittevoli o riesaminandole con particolare attenzione, e andrà esaminata con grande attenzione la struttura dei costi, in particolar modo i costi del personale.

Perché ci troviamo di fronte spesso a dettagli o approfondimenti sul costo del personale? Perché per il Monte dei Paschi di Siena in questi anni, forse questa è l'unica componente che non è riuscita a portare a termine rispetto al piano del 2017, su cui sono state fatte tantissime iniziative portate a termine, come quella degli sportelli o quella dei crediti deteriorati, dove la banca ha fatto molto meglio di quello che era l'impegno con l'Europa. Fra i pochi aspetti non completati, salvo quelli di scenario economico, vi è quello della riduzione del costo del personale. Su questo Monte dei Paschi ha ancora abbastanza spazio, cioè bacini di colleghi che, su base volontaria con un accordo sindacale come nella prassi del sistema bancario, potranno decidere o no se accedere al cosiddetto « fondo esuberanti ».

I numeri che voi avete visto – abbiamo dato due *range* – possono essere abbastanza vari e vanno da un minimo, che era il numero più o meno dello scorso anno, vicino ai 2.500 colleghi interessati, a un numero più alto che potrebbe interessare fino a 4 mila colleghi. È evidente che a fronte di questo vi è una necessità di oneri straordinari da allocare in bilancio che richiedono adeguate risorse da parte del Gruppo.

È un insieme di elementi che va messo in coerenza e che richiederà ancora qualche settimana di lavoro.

Da questo punto di vista l'ottica dell'aumento di capitale, senza che sia considerato aiuto di Stato, necessariamente presuppone una prospettiva di un'azienda che sia in grado di camminare sulle proprie gambe. Poi, il tema dell'azionista della banca – attualmente il MEF e gli impegni con l'Europa – è un tema evidentemente molto vicino, ma leggermente diverso. Poi la banca potrà essere ceduta così come, potrà fare un'operazione di integrazione con qualcun altro, nei tempi e nei modi che deciderà l'azionista. Su questo evidentemente il *management* non ha alcuna influenza.

Quello che mi sento di dire è che saremo in grado di rappresentarvi numeri di maggior dettaglio – li rappresenteremo innanzitutto al mercato e a voi – non appena

avremo terminato i lavori di aggiornamento, probabilmente significativo, del piano industriale attuale, che dovrà essere poi la base della negoziazione effettuata dal Ministero dell'economia e delle finanze con DG COMP. Questo è il motivo per cui qualunque numero dicessi in questo momento, sarebbe un numero non sufficientemente fondato.

Tuttavia, credo che nel corpo della relazione ci siano tanti dati interessanti come, ad esempio, il forte miglioramento della dotazione patrimoniale nel corso degli ultimi dodici mesi e qual è stato l'esito dello *stress test*, che è stato assolutamente in linea con quelle che erano le nostre aspettative. Su questo poi si potranno fare dei ragionamenti e noi utilizzeremo le prossime settimane per farli.

Non so se sugli aspetti del piano dei numeri, c'è qualcosa di maggiore dettaglio che occorre che vi dia o se è sufficiente questa rappresentazione di sintesi. A questo punto chiederei la seduta segreta.

PRESIDENTE. Il collega Pesco voleva aggiungere qualcosa.

DANIELE PESCO. Giusto sulla produttività nelle diverse regioni, perché questo ce lo può dire anche in fase pubblica, così come cosa sarebbe necessario, secondo lei, per l'eventuale banca per il Sud.

GUIDO BASTIANINI, *amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena*. Allora, la produttività evidentemente non è uguale in tutte le regioni. Evidentemente anche dove la banca ha una rete territoriale più compatta e più fitta, tendenzialmente la produttività è maggiore. Tuttavia, credo che Monte dei Paschi, essendo su tutto il territorio nazionale in maniera così estesa, necessariamente ha una dispersione rispetto a un dato mediano, a un dato cen-

trale di produttività, che però non necessariamente è un problema territoriale. Questo mi sentirei di dirlo.

PRESIDENTE. Collega Ferro.

MASSIMO FERRO. È possibile sapere il vostro *cost/income* ?

GUIDO BASTIANINI, *amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena*. Il nostro *cost/income* è circa il 70 per cento. È un dato pubblico ed è in tutte le relazioni.

MASSIMO FERRO. C'è ancora un ampio margine di miglioramento rispetto alla media ?

GUIDO BASTIANINI, *amministratore delegato di Monte dei Paschi di Siena*. Assolutamente c'è margine di miglioramento — non c'è dubbio —, soprattutto sul lato dei costi.

PRESIDENTE. Grazie. Se non vi sono obiezioni, passiamo in seduta segreta.

(Concorde la Commissione, i lavori proseguono in seduta segreta, indi riprendono in seduta pubblica).

PRESIDENTE. Dichiaro conclusa l'audizione, autorizzando la pubblicazione in allegato al resoconto stenografico della seduta odierna della documentazione consegnata dall'amministratore delegato di MPS, Guido Bastianini.

La seduta termina alle 20.

*Licenziato per la stampa
il 9 dicembre 2021*

ALLEGATO 1



Commissione Parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario

**Audizione
del dott. Andrea Orcel,
Amministratore Delegato**

UniCredit S.p.A.

Roma, 8 novembre 2021



Illustre Presidente, Onorevoli componenti della Commissione Parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario, ringrazio per l'invito rivoltomi per riferire sulla proposta relativa alla possibile acquisizione del Monte dei Paschi di Siena o, più precisamente, di un suo ramo.

Vorrei preliminarmente ricordare che, oltre alle considerazioni introduttive generali che mi avvio ad esporre, abbiamo depositato una relazione che risponde nel dettaglio sulle questioni poste dalla lettera di convocazione inviata dall'onorevole Presidente e che abbiamo chiesto di secretare perché contenente informazioni particolarmente sensibili.

Non serve ricordare agli onorevoli membri di questa Commissione, che hanno avuto l'accortezza di fissare questa audizione a mercati chiusi, le possibili conseguenze sull'andamento dei titoli dei due istituti in caso di diffusione incontrollata delle informazioni e cosa questo potrebbe comportare sul valore del risparmio dei cittadini che quei titoli detengono.

In ragione di ciò risponderò pubblicamente a ogni domanda che vorrete pormi con riferimento alle considerazioni generali, mentre devo chiedere di secretare la seduta quando passerò a illustrare la relazione sulla quale



si è chiesto di apporre il segreto e qualora vi siano domande ad essa relative.

Mi preme subito sottolineare che sia UniCredit che il Ministero dell'Economia e delle Finanze hanno avviato e condotto i negoziati con l'obiettivo di raggiungere un accordo soddisfacente per tutte le parti coinvolte ed una notevole quantità di tempo, impegno ed energia sono stati profusi da entrambi. A causa delle circostanze fattuali che esporrò, non è stato purtroppo possibile perfezionare un accordo nonostante le discussioni e gli approfondimenti condotti negli ultimi mesi.

Sebbene il risultato finale sia diverso da quanto auspicato da entrambe le parti, ritengo si possa dire senza tema di smentite che abbiamo fatto del nostro meglio per cercare di raggiungere un accordo che fosse in linea con i principi concordati all'inizio delle trattative e riflessi nell'accordo ("*termsheet*") firmato con il MEF e comunicato al mercato il 29 luglio 2021 e che riporto di seguito per pronto riscontro:

1. Neutralità dell'operazione rispetto alla posizione di capitale del Gruppo su base pro forma;
2. significativo accrescimento dell'utile per azione dopo aver considerato le possibili sinergie nette dell'Operazione ed in ogni



- caso il mantenimento dei livelli attuali di utile per azione anche prima di tener conto delle possibili sinergie al 2023;
3. l'esclusione di contenziosi straordinari non attinenti all'attività di ordinaria gestione bancaria e di tutti i relativi rischi legali, attuali o potenziali;
 4. l'esclusione dei crediti deteriorati e l'adeguata copertura di eventuali ulteriori rischi di credito che siano identificati anche a seguito della *due diligence* attraverso modalità da definire;
 5. l'accordo sulla gestione del personale in funzione del compendio inerente all'esercizio delle attività commerciali, al fine di assicurare un'integrazione agevole, rapida ed efficace del business nel Gruppo.

I principi definiti nel *termsheet* devono essere letti alla luce della situazione di MPS, un istituto che nei più recenti *stress test* condotti dall'Autorità Bancaria Europea ha mostrato di avere la posizione patrimoniale più debole fra tutte le banche europee che vi hanno preso parte e il cui rilancio, ancora in corso, appare solamente avviato. Nell'inquadrare tali principi, occorre altresì tenere in considerazione la diffidenza che a lungo ha circondato una qualsiasi potenziale operazione avente ad oggetto MPS, vista da molti investitori con il timore che costituisse un cedimento a logiche di sistema e politiche piuttosto che economiche e di mercato e la percezione diffusa che una tale operazione fosse sicuramente di difficile



realizzazione. La struttura identificata nel *termsheet* offriva pertanto per la prima volta la possibilità di dimostrare che questa convinzione diffusa fosse errata.

La sottoscrizione dell'accordo e la diffusione pubblica dei principi in esso contenuti servivano esattamente allo scopo di fornire sin dall'inizio ad entrambe le parti, così come a tutti gli *stakeholder*, una chiara e trasparente indicazione dei parametri sulla base dei quali una operazione avrebbe potuto essere finalizzata. Questi principi erano infatti il risultato di approfondite discussioni e dovevano servire a definire le rispettive posizioni, avendo sempre in mente le condizioni ed i confini già tracciati nell'accordo.

Ritengo importante sottolineare come questa impostazione della trattativa su basi concordate e rese pubbliche in anticipo sia stata fondamentale, da un lato, per fornire le necessarie rassicurazioni al mercato, garantendo stabilità ai titoli quotati di entrambe le banche, e dall'altro per chiarire dal principio quali fossero i parametri all'interno dei quali andava cercata la possibilità per lo Stato di uscire da MPS, rispettando gli impegni presi e, allo stesso tempo, preservando quanto più possibile la banca, i suoi dipendenti e, in definitiva e a nostro avviso, anche i contribuenti.



Come noto, MPS ha attraversato anni difficili e sapevamo che questo processo non sarebbe stato facile. Le sfide finanziarie che l'istituzione ha dovuto affrontare e che il Governo ha sostenuto a lungo erano ben note. Pertanto, eravamo consapevoli che qualsiasi operazione avente ad oggetto MPS per essere perfezionata avrebbe dovuto trovare soluzione a diversi temi complessi e sarebbe stata inevitabilmente oggetto di valutazioni diverse da parte dei diversi *stakeholder*.

La risposta dei mercati all'annuncio dell'accordo di luglio ha dimostrato che l'approccio seguito era quello corretto; lungi dal criticare, infatti, gli investitori, così come altri *stakeholder*, hanno apprezzato la chiarezza, l'impegno congiunto e la struttura proposta.

A seguito della sottoscrizione del *termsheet*, il nostro istituto ha avviato la *due diligence* finalizzata, tra l'altro, a fornire una fotografia accurata e aggiornata dei dati necessari all'aggregazione. Nel caso specifico l'oggetto principale dell'analisi riguardava la definizione del fabbisogno di capitale necessario per integrare MPS, o una sua parte, in UniCredit, tenendo conto del fatto che tale operazione avrebbe comportato per MPS la perdita del beneficio del sostegno dello Stato e la necessità di adeguamento ai requisiti patrimoniali e ai parametri economici propri di una banca privata a rilevanza sistemica come UniCredit.



L'analisi della banca condotta in *due diligence* è stata dettagliata e necessariamente basata sulla rigorosa applicazione dei principi contabili e dei modelli di gestione del rischio di UniCredit, così come sarebbe accaduto per qualsiasi operazione straordinaria.

Era ben noto ad entrambe le parti sin dall'inizio che l'operazione sarebbe stata possibile solo previo un ulteriore apporto significativo di capitale in MPS. Una necessità non dovuta esclusivamente alle condizioni concordate ai sensi del *termsheet*, ma anche alle condizioni di MPS, come peraltro confermato anche dai già menzionati recenti *stress test* condotti sulle banche europee.

Ciò che invece è emerso nel corso delle discussioni tra UniCredit e il MEF è stato che, al netto di normali scostamenti dovuti a singole poste, l'ammontare di capitale necessario per dare esecuzione all'operazione coerentemente con quanto concordato nel *termsheet* era più significativo di quanto il MEF si aspettasse e quindi, come recentemente pubblicamente dichiarato dal dott. Rivera, considerato dal MEF "eccessivo". D'altro canto, una capitalizzazione inferiore rispetto a quanto emerso avrebbe significato per UniCredit concludere l'operazione a



termini diversi da quelli concordati e annunciati pubblicamente e sulla base dei quali si era formato il consenso dei nostri *stakeholder*.

Raggiungere un accordo a condizioni non coerenti con i presupposti concordati non sarebbe stato nell'interesse di UniCredit e dei suoi azionisti e, a mio avviso, anche della stabilità del sistema bancario nazionale. Desidero sottolineare che in effetti il mercato, che, come detto, aveva manifestato apprezzamento per l'ipotesi di perfezionamento dell'operazione sulla base dei termini concordati negli accordi preliminari di luglio, ha reagito in modo misurato anche all'annuncio che l'operazione non avrebbe avuto seguito, senza infliggere perdite significative né al titolo UniCredit, né a quello MPS.

Nonostante i margini di manovra fossero ristretti, abbiamo comunque cercato e proposto diverse alternative a nostro avviso utili a ridurre il fabbisogno di capitale identificato, ma tutte si sono rivelate insufficienti a permettere alle parti di proseguire nella trattativa.

Quando ci siamo avvicinati a questa operazione, eravamo convinti che essa, nelle modalità con cui era stata delineata, avrebbe portato un beneficio al sistema bancario nazionale, ad entrambe le banche e ai



rispettivi dipendenti, attribuendo il dovuto rispetto a MPS, alla sua storia e alla città di Siena.

Sono certamente dispiaciuto sul piano personale per il fatto che questa operazione non sia andata a buon fine, anche come italiano che, nel rispetto del proprio ruolo, crede e sta investendo nel futuro della nostra economia.

Tuttavia, uno dei tratti distintivi di una corretta impostazione di un percorso di crescita per linee esterne è rappresentato dalla consapevolezza di quando sia arrivato il momento di abbandonare un'operazione, e questo è stato uno di quei momenti. C'era senz'altro un'operazione che avrebbe potuto essere realizzata, ma non ad ogni costo. Sono sempre stato chiaro nell'indicare il mio approccio all'attività di M&A in UniCredit: essa non rappresenta un obiettivo di per sé, ma un'opportunità da cogliere qualora possa fungere da acceleratore della strategia del Gruppo e sia nell'interesse dei nostri *stakeholder*.

Per tali ragioni ci siamo avvicinati a questa operazione con una mentalità aperta, ma un atteggiamento al tempo stesso fermo: siamo stati aperti a discutere potenziali soluzioni, ma estremamente chiari nell'indicare che



tale operazione avrebbe dovuto essere conforme ai presupposti che erano stati concordati e resi pubblici fin dall'avvio delle negoziazioni.

Il nostro lavoro in UniCredit non si è mai fermato durante queste negoziazioni. Come ho sempre detto, siamo concentrati sulla liberazione del valore intrinseco del Gruppo UniCredit e continueremo a farlo. In tale contesto, il 9 dicembre presenteremo il nostro nuovo piano strategico al mercato, a tutti i nostri clienti, alle comunità in cui operiamo, ai colleghi che lavorano ogni giorno nel Gruppo con grande passione e dedizione e, più in generale, a tutti i nostri *stakeholder*. Il nostro obiettivo è quello di crescere, generare ritorni medi sostenibili superiori al costo del capitale e sostenere i nostri clienti e le comunità in cui operiamo. Siamo convinti di avere i mezzi e le capacità per poter raggiungere tali obiettivi, a beneficio di tutti i nostri *stakeholder* e, più in generale, per l'economia italiana nel suo complesso.

Resto ora a Vostra disposizione per rispondere a qualsiasi domanda sulle considerazioni appena svolte.

ALLEGATO 2

Commissione Parlamentare d'Inchiesta sul Sistema Bancario e Finanziario

Audizione dell'Amministratore Delegato
di Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A.

Guido Bastianini

Palazzo S. Macuto
Roma, 8 novembre 2021

Gentile Presidente Ruocco, Onorevoli membri della Commissione, desidero formulare il mio personale ringraziamento e quello della Banca che rappresento per questa ulteriore opportunità che ci avete voluto riservare con l'invito a partecipare ai lavori della Commissione Parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario ("Commissione"), con l'obiettivo di approfondire alcune tematiche di particolare interesse per la Banca Monte dei Paschi di Siena.

Questo intervento fa seguito alla chiusura dei negoziati relativi alla potenziale acquisizione di un perimetro selezionato di Banca Monte dei Paschi di Siena da parte di UniCredit, come rappresentato al mercato con il comunicato congiunto UniCredit e MEF dello scorso 24 ottobre.

In particolare, l'intervento è volto a fornire le informazioni richieste dagli Onorevoli membri della Commissione in merito ad aggiornamenti sulle attività poste in essere, nonché sugli eventuali scostamenti rispetto al Piano strategico di Gruppo 2021-2025.

Nel prosieguo, secondo l'ordine di seguito riportato, sono sviluppati i temi sui quali è stato chiesto un contributo, che afferiscono, in estrema sintesi, a:

- a) descrizione dell'operatività della banca, con esplicita indicazione del numero di dipendenti e delle filiali ivi compresa la loro distribuzione su base territoriale;*
- b) descrizione al 30 giugno 2021 ovvero a data successiva e più recente della situazione economico/finanziaria/patrimoniale della banca con esplicita evidenza dei risultati economico/finanziari/patrimoniali registrati, su base trimestrale, negli ultimi 12 mesi e degli eventuali scostamenti e relative motivazioni/cause rispetto ai dati del piano industriale nonché i risultati attesi, su base annuale, nei prossimi 3 anni;*
- c) descrizione e prevedibile tempistica delle operazioni da svolgere per migliorare/contenere i risultati economico/finanziari/patrimoniali attesi per i prossimi 3 anni con apposita evidenza di eventuali profili di criticità e degli eventuali impatti in termini di fabbisogno di capitale di vigilanza;*

- d) *descrizione e prevedibile tempistica del fabbisogno di capitale di vigilanza per garantire la sana e prudente gestione della banca;*
- e) *descrizione e prevedibile tempistica delle azioni da intraprendere con riferimento al personale eventualmente considerato in esubero;*
- f) *descrizione della qualità del portafoglio crediti della Banca, all'ultima data disponibile, dei tassi di recupero delle sofferenze e delle inadempienze probabili nonché delle previsioni effettuate dalla stessa Banca - anche considerando le recenti moratorie concesse e i nuovi finanziamenti garantiti dalla Stato - in termini di possibile deterioramento della qualità del credito, con un conseguente possibile aumento delle sofferenze/incagli (NPL/UTP);*
- g) *descrizione e prevedibile tempistica in termini di operatività, di aree di business e di posizionamento strategico della banca, con particolare evidenza delle eventuali scelte strategiche relative a processi di crescita per linee interne e/o per linee esterne nonché di possibili cessioni di attività e partecipazioni.*

a) Descrizione dell'operatività della banca, con esplicita indicazione del numero di dipendenti e delle filiali ivi compresa la loro distribuzione su base territoriale.

Il Gruppo Montepaschi (“MPS” o “Banca”) opera sull’intero territorio nazionale con più di 1.400 filiali e oltre 21 mila dipendenti e offre i suoi servizi ad oltre 4,5 milioni di clienti, con quote di mercato che, a seconda dei prodotti e servizi offerti, sono prevalentemente comprese tra il 4 e il 6 per cento.

La Banca ha un’operatività incentrata sui servizi bancari tradizionali del *retail* e del *commercial banking*, con una particolare vocazione verso la clientela famiglie e piccole e medie imprese.

La distribuzione territoriale, così come il numero dei dipendenti, si è ridotta in misura significativa tra il 2017 e il 2021, in relazione agli impegni assunti con il Piano di Ristrutturazione 2017-2021, approvato in data 4 luglio 2017 dalla Commissione europea, a seguito della nota operazione di ricapitalizzazione precauzionale realizzata nel 2017.

Infatti, l’autorizzazione della Commissione europea - per il profilo “aiuti di Stato” - è stata subordinata alla stesura di un piano di ristrutturazione della Banca, da attuare nel periodo 2017-2021, e alla sottoscrizione di una serie di impegni collegati (*commitments*), assunti dallo Stato italiano, anche per conto della Banca, nei confronti della Commissione europea.

In relazione allo stato di realizzazione del suddetto Piano di Ristrutturazione si rileva che, nel periodo dal 2017 al 30 settembre 2021 sono stati chiusi oltre 600 sportelli e si è registrata la riduzione, anche attraverso l’attivazione del “Fondo per il sostegno del reddito, dell’occupazione e della riconversione e riqualificazione professionale del personale dipendente dalle imprese di credito” (“Fondo”), di oltre 4.000 risorse.

Il numero degli sportelli è passato da 2.032 a 1.423 e ulteriori 50 chiusure sono programmate entro la fine del 2021. Nel complesso, una riduzione superiore al 30 per cento, che consente di conseguire i target assegnati - sotto questa fondamentale metrica - dalla Commissione europea.

Il numero dei dipendenti è passato da 25.566 agli attuali 21.297 (comprese 193 risorse allocate in paese esteri), con una riduzione di circa il 17 per cento, che non consentirà di conseguire il target di 20.085 unità entro la fine del 2021.

In allegato è riportata (Tabb. 1 e 2) una rappresentazione della distribuzione territoriale delle filiali del Gruppo e delle relative quote di mercato. Si osserva la significativa presenza in Toscana, con 308 filiali e una quota di mercato del 18,3

per cento; nel complesso la Banca, che è presente in ogni regione italiana, in 11 casi detiene quote di mercato superiori al 5 per cento.

In allegato (Tab. 3), inoltre, i dati della distribuzione territoriale dei dipendenti del Gruppo. Anche in questo caso emerge il dato della Toscana, dove operano quasi 6 mila dipendenti. Una significativa presenza si rileva anche in Lombardia, Veneto, Lazio e Puglia, aree del Paese nelle quali avevano rilevante operatività significative realtà bancarie confluite nel Gruppo MPS nel periodo 2003-2008.

b) descrizione al 30 giugno 2021 ovvero a data successiva e più recente della situazione economico/finanziaria/patrimoniale della banca con esplicita evidenza dei risultati economico/finanziari/patrimoniali registrati, su base trimestrale, negli ultimi 12 mesi e degli eventuali scostamenti e relative motivazioni/cause rispetto ai dati del piano industriale nonché i risultati attesi, su base annuale, nei prossimi 3 anni;

Riguardo alla più recente situazione economico, finanziaria e patrimoniale il riferimento è a quanto approvato dal Consiglio di Amministrazione di MPS lo scorso 4 novembre, (situazione al 30 settembre 2021), e reso noto al pubblico tramite comunicato stampa e presentazione agli analisti finanziari.

Prima di entrare nel dettaglio dei numeri è opportuno ricordare che, nel dicembre del 2020, la Banca ha completato la scissione di circa 7 miliardi di crediti deteriorati a favore di AMCO (portafoglio “Hydra M”). Questo ha comportato un’importante modifica della struttura finanziaria del Gruppo MPS e una considerevole riduzione del profilo di rischio, con riflessi significativi su alcune linee di conto economico della Banca. Ove opportuno, sono forniti anche dati 2020 pro-forma per la richiamata scissione.

Il Gruppo ha realizzato, al 30 settembre 2021, ricavi complessivi per 2.266 milioni, in crescita del 3,0 per cento rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente. A parità di perimetro - ovvero escludendo i ricavi collegati al portafoglio scisso a favore di AMCO - i ricavi sono cresciuti del 6,8 per cento anno su anno. L’andamento non risulta dissimile da quello dei principali *player* del mercato bancario italiano.

Tale dinamica è da ricondurre soprattutto alla crescita delle commissioni nette, principalmente per i maggiori proventi sulla gestione del risparmio e, in particolare, sul collocamento prodotti e alla crescita degli altri ricavi della gestione finanziaria. Si assiste, invece, a un calo anno su anno del margine di interesse soprattutto per il minor contributo (circa 87 milioni) del portafoglio *non performing* derivante, in particolare, dal deconsolidamento del portafoglio “Hydra M” avvenuto a fine 2020,

oltre che per il calo dei rendimenti dell'attivo causato dall'andamento dei tassi di interesse e dalla ricomposizione delle esposizioni, che vedono una riduzione delle componenti a vista e breve termine e una crescita della componente a medio/lungo termine. Il margine di interesse ha beneficiato, invece, del minor costo della raccolta commerciale, nonché degli effetti positivi legati all'accesso alle aste TLTRO3, per quanto parzialmente compensati dal costo dei maggiori depositi presso banche centrali.

Peraltro, mi preme sottolineare che - al netto dell'effetto del deconsolidamento del portafoglio "Hydra M" - il margine di interesse dei nove mesi 2021, inclusivo del contributo del TLTRO 3, è allineato a quello dei nove mesi 2020.

Al 30 settembre 2021 gli oneri operativi sono risultati pari a 1.587 milioni, in calo rispetto al 30 settembre 2020 del 2,0 per cento. Più in dettaglio, le spese amministrative si sono attestate a 1.455 milioni e risultano in diminuzione dello 0,6 per cento rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente. All'interno dell'aggregato:

- le spese per il personale, che ammontano a 1.077 milioni, sono in aumento dell'1,6 per cento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, nonostante la dinamica in flessione degli organici, in relazione agli aumenti contrattuali derivanti dal rinnovo del CCNL e al venir meno di risparmi conseguente al mancato rinnovo dell'accordo sindacale;
- le altre spese amministrative, che ammontano a 378 milioni, risultano in diminuzione rispetto all'analogo periodo dell'anno precedente (-6,4 per cento), grazie anche alle incisive azioni poste in essere. Le rettifiche di valore nette su attività materiali e immateriali al 30 settembre 2021 ammontano a 132 milioni e risultano in flessione rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente (-15,0 per cento) anche per gli effetti dell'introduzione della valutazione al *fair value* degli immobili, in linea con la prassi di mercato.

Per effetto delle dinamiche sopra descritte, il risultato operativo lordo del Gruppo risulta pari a 679 milioni, circa 100 milioni in più dei 581 milioni del 30 settembre 2020. Il risultato operativo lordo al netto della scissione "Hydra M" sarebbe stato nei primi 9 mesi del 2020 di 503 milioni e la crescita nei primi 9 mesi del 2021 di circa 170 milioni rispetto all'analogo valore del 2020.

Al 30 settembre 2021 il Gruppo ha contabilizzato un costo del credito a clientela pari a 34 milioni, che si confronta con 621 milioni del corrispondente periodo dell'anno precedente. Il dato dei primi nove mesi del 2021 include un effetto positivo di 124 milioni circa di riduzione di rettifiche derivante dall'aggiornamento degli scenari macroeconomici e un impatto negativo di -152 milioni derivante dall'aggiornamento dei modelli di valutazione statistica e da taluni affinamenti metodologici. Il valore dei primi nove mesi del 2020 includeva un effetto negativo

di circa 300 milioni legato al mutato contesto macroeconomico delineatosi con il diffondersi della pandemia Covid-19.

Anche escludendo tali effetti l'aggregato si pone, comunque, in riduzione rispetto ai primi nove mesi del 2020 principalmente per riprese di valore (pari a circa 130 milioni) registrate su posizioni di importo significative, per le quali si sono verificati eventi societari che ne hanno migliorato il profilo di rischio.

Il costo del credito dei primi nove mesi del 2021 ha inoltre beneficiato del venir meno delle rettifiche sulle posizioni del portafoglio “*Hydra M*”, deconsolidato nel dicembre 2020.

Il risultato operativo netto del Gruppo al 30 settembre 2021 è quindi positivo per circa 648 milioni, a fronte di un valore negativo pari a 46 milioni registrato nello stesso periodo dell'anno precedente.

Alla formazione del risultato di periodo concorrono anche le seguenti voci:

- accantonamenti al fondo rischi e oneri negativi per -66 milioni, in miglioramento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente (pari a -768 milioni) per i minori accantonamenti per rischi legali;
- altri utili da partecipazioni pari a +2 milioni, a fronte di un utile di 1 milioni registrato nello stesso periodo dell'anno precedente;
- oneri di ristrutturazione/oneri *una tantum*, pari a -8 milioni, in miglioramento rispetto ai -129 milioni registrati nello stesso periodo dell'anno precedente, particolarmente impattati dalle spese (interessi, commissioni e altre spese amministrative) relative all'operazione “*Hydra M*”;
- rischi e oneri connessi a SRF (Fondo di Risoluzione Unico), DGS e schemi similari, saldo pari a -159 milioni;
- canone DTA, pari a -47 milioni, che rappresenta il canone di competenza al 30 settembre 2021 sulle DTA (*Deferred Tax Assets*) trasformabili in credito di imposta;
- risultato della valutazione al *fair value* di attività materiali e immateriali, pari a -28 milioni accoglie la svalutazione degli immobili ad uso funzionale (ex IAS 16) di proprietà, in applicazione del nuovo criterio di valutazione del patrimonio immobiliare di Gruppo;
- utili da cessione di investimenti pari a 14 milioni legati alla cessione degli immobili. Al 30 settembre 2020 l'aggregato risultava negativo per 0,4 milioni.

Per effetto delle dinamiche sopra evidenziate, l'utile di periodo al lordo delle imposte del Gruppo è stato pari a 356 milioni (al 30 settembre 2020 risultato negativo di -1.112 milioni).

Le imposte sul reddito dell'operatività corrente registrano un contributo positivo di 35 milioni (pari a -417 milioni al 30 settembre 2020) imputabile principalmente alla valutazione delle DTA.

Considerando gli effetti netti della PPA (-2,7 milioni), l'utile consolidato del Gruppo ammonta a 388 milioni, a fronte di una perdita di -1.532 milioni conseguita nello stesso periodo del 2020.

Di seguito, come richiesto, i dati economici finanziari e patrimoniali degli ultimi quattro trimestri, dai quali è possibile osservare la progressione del *business* della Banca.

Dati economici Gruppo MPS

€ mln	4T20	1T21	2T21	3T21	Variazione (T/T%)	9M20	9M21	Variazione (A/A%)
Margine di interesse	312	280	306	313	+2.5%	979	899	-8.2%
Commissioni nette	380	372	383	358	-6.3%	1.050	1.113	+6.0%
Ricavi della gestione finanziaria*	35	183	54	44	-19.2%	212	280	+32.1%
Altri proventi/oneri di gestione	-10	-11	-2	-13	n.m.	-40	-26	+35.9%
Totale Ricavi	717	824	740	702	-5.2%	2.200	2.266	+3.0%
Oneri Operativi	-566	-540	-533	-513	-3.7%	-1.619	-1.587	-2.0%
di cui spese per il personale	-355	-360	-359	-358	-0.2%	-1.060	-1.077	+1.6%
di cui altre spese amministrative	-159	-133	-133	-112	-16.0%	-404	-378	-6.4%
Risultato Operativo Lordo	151	283	207	188	-9.2%	581	679	+16.8%
Totale rettifiche**	-125	-80	-83	133	n.s.	-628	-31	-95.0%
di cui costo del credito clientela	-127	-77	-89	132	n.s.	-621	-34	-94.5%
Risultato operativo netto	26	203	124	321	n.s.	-46	648	n.s.
Componenti non operative***	-255	-89	-93	-111	+18.9%	-1.065	-292	-72.6%
Utile (Perdita) prima delle imposte	-229	114	31	211	n.s.	-1.112	356	n.s.
Imposte sul reddito di periodo	-76	6	53	-24	n.s.	-417	35	n.s.
PPA & altre voci	-1	-1	-1	-1	n.s.	-3	-3	-12.5%
Utile (Perdita) di periodo	-154	119	83	186	n.s.	-1.532	388	n.s.

Bilancio Gruppo MPS

Totale attività (€/mln)							
	Set-20	Dic-20	Mar-21	Giu-21	Set-21	T/T%	A/A%
Finanziamenti banche centrali	18,680	28,526	26,117	25,571	20,941	-18.1%	12.1%
Finanziamenti banche	4,935	5,452	4,278	4,292	4,855	13.1%	-1.6%
Finanziamenti clientela	87,099	82,632	82,259	81,356	81,200	-0.2%	-6.8%
Attività in titoli	23,041	21,623	22,562	23,122	24,961	8.0%	8.3%
Attività materiali e immateriali	2,823	2,614	2,785	2,760	2,758	-0.1%	-2.3%
Altre attività*	9,697	9,497	8,658	8,649	8,403	-2.8%	-13.3%
Totale dell'Attivo	146,275	150,345	146,659	145,750	143,118	-1.8%	-2.2%

Totale passività (€/mln)							
	Set-20	Dic-20	Mar-21	Giu-21	Set-21	T/T%	A/A%
Debiti verso Clientela	86,827	91,507	87,124	83,315	82,389	-1.1%	-5.1%
Titoli emessi	11,591	12,212	11,930	10,721	10,512	-1.9%	-9.3%
Debiti verso Banche centrali	23,995	23,934	26,373	29,306	29,230	-0.3%	21.8%
Debiti verso Banche	4,734	4,485	3,816	3,854	3,020	-21.7%	-36.2%
Altre passività**	12,363	12,435	11,409	12,487	11,715	-6.2%	-5.2%
Patrimonio netto di Gruppo	6,764	5,772	6,005	6,065	6,251	3.1%	-7.6%
Patrimonio di pertinenza terzi	1	1	1	1	1	0.0%	7.7%
Totale del Passivo e del Patrimonio netto	146,275	150,345	146,659	145,750	143,118	-1.8%	-2.2%

Inoltre, a seguire, il confronto dei dati economici 2019-2020 sulla base di una elaborazione pro-forma, al netto dei dati “Hydra M”, con evidenziati a margine gli aspetti di maggiore interesse.

9M21 P&L highlights

(€/mln)	9M20*	9M21	Change (YoY.%)	
Net Interest Income	900	899	-0.2%	> Margine di interesse stabile, nonostante il pressione sui tassi a livello di sistema e il aumento della base dei depositi
Fees and commissions	1.050	1.113	6.0%	> Ripresa delle commissioni, sostenuta dalla crescita del risparmio gestito
Dividends/Income from investments	58	76	31.6%	> Crescita del contributo della joint venture AXA-MPS
Core revenues	2.007	2.087	4.0%	
Total revenues	2.122	2.266	6.8%	
Operating costs	-1.619	-1.587	-2.0%	> Costi operativi in significativo calo, nonostante il mancato rinnovo degli accordi sindacali
Pre-provision profit	503	679	35.0%	
Total provisions**	-464	-31	-93.3%	> Costo del rischio «ordinario» dei 9M21 più elevato rispetto ai 9M20, a testimonianza dell'approccio conservativo seguito dalla Banca
Net operating result	39	648	n.m.	
Non-operating items	-1.028	-292	-71.6%	> Componenti non operative costituite per il 70% da oneri di sistema e commissioni DTA
Profit (Loss) before tax	-989	356	n.m.	
Net income (loss)	-1.409	388	n.m.	> ROTE 8.9%***, con componenti positive e negative che sostanzialmente si compensano

MONTE DEI PASCHI DI SIENA
BANCA DAL 1472

* Dato 9M20 pro-forma, al netto del contributo di Hydra. EUR 76mln margine di interesse, EUR 164mln rettifiche su crediti e EUR 37mln costi di ristrutturazione.
** Costo del rischio verso la clientela, accantonamenti su titoli ad AC e FVTOO) e accantonamenti sui crediti verso le banche.
*** Annualizzato.

1

* * * * *

Nel riferire in ordine agli scostamenti dei dati appena rappresentati rispetto al c.d. Piano Strategico di Gruppo 2021-2025 (“Piano”), occorre segnalare che tale documento era stato approvato in via preliminare, avuto presente che lo stesso doveva essere sottoposto al vaglio di *DG Comp*, in relazione, tra l’altro, al previsto rafforzamento patrimoniale. Un’eventuale operazione di aumento di capitale avrebbe richiesto, infatti, il preventivo assenso sul Piano, eventualmente modificato, da parte di *DG Comp*.

Appare anche utile ricordare che il citato Piano è stato elaborato ipotizzando iniziative strategiche coerenti con un sostanziale mantenimento del modello operativo e dell’infrastruttura tecnologica della Banca, al fine di non porre vincoli o generare costi ulteriori capaci di rendere meno convenienti o impedire ipotesi aggregative.

In conseguenza è stata data priorità alle iniziative in grado di generare valore già dal 2021, in particolare:

- per il modello di *business* sono state identificate opportunità nel riposizionare l’offerta della banca sui segmenti di clientela, sui prodotti e sui territori nei quali il Gruppo compete con maggiore efficacia, così da recuperare la *market share* persa negli ultimi anni e per i quali ci si attende una maggiore crescita del mercato;

- per i costi sono state misurate per ciascuna funzione centrale e di rete le risorse liberabili con l'attuale modello operativo e infrastruttura tecnologica a seguito di importanti semplificazioni organizzative, razionalizzazione del *footprint*, efficientamenti dei processi e adozione di modalità di lavoro agile;
- per le risorse finanziarie il Piano prevede di mantenere gli indicatori di capitale e liquidità ampiamente al di sopra delle indicazioni del supervisore in ogni anno.

Dal punto di vista reddituale, il Piano indica un risultato netto nel 2021 impattato da oneri di ristrutturazione e da rettifiche di valore su crediti legate alla emergenza pandemica, ma con una attività commerciale in linea con quanto osservato nella seconda metà del 2020.

Di seguito, il grado di raggiungimento degli obiettivi economico-patrimoniali per il 2021, così come riportato al pubblico nelle informative pubblicate trimestralmente; si rileva una dinamica effettiva nel complesso migliore di quella ipotizzata con riferimento ai ricavi e agli oneri operativi. I dati al 30 settembre 2021 presentano, inoltre, un costo del credito largamente inferiore a quello ipotizzato, per effetto delle numerose e fondamentali misure di sostegno all'economia approvate dal Parlamento e della significativa ripresa economica; inoltre, non sono presenti i previsti oneri di ristrutturazione per l'esodo volontario dei dipendenti, di cui è ipotizzabile il rinvio al 2022.

Riguardo alla posizione patrimoniale i target degli indicatori patrimoniali risultano conseguiti, pur in assenza dell'ipotizzato rafforzamento di capitale.

OBIETTIVI PIANO STRATEGICO 2021-25			
GRUPPO MONTEPASCHI			
VALORI ECONOMICI (mln di euro)	30 09 2021	Piano FY2021	% raggiungimento obiettivo annuo
Totale Ricavi	2.266	2.895	78%
Oneri operativi	(1.587)	(2.156)	74%
Costo del credito clientela	(34)	(750)	5%
Utile (Perdita) netto	388	(562)	n.s.
INDICATORI	30 09 2021	Piano FY2021*	Var.
Common Equity Tier 1 (CET1) ratio - phase in	12,3	12,1	0,2
Common Equity Tier 1 (CET1) ratio - fully loaded	10,9	10,9	n.s.

* Gli indicatori di Piano FY2021 sono calcolati in ipotesi di rafforzamento patrimoniale di 2,0 miliardi.

* * * * *

Riguardo, inoltre, a quanto richiesto in ordine ai “risultati attesi, su base annuale, nei prossimi tre anni”, ritengo opportuno sottolineare che il Piano approvato in via

preliminare il 17 dicembre 2020, verrà sottoposto nelle prossime settimane ad attenta revisione, al fine in particolare di tenere conto (i) del mutato contesto riferito alla potenziale operazione strutturale e (ii) di uno scenario macroeconomico, anch'esso, assai diverso rispetto a quanto prefigurato neppure un anno fa.

I risultati prospettici sono, pertanto, in fase di aggiornamento sulla base della più recente evoluzione del mercato, del Gruppo MPS e della revisione del *business plan*.

- c) ***descrizione e prevedibile tempistica delle operazioni da svolgere per migliorare/contenere i risultati economico/finanziari/patrimoniali attesi per i prossimi 3 anni con apposita evidenza di eventuali profili di criticità e degli eventuali impatti in termini di fabbisogno di capitale di vigilanza***

Come accennato, la Banca ha deciso lo scorso 4 novembre una revisione delle iniziative strategiche da porre alla base dei prossimi esercizi, che dovranno comunque essere sottoposte al vaglio di *DG Comp*.

Le iniziative, riguardo alle quali sono in corso approfondite analisi e che sono finalizzate al completamento del percorso di ristrutturazione del Gruppo MPS, potrebbero includere un ulteriore scrutinio del perimetro del Gruppo, la necessaria ulteriore riduzione dei costi, amministrativi e di personale e maggiori investimenti in IT. Eventuali ulteriori iniziative di *derisking* creditizio e legale saranno considerate nella ottica di un'opportuna analisi di costi/benefici.

Tali iniziative dovranno affiancare un aumento di capitale da realizzarsi a condizioni di mercato, di ammontare che verrà definito anche in relazione agli oneri di ristrutturazione che verranno previsti e alle iniziative di *capital management* che potranno essere attivate.

- d) ***descrizione e prevedibile tempistica del fabbisogno di capitale di vigilanza per garantire la sana e prudente gestione della banca***

Con riferimento alla posizione patrimoniale, si osserva che il CET1 ratio *transitional* si è attestato, su dati pro forma inclusivi del risultato di periodo, al 12,8 per cento e il CET1 ratio *fully loaded* all'11,3 per cento, in significativa crescita nei

nove mesi del 2021. Tali valori sono superiori a quelli del Piano inviato a *DG Comp* che, tuttavia, includevano gli effetti di un aumento di capitale di 2 miliardi e oneri di ristrutturazione per quasi 0,5 miliardi, al momento non sostenuti.

Anche al 30 settembre 2021, come nei due trimestri precedenti, non è emerso alcuno *shortfall* né si prevede che emerga a 12 mesi dalla data di riferimento, ovvero al 30 settembre 2022.

L'azzeramento dello *shortfall* atteso a 12 mesi¹ deriva dagli effetti delle azioni di *capital management* già realizzate, dall'evoluzione del capitale e dei *risk weighted assets* e dalla previsione che l'aggiornamento dei modelli interni alle *EBA Guidelines* avvenga oltre l'orizzonte di valutazione. La posizione patrimoniale è stimata tenendo conto dei risultati dei primi nove mesi dell'esercizio e dell'andamento atteso per l'intero esercizio 2021, dati che (i) assumono la conferma del modello di *business*/operativo attuale e (ii) non includono alcuna operazione di rafforzamento patrimoniale, o altri contributi straordinari di capitale, o emissioni subordinate.

Per quanto concerne gli *stress test* EBA 2021 i risultati - come da comunicato stampa del 30 luglio scorso - sono coerenti con il *Capital Plan* approvato nel gennaio 2020, che prevede un'operazione di rafforzamento patrimoniale di 2,5 miliardi.

Si evidenzia, altresì, che al 1° gennaio 2023, considerando la riduzione programmata di capitale collegata al *phase-in* IFRS9 e assumendo il pieno recepimento nel corso del quarto trimestre 2022 degli effetti inflattivi sui *risk weighted assets* connessi alle evoluzioni sui modelli di misurazione del rischio di credito per effetto delle *EBA Guidelines*, lo *shortfall* sull'aggregato patrimoniale Tier 1 potrebbe arrivare a 500 milioni. Tale *shortfall* potrebbe - in assenza di un aumento di capitale - essere mitigato o annullato da alcune iniziative di *capital management* a disposizione del Gruppo.

A seguito della notizia dell'interruzione dei negoziati tra UniCredit e MEF, preso atto della attuale impercorribilità di una "soluzione strutturale", è stata avviata una preliminare interlocuzione con l'azionista di riferimento che, nel confermare il supporto all'attività della Banca, ha informato il *management* di contatti già intercorsi con *DG Comp*, finalizzati a una proroga della presenza del MEF nell'azionariato di MPS e alle necessarie iniziative sul capitale che la Banca dovrà assumere.

Come già richiamato, la Banca procederà alla revisione del proprio *business plan* per l'arco temporale 2022-2026. La revisione potrebbe contenere ulteriori elementi di discontinuità rispetto a quanto già ipotizzato in vista delle precedenti discussioni con *DG Comp*.

¹ Si ricorda che nel Bilancio 2020 sono state riportate stime che evidenziavano uno *shortfall* già a partire dal primo trimestre 2021, con una crescita a 1,5 miliardi al 1° gennaio 2022.

Tale iniziativa è propedeutica a un aumento di capitale a condizioni di mercato da realizzarsi nel 2022, in relazione al quale, sulla base delle interlocuzioni in corso, è ragionevole attendersi la partecipazione del socio di riferimento.

In detto contesto, *DG Comp* e BCE dovranno valutare, per quanto di competenza, l'intervento dello Stato sulla base della *viability stand alone* della Capogruppo alla luce di quanto verrà indicato nel nuovo *business plan*. Non può escludersi che nell'ambito di tale valutazione possano insorgere, in linea di principio, elementi allo stato non prevedibili che potrebbero incidere sul percorso di rafforzamento patrimoniale della Capogruppo e sulla struttura e realizzabilità di un aumento di capitale a condizioni di mercato.

Alla luce della proposizione nel corso del 2022 del possibile aumento di capitale, anche in assenza di emissioni di titoli di debito nel corso del 2021, potrebbe presentarsi al 1° gennaio 2022 un temporaneo *breach* dei requisiti MREL. Lo sconfinamento sarebbe destinato a rientrare al momento del riferito aumento di capitale.

Considerati tali elementi e i significativi miglioramenti registrati dal Gruppo nel corso del 2021 sotto il profilo patrimoniale e di quelli attesi in termini di riduzione dei rischi, si ritiene che l'eventuale *shortfall* patrimoniale sopra indicato potrà essere superato attraverso un'operazione di rafforzamento patrimoniale su base *stand alone*, previa approvazione da parte di *DG Comp* del nuovo *business plan* 2022-2026 in corso di predisposizione. L'implementazione di tale piano industriale potrebbe essere soggetta a successivi aggiornamenti alla luce dell'evoluzione dello scenario macroeconomico e, comunque, subire modifiche, anche rilevanti, qualora si determinassero nuovamente i presupposti per la realizzazione di una eventuale "soluzione strutturale" mediante l'implementazione di un progetto aggregativo, comunque prevista dal DPCM del 16 ottobre 2020.

e) *Descrizione e prevedibile tempistica delle azioni da intraprendere con riferimento al personale eventualmente considerato in esubero*

Le possibili azioni da intraprendere per una riduzione degli organici accelerata rispetto al turnover fisiologico possono essere essenzialmente ricondotte all'utilizzo del "Fondo per il sostegno del reddito, dell'occupazione e della riconversione e riqualificazione professionale del personale dipendente dalle imprese di credito" istituito con decreto interministeriale del Ministro del lavoro e della previdenza sociale, di concerto con il Ministro del tesoro, del bilancio e della programmazione economica, 28 aprile 2000, n. 158, e successive modifiche e integrazioni.

Con l'attivazione della cd. "sezione straordinaria" del Fondo, che richiede uno specifico accordo con le Organizzazioni Sindacali aziendali, si determina, per i

dipendenti in servizio con orizzonte pensionistico entro un periodo massimo di 5 anni, la possibilità di essere collocati a riposo, con oneri interamente a carico dell'azienda.

Tali oneri si sostanziano nel pagamento, sino alla data di maturazione della pensione:

- all'INPS della contribuzione, a carico sia della Banca sia del dipendente (circa il 33 per cento dell'ultima retribuzione lorda);
- al dipendente di un "assegno a sostegno del reddito", erogato per il tramite del Fondo, pari all'importo della pensione oggi stimata (determinata anche considerando la contribuzione versata nel periodo di permanenza nel fondo).

I complessivi oneri sopra indicati, determinati dall'attivazione di una campagna di adesione alla suddetta sezione straordinaria del Fondo, devono essere interamente registrati tra i costi al momento della sottoscrizione dell'accordo tra Azienda e Organizzazioni Sindacali, come oneri straordinari.

A titolo di esempio, il Piano prevede una permanenza massima di 4 anni e 4 finestre di uscita volontaria, con un costo complessivo di poco inferiore a 500 milioni e circa 2,500 uscite collegate, con la riduzione del costo del personale pari a circa 170 milioni annui nel 2025.

Ipotesi diverse sono possibili e verranno verosimilmente esaminate nella predisposizione delle opzioni strategiche per il periodo 2022-2026. Ad esempio, un Fondo su base volontaria con tasso di adesione all'80 per cento, con una permanenza massima di 5 anni e 5 finestre di uscita all'inizio di ogni anno dal 2022 al 2026, avrebbe un costo complessivo di circa 950 milioni e consentirebbe di raggiungere progressivamente circa 4.000 uscite, con la riduzione del costo del personale pari a circa 315 milioni annui nel 2026.

f) Descrizione della qualità del portafoglio crediti della Banca, all'ultima data disponibile, dei tassi di recupero delle sofferenze e delle inadempienze probabili nonché delle previsioni effettuate dalla stessa Banca – anche considerando le recenti moratorie concesse e i nuovi finanziamenti garantiti dallo Stato – in termini di possibile deterioramento della qualità del credito, con conseguente possibile aumento delle sofferenze/incagli (NPL/UTP)

A partire dal 2017, a seguito degli impegni assunti con la Commissione europea, il portafoglio crediti del Gruppo è stato oggetto di una profonda strategia di riqualificazione, passata attraverso una strutturale rivisitazione di processi, metodologie e standard.

Al 30 settembre 2021, il portafoglio *performing* è pari a circa 80 miliardi e si caratterizza per un profilo di rischio contenuto e in netto miglioramento rispetto al passato, come attestato dall'analisi dei principali indicatori di riferimento.

INDICATORI CHIAVE	30.09.2021	2016
Probabilità di default media	2,0% ²	2,5%
Tasso di default	1,0%	3,3%

Oltre due terzi del portafoglio *performing* sono assistiti da garanzie reali o da garanzie pubbliche, anche con l'obiettivo di ridurre ulteriormente il profilo di rischio della Banca. Queste ultime sono prevalentemente riconducibili alle misure di sostegno all'economia attuate dalla Banca per l'emergenza Covid-19 e hanno superato i 10 miliardi.

Le *policy* adottate sono state fortemente orientate a garantire una prudente gestione del portafoglio: la quota allocata in Stage 2 è pari al 15,5 per cento del totale e registra una percentuale di copertura del 3 per cento rispetto a una media di portafoglio di circa lo 0,6 per cento.

Circa il 20 per cento dei crediti coperti da garanzia statale è classificata come Stage 2, una percentuale significativamente superiore a quella di Sistema.

PORTAFOGLIO PERFORMING	GBV (€mld)	COVERAGE
Stage 1	67,9	0,14%
Stage 2	12,4	3,03%
Totale	80,3	0,58%

RCon riferimento alle misure di sostegno previste a seguito dell'emergenza Covid-19, alla fine del terzo trimestre 2021 risultano scadute moratorie per 9,6 miliardi (di cui 8,4 miliardi con ripresa di pagamenti) a fronte dei 15 miliardi complessivamente concessi. Il tasso di default osservato su questa categoria si mantiene su livelli contenuti (2 per cento a fine settembre).

² Il dato risente della modifica dei modelli nel mese di settembre per effetto della nuova definizione di *default*. Al 30.06 la PD era 1,6%, pari a circa 100 bps in meno rispetto al dato 2016.

Per quanto attiene il portafoglio non *performing*, al 30 settembre 2021, l'incidenza dei crediti deteriorati (NPE Ratio), si attesta al 4,4 per cento³, in marcata flessione rispetto al dato 2016 (34,5 per cento) e oggi su livelli inferiori rispetto agli standard di mercato. La percentuale rispetta ampiamente il *commitment* della Commissione europea pari al 12 per cento a fine 2021.

Massima attenzione è stata riservata ai livelli di copertura, anche nell'ottica di gestire efficacemente la regola del *calendar provisioning*. In merito, la Banca ha optato per una adozione volontaria dei livelli di *coverage* da esso previsti.

PORTAFOGLIO NON PERFORMING	GBV (€mln)	COVERAGE ⁴	VINTAGE
Unlikely to Pay	2,5	40,5%	42 mesi ⁵
Sofferenze	1,7	65,4%	77 mesi
Totale	4,3	50,7%	55 mesi

Come riportato dalla Banca nella presentazione al mercato riferita al 30 settembre 2021, il *coverage* del portafoglio NPL si è incrementato di circa 4,5 punti percentuali nel corso degli ultimi nove mesi.

Il miglioramento del profilo di rischio è altresì testimoniato dall'evoluzione dei principali indicatori di riferimento della gestione del credito deteriorato.

INDICATORI CHIAVE	30.09.2021	2016
Tasso di cura UtP (ritorno a performing)	10,7%	2,4%
Tasso di recupero sofferenze	7,2%	2,3%

g) Descrizione e prevedibile tempistica in termini di operatività, di aree di business e di posizionamento strategico della Banca, con particolare evidenza delle eventuali scelte strategiche relative a processi di crescita per linee interne e/o per linee esterne nonché di possibili cessioni di attività e partecipazioni.

Riguardo a questo ultimo aspetto delle tematiche sottoposte, è opportuno ricordare il posizionamento di *business* operato dalla Banca nel corso del 2021, che ha

³ Dato pro forma per tener conto del ritorno in *bonis* di una esposizione di rilevante importo.

⁴ Dato pro forma per tener conto del ritorno in *bonis* di una rilevante esposizione e di accantonamenti a fronte del *calendar provisioning* dedotti dal patrimonio.

⁵ Escludendo le posizioni in Ristrutturazione, l'anzianità degli UtP è inferiore ai 2 anni.

consentito di ottenere i risultati economici e patrimoniali cui è stato dato prima rilievo, tramite:

- a) la focalizzazione del modello di *business*, al fine di cogliere le opportunità offerte dal riposizionamento sui segmenti clientela, sui prodotti e sui territori nei quali il Monte può competere con maggiore efficacia e per i quali ci si attende una maggiore crescita del mercato nei prossimi anni;
- b) la semplificazione, l'aumento della produttività e l'avvicinamento del modello operativo al business e infine;
- c) il rafforzamento del bilancio ed il continuo focus sulla gestione dei rischi.

Nel corso della predisposizione del Piano Strategico 2022-2026, che si inserisce in un contesto macroeconomico assai diverso da quello presente a fine 2020, ogni indirizzo strategico verrà rivalutato al fine di migliorare ulteriormente le prospettive economico-patrimoniali del Gruppo MPS, avendo anche ben presente la necessità di ottenere l'approvazione del nuovo documento programmatico da parte di *DG Comp* e di predisporre a un aumento di capitale a condizioni di mercato.

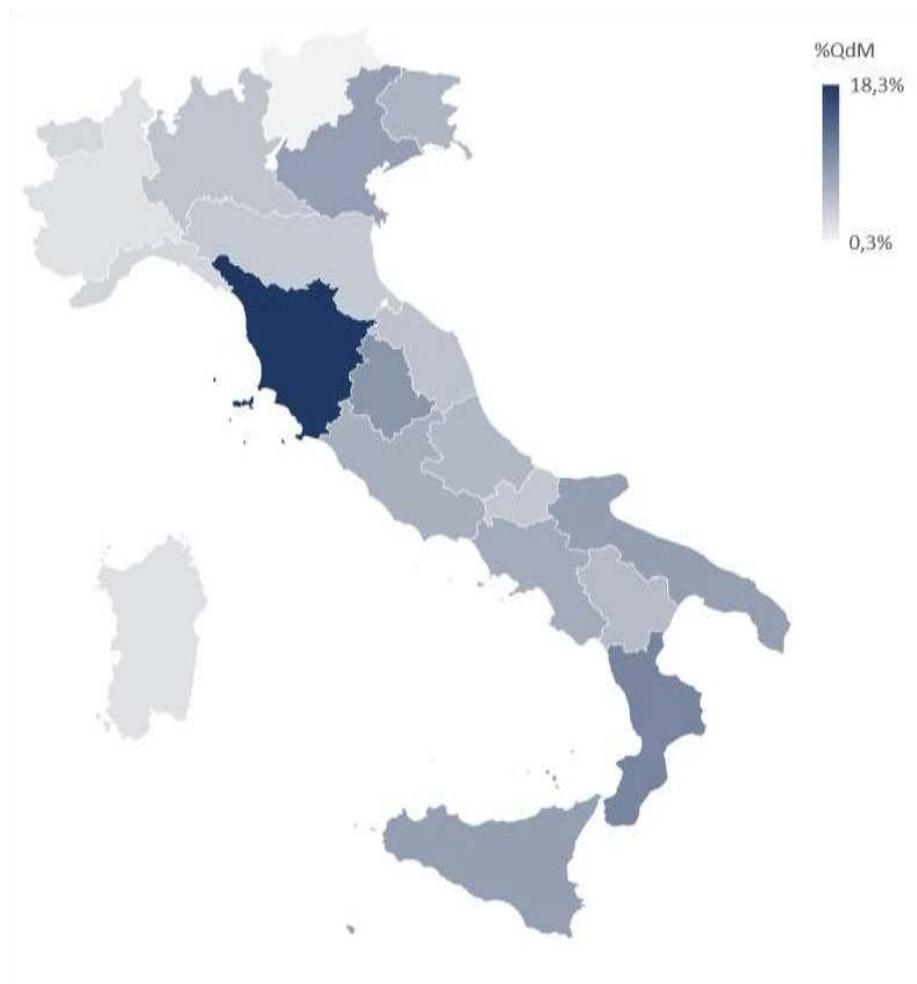
oooooooooooooooooooooooooooooooooooo

Auspicando che quanto rappresentato possa costituire un contributo ai Vostri lavori, rinnovo il ringraziamento per il coinvolgimento di MPS e rimango a disposizione per rispondere alle Vostre domande e produrre la documentazione che la Commissione ritenesse utile acquisire in merito a quanto rappresentato e ad ogni altra circostanza ritenuta di interesse.

Tab. 1

Regione	n° filiali	%QDM
PIEMONTE	34	1,9%
VALLE D'AOSTA	2	2,8%
LIGURIA	18	2,9%
LOMBARDIA	199	4,6%
TRENTINO-ALTO ADIGE	2	0,3%
VENETO	184	8,2%
FRIULI-VENEZIA GIULIA	38	6,1%
EMILIA-ROMAGNA	94	4,1%
TOSCANA	308	18,3%
UMBRIA	34	9,1%
MARCHE	36	4,8%
LAZIO	123	6,6%
ABRUZZO	27	5,7%
MOLISE	4	4,3%
SARDEGNA	10	1,9%
CAMPANIA	82	7,0%
BASILICATA	10	5,4%
PUGLIA	84	8,3%
SICILIA	95	8,2%
CALABRIA	39	10,7%
Totale	1.423	6,40%

Tab. 2



Tab. 3

Regione	Dipendenti
PIEMONTE	365
VALLE D'AOSTA	27
LIGURIA	222
LOMBARDIA	3.065
TRENTINO-ALTO ADIGE	20
VENETO	2.579
FRIULI-VENEZIA GIULIA	375
EMILIA-ROMAGNA	972
TOSCANA	5.951
UMBRIA	396
MARCHE	427
LAZIO	1.651
ABRUZZO	395
MOLISE	53
SARDEGNA	110
CAMPANIA	1.212
BASILICATA	64
PUGLIA	1.642
SICILIA	1.158
CALABRIA	420
Totale	21.104

PAGINA BIANCA

PAGINA BIANCA



18STC0164360