

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

RESOCONTO STENOGRAFICO

AUDIZIONE

23.

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 9 SETTEMBRE 2020

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE CARLA RUOCCO

INDICE

	PAG.		PAG.
Sulla pubblicità dei lavori:		D'Ettore Felice Maurizio (FI)	10, 13
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3	Ferro Massimo (FIBP-UDC)	7, 8
Audizione di rappresentanti di Mediobanca sull'applicazione delle misure per la liqui- dità di cui ai decreti-legge nn. 18 e 23/ 2020:		Marino Mauro Maria (IV)	7, 9
Ruocco Carla, <i>presidente</i>	3, 8, 9, 10, 11, 14	Nagel Alberto, <i>amministratore delegato di Mediobanca</i>	3, 7, 8, 11, 13, 14
Centemero Giulio (Lega-Salvini premier) .	9	ALLEGATO: Documentazione consegnata da Mediobanca	15

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE
CARLA RUOCCO

La seduta comincia alle 8.40.

Sulla pubblicità dei lavori.

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.

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 di rappresentanti di Mediobanca sull'applicazione delle misure per la liquidità di cui ai decreti-legge nn. 18 e 23/2020.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione del dottor Alberto Nagel, Amministratore Delegato, e del dottor Stefano Vincenzi, General Counsel di Mediobanca, in merito all'applicazione delle misure per la liquidità di cui ai decreti-legge nn. 18 e 23/2020.

La Commissione ha svolto un ampio ciclo di audizioni sul tema dell'attuazione degli interventi previsti dai decreti-legge nn. 18 e 23/2020, relativamente al settore bancario e finanziario, per il sostegno alle aziende e imprese colpite dall'emergenza epidemiologica.

Il *trend* sull'attuazione delle misure citate nel corso dell'audizione con Bankitalia dell'11 giugno scorso è apparso in crescita. Oltre alle misure di moratoria, che si sono

rivelate particolarmente efficaci, anche il tasso di erogazione dei prestiti fino a 25 mila, poi elevato a 30 mila, mostra un *trend* positivo.

Nonostante si registrino tali miglioramenti, occorre favorire il più possibile l'attuazione da parte del sistema finanziario delle misure varate dal Governo a sostegno delle famiglie e delle imprese, con l'obiettivo di assicurare la correttezza comportamentale tra le diverse banche operanti in Italia.

In materia, l'ultima rilevazione settimanale effettuata dalla *Task Force* registra anche i risultati delle azioni poste dalla Commissione in merito alla concreta applicazione delle misure per la liquidità previste dai decreti-legge nn. 18 e 23. In particolare, superano i 300 miliardi di euro le domande di adesione alle moratorie su prestiti e oltrepassano quota 74,7 miliardi le richieste di garanzia per i nuovi finanziamenti bancari per le micro, piccole e medie imprese presentati al Fondo di garanzia per le PMI.

Con riferimento all'oggetto dell'audizione, ricordo che gli auditi sono chiamati a illustrare le informazioni e i dati sull'attuazione delle misure varate dal Governo in materia di liquidità, secondo lo specifico standard di relazione approvato dalla Commissione e trasmesso ai fini della compilazione ai diversi intermediari convocati.

Invito gli auditi a svolgere la relazione in un tempo massimo di 30 minuti, al fine di garantire adeguato spazio al dibattito. Do pertanto la parola al dottor Alberto Nagel, Amministratore Delegato, ringraziandolo per la disponibilità manifestata a collaborare con la Commissione. Prego.

ALBERTO NAGEL, *amministratore delegato di Mediobanca*. Grazie, presidente. Buongiorno a tutti.

Credo che sia opportuna una premessa, magari scontata, magari non troppo per alcuni di voi, per spiegare l'operatività di Mediobanca, perché spiegando l'operatività di Mediobanca si capisce quello che si è fatto e quello che si va facendo sui temi che vi interessano.

Il Gruppo Mediobanca, come sapete, è un gruppo diverso dalle banche universali; è un gruppo, per così dire, specializzato in alcuni *business*. I *business* in cui siamo specializzati sono tre: direi due storici e uno più recente. I due storici sono il Corporate e l'Investment Banking, quindi finanziamenti a grandi imprese, soprattutto partendo dal dopoguerra sulla ricostruzione; Investment Banking, quindi tutte le attività che riguardano fusioni, acquisizioni, quotazioni. Questo è il mondo delle grandi imprese, dove negli ultimi dieci anni Mediobanca ha espanso molto l'attività fuori dall'Italia; l'ha espansa anche a un settore, a un segmento leggermente più piccolo, quello delle medie imprese, ma le medie imprese che esportano, le medie imprese che hanno tra i 500 e i 700 milioni di fatturato, quindi non certo piccole. Poi il Gruppo Mediobanca ha molto incrementato l'esposizione del credito al consumo negli ultimi dieci anni. Quindi, se volete, siamo i due estremi: grandi imprese e persone fisiche. Compass, voi la conoscete come *brand*, è il secondo gruppo di credito al consumo in Italia: ha più di 2 milioni di clienti, però sono tutte persone fisiche non imprenditori, quindi è un finanziamento a persona fisica.

Da ultimo abbiamo sviluppato l'attività di risparmio gestito, che oggi è un po' il nostro, non dico mantra, ma la nostra priorità. Abbiamo fatto partire CheBanca 12 anni fa, in un'Italia dove il risparmio comunque è abbondante, in cui molte famiglie hanno bisogno ancora di consigli, e per noi rappresenta uno spazio di crescita importante. Stiamo crescendo bene in quel settore, ma anche qui, per venire ai temi nostri, qual è la controparte tipica di CheBanca? È un privato, una famiglia che tendenzialmente ha bisogno di trovare una remunerazione dei propri risparmi e/o un mutuo ipotecario. Faccio questa premessa

per farvi capire che, con l'eccezione delle moratorie che poi dettaglierò, il Gruppo Mediobanca è stato pochissimo interessato da tutto quello che riguarda il decreto « Liquidità », perché il decreto « Liquidità », come sapete voi meglio di me, ha innanzitutto toccato quelle piccole aziende o piccoli operatori economici che avevano un ricorso al credito più difficile, che non sono clienti nostri, per posizionamento sul mercato. Poi ovviamente, come sapete, il *credit crunch* o la difficoltà di trovare credito in questa situazione e l'opportunità delle garanzie SACE o del Mediocredito sono state importanti per tutti; quindi abbiamo fatto anche dei finanziamenti che hanno riguardato grandi aziende assistite da garanzia SACE, in particolare in quei settori più colpiti dal Covid. Se pensiamo a dei settori, pensiamo a tutto quello che è il trasporto, *transportation*, *intertainment*, quindi tutta la parte di ricezione, la parte moda; anche la parte moda ha avuto un impatto molto forte da parte del Covid e quindi alcune aziende iconiche italiane hanno richiesto finanziamenti con garanzia SACE. Però, per quanto riguarda l'attività tipica, in particolare del decreto sui piccoli prestiti, quelli sotto i 25 mila euro prima e i 30 mila dopo, cosa è successo? Noi abbiamo fatto in modo che CheBanca, che non aveva questo tipo di servizio perché non faceva questo tipo di operatività, abbia implementato le procedure, perché ha ricevuto una serie di richieste dai clienti. Il decreto è entrato in vigore ad aprile; noi in un mese abbiamo installato la procedura, perché non l'avevamo. Sapete che per fare questo tipo di attività bisogna avere delle procedure, aderire al Fondo di garanzia, in maniera tale da poter effettivamente erogare un servizio.

Quindi sostanzialmente cosa è successo? Noi, non avendo questo servizio nei rapporti con la clientela, abbiamo deciso di avviarlo e abbiamo ricevuto, come vedete forse dai dati che abbiamo trasmesso, più o meno 1.200 richieste, che sono state in buona parte accettate. Il discrimine è sempre vedere se rientra nei parametri previsti dalla normativa, se la compilazione delle carte giustificative è fatta in maniera corretta. Per darvi dei dati, noi abbiamo avuto

a fine agosto più o meno mille richieste su CheBanca, quindi parliamo di numeri piccoli, e sostanzialmente di questo tipo di richieste solo l'1 per cento è stato declinato; il 70 per cento per casi legati ad affidamento di società in gravi difficoltà e quindi ancorché non in sofferenza, per un 30 per cento di casi che presentavano problematiche reputazionali. Quindi, la gran parte dei casi è stata evasa in maniera puntuale, seppur ovviamente — io non ho problemi a dirvelo — con qualche settimana di ritardo, perché è dipeso da noi, e lo dicevo all'inizio: noi non avevamo questo servizio in Banca perché non servivamo questo tipo di clientela Corporate piccola. Avevamo il rappresentante della famiglia che aveva un conto in CheBanca, ma non avevamo un conto aziendale. Siccome erano clienti e sono clienti a cui tenevamo, abbiamo implementato questa procedura. Ci sono volute tre settimane, quindi abbiamo avuto uno sfasamento temporale di qualche settimana; però parliamo di numeri piccoli, perché parliamo più o meno di 13 milioni in totale. Sono cifre molto, molto piccole. Compass non ha questo tipo di attività; invece Mediobanca e Selma, che è l'attività di *leasing*, ce l'hanno. Quindi, oltre ai finanziamenti che vi dicevo sotto i 30 mila euro, abbiamo fatto anche quelli superiori ai 30 mila euro, che sono in minima parte: dieci richieste relative a Chebanca, sette richieste relative a Selma e quattro relative a Mediobanca. Ovviamente quelle di Mediobanca sono tutti finanziamenti più grandi perché sono clienti più importanti, quindi mediamente si è trattato di finanziamenti sopra i 35 milioni di euro. La nostra visuale su questa attività è limitata perché non abbiamo esposizione verso questo tipo di prenditori.

Diverso è il discorso sulle moratorie. Le moratorie sono state invece un fenomeno importante perché hanno riguardato sostanzialmente tre categorie: i clienti di Compass, i clienti di CheBanca e i clienti di Selma.

Compass è una società molto grande, ha più di 2 milioni di clienti e più o meno ha 13 miliardi di impieghi. Abbiamo avuto più o meno un miliardo e tre di moratorie. Le

moratorie nel credito al consumo sono frutto del fatto che Compass ha aderito al protocollo di Assofin. Sapete che non c'è una moratoria *ex lege*, ma c'è una moratoria che è stata approntata dall'associazione di categoria. Abbiamo avuto richieste crescenti soprattutto nei mesi di aprile e maggio e voglio produrre un dato molto interessante che abbiamo dato già in parte al mercato, ma che oggi vi confermo e vi aggiorno. Noi ovviamente in quei mesi siamo stati molto spaventati o preoccupati dall'andamento del credito perché di colpo nei mesi di aprile e maggio si sono bloccati i rimborsi; cioè arrivavano a scadenza le rate e in maniera importante non venivano ripagate. Se siamo arrivati a un miliardo e tre, io credo che ci sono stati dei mesi in cui abbiamo avuto botte da 300-400 a salire, e poi ovviamente da giugno in poi sono andate scendendo. Quindi abbiamo classificato questi tipi di andamenti come moratorie e abbiamo spostato i piani di pagamento (si chiamano « accodamenti », quindi tendenzialmente uno dice: ti sposto due o tre rate o quattro rate alla fine del periodo e tu poi mi fai vedere se dalle prossime scadenze sei regolare). Eravamo molto preoccupati da questo andamento. Dopo, già dai mesi di giugno e luglio, abbiamo avuto un andamento completamente diverso. Per darvi un dato definitivo, del miliardo e tre di moratorie di Compass, oggi, alla fine di agosto, il 90 per cento si è estinto, e si è estinto con più dell'85 per cento di ritorno *in bonis*. Questo picco ci ha fatto soffermare sulle cause che potevano essere tante: alle volte c'era impossibilità fisica di pagare, perché in alcuni casi i nostri clienti vanno ancora negli uffici postali con i bollettini; c'era comunque l'impossibilità di dialogare con i clienti in un certo modo per favorire dei piani di rientro. Quindi c'era impossibilità di pagare, impossibilità di recuperare e poi c'era un effetto psicologico mai visto, nel senso che nessuno di noi ha mai vissuto una situazione del genere; quindi, da un punto di vista dei comportamenti, è difficile capire se le persone non ripagavano perché non avevano già soldi, cosa che sembrava strana, perché la pandemia è partita a febbraio-marzo; ci sono

tanti casi di gente che già non stava bene, che non poteva pagare ad aprile, però non in quella proporzione. Quello che abbiamo capito è che era un misto di queste cose e che effettivamente molti dei nostri clienti, come pensavamo, avevano un ottimo merito creditizio, un ottimo andamento, al punto che le moratorie del consumo si sono estinte. Siccome spostavano di 2-3 mesi la rata, abbiamo incominciato a farlo a marzo, da giugno a luglio abbiamo visto la gran parte delle scadenze. Oggi, dopo queste moratorie, abbiamo un andamento del costo del rischio che è leggermente superiore rispetto alla situazione pre-Covid, quindi un andamento particolarmente buono per la situazione in cui ci troviamo. Ciò vuol dire che il rischio famiglie italiane continua a essere un ottimo rischio, perché le famiglie italiane hanno dei comportamenti virtuosi: si indebitano in maniera non eccessiva, soprattutto rispetto ad altre popolazioni europee, e soprattutto hanno dei comportamenti virtuosi sul rimborso. C'è una controparte con comportamenti non solo corretti, ma anche responsabili, nel senso che, lo vediamo, c'è anche una solidarietà di famiglia: se per una rata c'è difficoltà subentrano magari degli aiuti familiari; quindi c'è una dinamica di ripagamento del rischio molto buona, il che fa ben sperare, perché se l'andamento è positivo, l'erogazione di credito è altrettanto positiva. La cosa più importante che posso dirvi riguarda proprio l'andamento moratorie Compass. L'andamento moratorie Compass fa dire che oggi c'è un 10 per cento di non pagato. Di questo non pagato cosa succede? Tendenzialmente la metà viene riscadenziata, quindi vengono aggiunte un paio di rate di scadenziamento, e un'altra metà viene invece classificata come sofferenza o comunque come attività deteriorata. Tutto sommato molto meglio delle aspettative sulla parte famiglie. Uno può anche dire che fino adesso non ci sono stati casi di licenziamenti o casi di perdita di posti di lavoro importanti, quindi vediamo come sarà questo andamento dopo che scadranno; mi pare che queste misure scadono da qua a fine anno. Però, tendenzialmente, noi abbiamo visto che la correla-

zione tra costo del rischio e questo tipo di indicatore non è così lineare; quindi, sulla base dei dati che abbiamo visto anche durante l'estate, siamo piuttosto fiduciosi che il rischio famiglie italiane rimanga molto buono rispetto alla situazione in cui siamo.

L'altra parte delle moratorie è 2 miliardi e 6: un miliardo e 3 Compass, 1 miliardo e 3 suddiviso tra la parte mutui ipotecari di CheBanca e la parte *leasing*. Mediamente un 5 per cento del nostro portafoglio di mutui è andato in moratoria. Le moratorie sui mutui ipotecari sono più lunghe. Un mutuo magari ha una durata media di 15 anni, mentre un finanziamento consumo ha una durata media di 2,5 anni; quindi è più facile, più corto capire l'uscita dalle moratorie del consumo rispetto a quella dei mutui. Alcuni soggetti avevano chiesto questo tipo di moratorie e poi hanno fatto marcia indietro perché anche lì probabilmente c'era un aspetto psicologico, c'era un aspetto di incertezza; poi quando siamo progressivamente tornati a una quasi normalità anche alcune richieste sono rientrate sia lì che nel *leasing*, però su questo segmento e su quello del *leasing* è prematuro dirvi come andranno le cose. Quelle del *leasing* molto spesso sono garantite dal Mediocredito, quindi in realtà è un rischio coperto. Quelle dei mutui ipotecari costituiscono un rischio che rimane aperto e quindi su quello abbiamo dei segnali positivi ma è presto per dare delle indicazioni definitive. Devo dire che, nel complesso, facendo questo lavoro da un po' di anni, ho trovato molto utili queste misure, perché innanzitutto, come vi ho detto, c'è stato un tema psicologico. La gente e le controparti economiche, anche semplicemente le persone fisiche, dal Covid sono rimaste sconcertate, spiazzate; quindi certi comportamenti non dipendevano dalle difficoltà economiche ma da difficoltà comportamentali. Quindi aver fatto due provvedimenti sulla liquidità e sulle moratorie è stato molto utile perché ha rappresentato una rete di salvataggio sia sulle vere necessità economico-finanziarie, sia su quelle più comportamentali. Il rischio persone a me sembra migliore del rischio piccole imprese; questo è sempre stato vero, ma questa crisi lo

dimostrerà. Chi è esposto sulle microimprese avrà più da soffrire perché le microimprese per definizione hanno un tipo di organizzazione e un tipo di domanda che sono più interne, meno *export*; se guardiamo le crisi che ci sono state dopo il 2008, dopo il 2011, la gran parte delle sofferenze sono state generate da questo settore o da settori specifici come l'immobiliare. Pertanto, sull'andamento persone fisiche sono positivo; anche sull'andamento Large Corporate e imprese medio-grandi sono positivo, però ci vorrà un lasso temporale non piccolo per arrivare alla situazione pre-Covid. Faccio un esempio. C'è una serie di settori che hanno a che fare con la mobilità, come gli aeroporti. In altri Paesi sono arrivate misure specifiche di sostegno; in Italia no. Noi vediamo che gli aeroporti a livello europeo ci metteranno dai tre ai cinque anni a tornare ai numeri di prima; quindi bisognerà accompagnare una serie di queste imprese per tanti anni, perché il giro d'affari che avevano prima del Covid è molto lontano. Le moratorie sono state utili; soprattutto hanno rappresentato un momento in cui la banca e la controparte hanno condiviso un piano di allentamento della pressione, e hanno consentito comunque un rientro in posizioni, come si è visto da Compass, di *performing*.

È chiaro – vi anticipo un tema che può interessarvi – che bisogna pensare qual è l'eredità di questa situazione, cosa questa situazione lascerà nel sistema economico produttivo e nel sistema bancario. Voi sapete che dopo ogni contrazione dell'economia, con un *lag* temporale di 18-36 mesi, questo tipo di contrazione si vede nei bilanci delle banche, e si vede sotto forma di aumento delle sofferenze. Ora noi siamo in una situazione molto svantaggiata in Italia e in generale nel 2020, rispetto alle crisi precedenti, per due motivi. Il primo è storico: le procedure esecutive italiane sono le peggiori che ci sono in Europa. Adesso non ricordo l'anno in cui in Italia sono state fatte le procedure esecutive. Se voi vedete una procedura esecutiva su un immobile a Parigi, a Madrid, a Francoforte e a Roma, nei primi casi è questione di pochi mesi, forse di un anno; nei nostri casi ci possono

mettere cinque o sette anni. Il primo punto è questo. Avendo nuove sofferenze e dovendo fare procedure esecutive, chiaramente l'Italia sarà più colpita perché ha un'economia che è un po' più debole rispetto a quelle menzionate: in più ha questa specificità negativa. Il secondo motivo, molto più rilevante, è che entriamo in questa crisi con regole nuove e regole molto peggiorative. Voi sicuramente avete sentito parlare del « *calendar provisioning* ». Il *calendar provisioning* è una norma che la BCE ha introdotto un anno e mezzo fa, che dice sostanzialmente questo: quando hai un credito deteriorato, che non deve essere proprio in sofferenza, tu non hai più discrezionalità come amministratore nello svalutarlo: lo devi svalutare un terzo all'anno; quindi in tre anni lo devi svalutare al 100 per cento.

MASSIMO FERRO. UTP (*unlikely to pay*) sarebbe.

ALBERTO NAGEL, *amministratore delegato di Mediobanca*. Sì, da UTP a sofferenza. Questa regola è stata introdotta per le sofferenze di nuova generazione dal 2019 in poi; quindi è entrata in vigore praticamente nel 2020 e non si vede ancora, perché adesso da parte della BCE è stata fatta una sorta di limbo in cui durante il Covid questi criteri di classificazione a UTP sono stati un po' annacquati ma è chiaro che questa situazione non può durare. Non si può pretendere che non classifichi a sofferenza per i prossimi cinque anni. Secondo me è importante che tutti quanti riflettiamo su questa norma, che è una norma sbagliata, perché, come giustamente diceva il vostro collega, questa norma vale per le sofferenze e per gli UTP. Gli UTP si chiamavano una volta « crediti incagliati ».

MAURO MARIA MARINO. I vecchi incagli.

ALBERTO NAGEL, *amministratore delegato di Mediobanca*. I vecchi incagli. Ora, la BCE ha fatto di tuttata l'erba un fascio. Se tu hai un incaglio lo tratti come una sofferenza e quindi, anche se è un credito vivo

e non morto, tu me lo svaluti un terzo l'anno. Se noi applichiamo questa norma a quello che sta succedendo, viene un disastro nel bilancio delle banche, non solo nostre. Quindi è una norma sbagliata che, evidentemente, è stata messa perché voi sapete che, soprattutto in Germania, non ci si sfidava della qualità degli attivi delle banche del Sud Europa, italiane. Noi spingevamo per fare l'unione bancaria e i tedeschi dicevano: sì, l'unione bancaria la facciamo quando voi vi siete ripuliti. Come si fa a ripulirsi? Mettiamo delle regole che valgono per tutti. Quindi Nagel di Mediobanca non può pensare di svalutare al 20; deve svalutare al 30 perché questa è la norma. Quindi è una norma meccanica. Ora, questa norma applicata nel post-Covid è come una bomba atomica, perché tu hai una massa di partite che diventano quantomeno UTP; li devi trattare già come sofferenze. La prima conseguenza è che se tu hai un credito che è un incaglio e lo svaluti così, è molto difficile che a quel signore dai altri soldi, perché se io ho 10 nei confronti di Marino e li devo svalutare per tre, è molto difficile che gli dia altri due o altri tre.

Migliorare le procedure esecutive e fare una giusta revisione del *calendar provisioning* secondo me sono delle priorità per voi che siete esperti della materia e avete un compito legislativo all'interno del Parlamento. È molto importante, perché io prevedo che, soprattutto per le realtà più deboli, quelle del Sud Europa, questo si riverbererà nei conti bancari in maniera molto importante. Probabilmente ci troveremo nella situazione di dover ricapitalizzare le banche tra due o tre anni, o anche prima, per l'impatto di questo tipo di crisi.

In sintesi, a me sembra che i provvedimenti fatti siano stati ben fatti; sicuramente si potevano migliorare, si poteva farli più spediti; però nel complesso sono serviti, sia dal punto di vista della finanza, sia dal punto di vista della gestione dei problemi, quindi con le moratorie. Secondo me bisogna andare avanti su questa linea, però non bisogna perdere di vista il fatto che, comunque, siamo entrati in una recessione con effetti durevoli sulle aziende e

sulle banche. Bisogna anche pensare a delle misure più strutturali, perché queste non lo sono. Questi decreti, « Liquidità » e moratorie, dureranno qualche semestre. Si possono allungare, però, secondo me, vanno affrontate anche delle emergenze o delle situazioni strutturali, e non solo di contingenza, come giustamente è stato fatto.

PRESIDENTE. Bene. Senatore Ferro, prego.

MASSIMO FERRO. Innanzitutto un ringraziamento particolare perché è il primo capo azienda che partecipa di persona, pur essendo la banca che agli effetti dei nostri lavori è quella che meno ci interessa. Lo dico come dato di fondo; non è solo questione di stile, ma anche questione di sostanza, e di questo la ringrazio personalmente.

ALBERTO NAGEL, *amministratore delegato di Mediobanca*. Quando chiama il Parlamento secondo me bisogna rappresentare la banca. È chiaro che uno ha sempre altre cose da fare, però...

MASSIMO FERRO. Sì, però lo fotografo. Credo che anche i colleghi su questo saranno d'accordo. La ringrazio, dottor Nagel, e ringrazio anche il dottor Vincenzi per questa relazione. Lei è stato chiarissimo. Diciamo che è la banca che è stata meno toccata per quanto riguarda il vostro *business* rispetto alle manovre, però ci ha dato alcuni dati.

Io le chiederei quello che ho chiesto a tutti i suoi colleghi. Sarebbe interessante, almeno per me, capire la suddivisione in base alle aree del Paese, se avete questo schema. Per esempio, ieri Monte dei Paschi di Siena ci ha fatto capire che è intervenuta in un'area non di elezione, nelle isole, in Sicilia. Volevo capire la vostra suddivisione.

Il secondo argomento invece è più strutturale. Mi ero fatto portatore di un emendamento che bloccava la possibilità di modificare i *rating* delle aziende. Il Covid comunque ha portato un peggioramento del *rating* nazionale, settoriale e anche sicuramente delle singole aziende, e volevo

capire come questo dato può incidere nelle vostre valutazioni circa il merito creditizio. Lei l'ha detto chiaramente: l'eredità del Covid è un'eredità pesante, le banche se ne accorgeranno, se va bene, in un arco temporale di 18-36 mesi. Volevo sapere anche se avete approntato, sicuramente sì, proprio in previsione di questo peggioramento complessivo – lei ha detto: « Siamo in recessione » – dei fondi specifici per supportare un peggioramento tendenziale della nostra economia.

Poi l'ultima domanda. Nel punto 4 della sua relazione lei cita alcuni temi di interesse strategico, che forse è anche l'aspetto che più ci interessa, al di là dell'emergenza. Mi soffermo sul primo punto, dove lei parla di semplificare e velocizzare le procedure di aumento di capitale per le società quotate prevedendo, ad esempio, l'eliminazione del passaggio assembleare per le ricapitalizzazioni fino al 20 per cento del flottante, e sull'ultimo punto, che penso sia quello al quale lei faceva riferimento anche rispetto all'entrata in visione del *calendar provisioning*, del rinvio dell'entrata in vigore delle altre normative di recepimento; penso si riferisse a questo. Sono temi che meriterebbero ciascuno uno specifico *file* di approfondimento. La ringrazio.

PRESIDENTE. Collega Centemero, prego.

GIULIO CENTEMERO. Mi ha preceduto il senatore Ferro, e lei, dottore, mi ha preceduto durante la sua esposizione.

Per quanto riguarda l'*NPL ratio*, dopo anni di calo si è visto un aumento; quindi volevo avere una sua opinione su quali fossero le cause, ma ha già sostanzialmente risposto.

Sull'ultimo punto del senatore Ferro, quindi gli aumenti di capitale, la sua proposta mi sembra molto intelligente, anche perché vivacizzerebbe i mercati finanziari. Se penso soprattutto a listini più piccoli come AIM (*Alternative Investment Market*), le Aucap sarebbero d'uopo, soprattutto in questa fase storica; ma io applicherei la norma proprio sistematicamente vita natural durante.

Le chiedo nello specifico se, secondo lei, l'articolo 44 del decreto-legge « Semplifica-

zioni » è sufficiente a realizzare gli obiettivi di quanto esposto da lei nella relazione per quanto riguarda gli aumenti di capitale.

PRESIDENTE. Collega Marino.

MAURO MARIA MARINO. Grazie, presidente. Mi unisco anch'io alla considerazione molto positiva fatta dal collega Ferro rispetto alla sua presenza qui da noi come segno di rispetto per il Parlamento. Grazie anche per la bella relazione, che trovo assolutamente in linea con un'altra bella relazione che lei fece nella scorsa legislatura in occasione della seconda indagine conoscitiva sul sistema bancario. Medio-banca ci ha abituati bene; su quello non ho nulla da dire.

Invece le due ultime considerazioni che ha fatto sulle sue preoccupazioni mi inducono a un momento di riflessione. Innanzitutto il tema delle procedure esecutive. È vero che in prospettiva noi non siamo competitivi rispetto agli altri Paesi, ma nella scorsa legislatura erano stati fatti degli interventi proprio finalizzati alla riduzione dei tempi delle procedure esecutive; fino ad allora erano sui sette anni e mezzo e adesso mi risultavano essere diminuiti anche in relazione al lavoro che veniva fatto sugli MPL (*Marketplace Lending*). Lei invece mi dice che così non è stato o che è necessario un ulteriore intervento legislativo. Mi collego alla sua seconda considerazione. Quello delle nuove regole peggiorative che di fatto i Paesi del Nord avevano imposto è certo un problema, perché volendo noi la realizzazione del terzo pilastro, cosa che loro non volevano perché temevano poi di dover rimborsare con i soldi loro i debiti nostri, avevano posto una serie di vincoli che adesso stanno diventando pesanti; però su quello non possiamo intervenire molto. Avete in mente come si possa aggirare questo strumento o come si debba soltanto cercare di operare per un'azione di *lobbying* con altri Paesi che si trovano in situazioni simili, in funzione del cambio di queste norme? Effettivamente tali norme, come lei evidenziava, rischiano di diventare una specie di bomba che si ritorcerà contro coloro che le hanno fatte, e invece che migliorare la

condizione del sistema potrebbero peggiorarla in maniera significativa.

PRESIDENTE. Collega D'Ettore, prego.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. Grazie, presidente. Mi associo anch'io alle considerazioni, non solo ai ringraziamenti, in ordine alla relazione e al fatto che ci sia qui l'Amministratore Delegato e anche l'avvocato Vincenzi, che dimostrano quell'attenzione che spesso non abbiamo ritrovato, anche con riguardo alle esposizioni e relazioni nell'ambito dei lavori della Commissione.

Detto questo, mi interessava — ho visto che interessava anche al collega Ferro e ad altri — la parte relativa ai temi di interesse strategico con riguardo al profilo normativo. Da questo punto di vista ora io faccio delle domande e spero che possa esserci una collaborazione anche con Mediobanca per avere le vostre proposte. Noi stiamo raccogliendo qualunque suggerimento perché abbiamo intenzione di sviluppare la parte propositiva del lavoro della Commissione ai fini della produzione normativa futura, non solo di adeguamento, in particolare della degradazione emergenziale, ma anche per un affinamento della normativa sul settore da far reagire e operare: sul settore bancario e finanziario. Da un lato la questione della semplificazione e delle certezze dei meccanismi di escussione delle garanzie statali e dall'altro, l'ha già accennato, la riforma e la semplificazione del procedimento esecutivo per il recupero dei crediti nell'ottica di riduzione degli NPL (*Non Performing Loans*) a livello di sistema. Noi stiamo facendo spesso queste domande e ci soffermiamo su questi temi perché da un lato l'escussione della garanzia, dall'altro la semplificazione del procedimento e del recupero dei crediti stanno diventando centrali, anche ora che andiamo verso l'eventuale escussione; anche perché, come voi sapete, nei decreti cosiddetti « Covid emergenziali », in particolare con « Liquidità », ci sono norme che escludono la responsabilità da inadempimento per tutti i soggetti che abbiano subito effetti dall'attuazione dell'emergenza Covid sia sul piano

sanitario che sul piano degli effetti di sistema. C'è una norma molto ampia nell'articolo 1.218 del Codice civile che esclude la responsabilità del debitore; quindi si pongono ora dei problemi.

Già nella giurisprudenza di merito si stanno ponendo questioni: opposizioni al pignoramento, opposizioni a procedure aggiuntive eccetera. Ciò sulla base di questa norma che apre in maniera del tutto nuovo lo scenario, cioè rallenta il recupero dei crediti. Vedremo come opereranno questa e altre norme sull'escussione reale ed effettiva delle garanzie. Da un lato, c'è il giusto intento di ridurre gli NPL a livello di sistema e di semplificare; dall'altro, ci troviamo ora l'escussione delle garanzie statali, che sono il riferimento più importante ai fini della concessione di credito che c'è stata, vista la garanzia pubblica. Quindi a breve c'è da trovare un equilibrio, io credo molto a breve. Lo diceva spesso il vicepresidente D'Alfonso, che ora è il presidente della Commissione Finanze: dobbiamo trovare al Senato un equilibrio preciso. Da un lato, bisogna capire come semplificare le procedure di escussione. Voi siete i primi che scrivete i meccanismi di escussione; nessun altro si è posto il problema; se lo sono posti alla garanzia. Voi vi state ponendo il problema strategico di come semplificare e dare certezza ai meccanismi di escussione. Dall'altro, bisogna capire come intervenire sul procedimento esecutivo, sul quale ci sono stati vari interventi. Spesso molti legislatori si sono occupati del Codice di procedura civile e poi, alla fine, dei procedimenti esecutivi, a volte complicando invece di risolvere le questioni. Sull'ultimo decreto, « Semplificazioni », non c'è niente di materia, ma anche sul processo amministrativo non c'è assolutamente nulla; quindi il processo di semplificazione non c'è, non per una critica, ma è un fatto oggettivo. Per esempio, non c'è niente sul giudizio amministrativo. Tu semplifichi, sul consiglio amministrativo non intervieni; intervieni sulla norma dell'abuso d'ufficio, sul danno erariale, e poi dopo non intervieni su tutte le procedure e la parte contenziosa; è complicato poi risolvere le questioni. Io volevo sapere, rispetto a questa

giusta affermazione di semplificazione e certezze dei meccanismi di escussione, se vi ponete il problema che però non si è posto nessuno; volevo sapere se avete già maturato qualche prima valutazione o riflessione, anche in punta di penna, qualcosa che già avete maturato che a noi interessa molto. Mi sostituisco a D'Alfonso sulla sua richiesta che era continuativa in materia. In particolare, mi interessa molto il procedimento esecutivo e il recupero del credito, perché da un lato c'è il problema del sistema finanziario, dall'altro la questione della difficoltà nel rientrare nel pagamento di una fascia sempre più larga di soggetti. Il punto d'equilibrio è stato spostato da queste norme del decreto emergenziale verso la difficoltà dei soggetti, perché oggi basta opporsi ai pignoramenti, basta sapere come fare. Non c'è giudice, che nel merito si basi sul principio di buona fede o di equità, che non applichi questa norma che richiama proprio la vecchia applicazione del principio di buona fede per salvaguardare la posizione del debitore. In esecuzione molto spesso vari colleghi mi stanno dicendo che avviene questo. Questa norma sui *leasing* e sui contratti di locazione già è stata applicata, ma sta cominciando ad applicarsi anche soprattutto nel rapporto finanziario di dettaglio, in quei settori; sta avvenendo. Ora, c'erano le ferie giudiziarie, ma a settembre e ottobre si comincia. Da un lato la questione della semplificazione e certezze dei meccanismi di escussione delle garanzie statali, dall'altro il procedimento esecutivo per trovare questo punto di equilibrio rispetto alla disciplina emergenziale. Non so se è chiaro l'aspetto, ma credo siano temi che interessano anche largamente cittadini e imprese, oltre a dover avere una risposta certa per il settore bancario e finanziario. La questione potrebbe diventare non facilmente risolvibile in mancanza di norme adeguate in materia.

PRESIDENTE. Grazie. Io ho finito gli interventi. Do la parola al dottor Nagel. Prego.

ALBERTO NAGEL, *amministratore delegato di Mediobanca*. Grazie, presidente.

Per quanto riguarda la distribuzione geografica, non so se ho capito bene l'intervento, ma la mia impressione è che anche le nostre valutazioni coincidano. Per esempio, se io guardo la situazione di Compass, noto che l'incidenza maggiore delle richieste di moratorie è nel centro e nelle isole; il centro e le isole hanno avuto un andamento peggiore rispetto alle altre regioni. Per le isole forse era prevedibile; per il centro direi meno, anche perché il centro, come sappiamo, ha in proporzione più impiegati pubblici e quindi è evidente che il rischio di perdere è minore. Credo che qui ci sia un tema anche psicologico e comportamentale, perché poi il rientro *in bonis* è stato dappertutto molto buono. Prima ho dato un dato per prudenza, ma la realtà è che siamo quasi all'88 per cento. Ho detto che eravamo a più di 85, siamo all'88; però effettivamente le isole hanno avuto un andamento peggiore.

Veniamo al tema dei *Non Performing Loans*, il primo, di cui parlava anche il senatore Marino. A me sembra che un po' tutte le banche europee, non solo quelle italiane, siano d'accordo sul fatto che il *calendar provisioning* non vada assolutamente bene, soprattutto che non vada bene nella misura in cui tratta un UTP come una sofferenza, perché a quel punto un credito semivivo o vivo lo rendi un credito morto. Innanzitutto bisognerebbe separare queste due categorie e bisognerebbe evitare l'automatismo, perché c'è questo automatismo che è poco significativo, che è preoccupante. Le spiego come funziona. C'è una differenza tra il *calendar provisioning* di un credito cosiddetto « garantito » o no, però il problema è cos'è un credito garantito ai fini della BCE. È garantito solo un credito che ha un immobile a ipoteca; tutto il resto è considerato non garantito. Quindi se io ho un impianto o altro attivo a garanzia, non è considerata ai fini della BCE una garanzia valida e quindi mi cade nel *bucket* del 33 per cento l'anno. Innanzitutto mette molti più crediti di quello che dovrebbe dentro la forma peggiore, equiparando UTP a sofferenza, e poi mette dentro crediti che sono anche garantiti ma non secondo la loro definizione, perché nel secondo caso

andrebbero ammortizzati, credo, in nove anni o in sette anni, quindi non in tre; è già una cosa diversa. Secondo me bisogna fare un'iniziativa a livello di Commissione europea, perché comunque tutte le banche d'Europa sono d'accordo su questa cosa; però abbiamo il problema che la BCE è stata la prima, su indicazione dei tedeschi, a far venire fuori questa norma, nel 2019; quindi deve fare retromarcia guidata di nuovo dai tedeschi, perché sono stati i tedeschi a mettere quella norma. C'è un lavoro da fare innanzitutto con le banche tedesche, perché anche le banche tedesche hanno questo problema. Però devo dire che la BCE — non lo dico perché sono italiano, ma perché lo stimo — da quando ha nel meccanismo di supervisione Enria, è una BCE molto diversa. Innanzitutto ha fatto esperienza della precedente fase; poi ha un dialogo su queste tematiche con le banche, col mercato, con gli investitori, secondo me, molto più attivo e molto più produttivo. Per esempio, anche le attività di M&A (*Merger and Acquisition*) con Enria hanno avuto una ripresa. Sarà anche frutto del fatto che erano le prime esperienze, quella dell'SSM (*Single Supervisory Mechanism*) e questa con Enria ma, secondo me, ci sono le basi per dialogare su una riforma del *calendar provisioning*.

C'è un tema di cui voglio parlarvi, perché la mia esperienza me lo fa dire: non è solo importante quello che ho detto, ma è anche importante che la BCE, con le sue ispezioni, oggi non imponga dei criteri di classificazione degli UTP particolarmente severi. UTP è una categoria intermedia tra la sofferenza e il credito *in bonis*. Chi dice se un credito non è più *in bonis* o UTP? Lo dicono delle norme generali e lo dicono i comportamenti interni delle banche. Se in seguito a ispezioni o *general guidelines* della ECB (*European Central Bank*) incomincia a venire fuori un orientamento per cui sono più restrittivi nel classificare e quindi lo impongono alle banche, noi avremmo una migrazione da *bonis* a UTP molto maggiore; quindi c'è parecchio da fare su questo.

Sul secondo punto del deputato Centemero voi sapete che c'è un problema macro

in Italia. Quando hanno scritto questo *Recovery Fund* ci hanno detto: una delle priorità, se non la priorità, è che voi dovete riformare la giustizia civile e il vostro sistema, perché la gente si spaventa; la gente non viene in Italia perché rischia di essere coinvolta in una procedura per dieci anni, poi anche con i rischi penali; lasciamo perdere. Quindi un primo tema è questo degli aumenti di capitale. Se Vincenzi, che è un esperto, volesse fare un aumento di capitali in Francia, in Germania o in Spagna, tra convocazione dell'Assemblea al Consiglio e la documentazione ci mette il doppio del tempo rispetto agli altri. Ci sono state alcune misure che hanno riguardato i cosiddetti « aumenti di capitale in opzione », che hanno ridotto un po' i termini. Qui noi volevamo dire, soprattutto in questa situazione, e credo che in Inghilterra l'abbiano fatto, che bisogna consentire a una società che si vuole ricapitalizzare di farlo in maniera straordinaria. « Straordinaria » che cosa vuol dire? Voi sapete che ci sono due modi di ricapitalizzare un'azienda: uno, chiedendo i soldi ai soci; secondo, escludendo di chiedere i soldi ai soci e far entrare nuovi soci (esclusione del diritto di opzione). Ovviamente l'esclusione del diritto di opzione è regolata in maniera molto stretta, perché prima di escludere bisogna rispettare tutta una serie di norme, perché se escludi l'opzione quando il titolo è basso, stai annacquando il valore; cioè fai entrare Vincenzi nella società, escludi Centemero, il titolo è basso, Vincenzi guadagna e Centemero perde. Bene, questa è la regola. Cosa hanno pensato gli inglesi? Hanno pensato che se ci sono delle società in difficoltà e devono ricapitalizzarsi in fretta, a questi soggetti bisogna dare la possibilità di farlo entro un limite del capitale, il 20 per cento, con delle procedure che fanno sì che sia il Consiglio a fare questa operazione, più che l'Assemblea. Noi che abbiamo studiato tutta questa materia sappiamo che è chiaramente una forzatura; ma è una forzatura che è figlia del tempo in cui siamo. È una forzatura piccola, 20 per cento, per un periodo limitato, per due anni. Dico questo perché spesso le società trovano soggetti che non sono nella società

in cui vogliono entrare, però le procedure per far entrare uno che non è dentro sono molto complicate: esclusione del diritto di opzione, bisogna avere una perizia, bisogna avere tutto un quorum assembleare molto elevato, due terzi. Quindi, secondo me, quelle che ci sono e che in parte abbiamo suggerito sono solamente un piccolo esempio; bisognerebbe essere un po' più coraggiosi sull'esclusione del diritto di opzione.

Poi vengo al tema delle esecuzioni. Io condivido quello che lei ha detto; bisogna avere, come sempre, un atteggiamento equilibrato rispetto ai problemi. Oggi noi abbiamo una situazione che, per derive italiane, ante-Covid (mettiamo il Covid a parte), favorisce, come ha detto lei, il debitore a scapito del creditore, perché magari non è nata così quando è stata fatta; lei lo sa forse meglio di me. Però, con i ritardi dei tribunali, con le varie interpretazioni, anche con un'interpretazione che può essere data da una parte del Parlamento che vuole difendere alcune fasce, ed è comprensibilissimo, qual è oggi il risultato pre-Covid? È che per farsi fare un decreto ingiuntivo dal tribunale di Roma ci vogliono 18 mesi; ma non un decreto ingiuntivo rispetto a una signora di 90 anni che sta a casa senza reddito. Alcune fasce deboli giustamente bisogna proteggerle.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. Loro hanno il reddito soglia.

ALBERTO NAGEL, *amministratore delegato di Mediobanca*. Esatto. Quindi oggi, per com'è andata la legislazione, per com'è l'attività nei tribunali, per come non hanno aggiornato tutto il regime delle notifiche... Il nostro regime delle notifiche sembra ancora un regime degli inizi del Novecento; l'uso della tecnologia in questo tipo di procedure è ancora minimale. Al netto del Covid, il suo ragionamento è giustissimo e mi metto anche nei vostri panni: voi non potete fare una normativa oggi che ha il sapore di andare a colpire delle persone che sono in difficoltà; bisogna proteggere le fasce più deboli, ma c'è bisogno di semplificazione e tecnologia. La valutazione se fare o no un decreto ingiuntivo, i tipi di atti

da fare, la tutela del debitore in questo sono spropositati, e ce lo dice il *Recovery Fund*. Il *Recovery Fund* dice che se non si rifà questa parte non si va da nessuna parte, da un punto di vista di ripresa economica.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. E poi c'è l'escussione delle garanzie statali. Se io posso oppormi e dire che non sono responsabile, perché lo Stato deve attivare la garanzia se non c'è una responsabilità? La garanzia è in funzione ed è subordinata alla solidarietà del garante, ma se vi è una responsabilità del debitore. Se il debitore riuscirà a provare che non è responsabile in base a questa forma che c'è nei decreti Covid, perché lo Stato dovrebbe pagare la garanzia? Ecco perché bisogna trovare dei meccanismi mediati. Lo Stato è a prima richiesta, però se c'è una responsabilità del debitore.

ALBERTO NAGEL, *amministratore delegato di Mediobanca*. Ma poi io dico, alle volte, noi che abbiamo avuto l'Impero romano e il Rinascimento, non è che dobbiamo per forza inventare, soprattutto in una materia che non è particolarmente « sexy ». Vediamo come fanno queste cose i francesi, come le fanno gli spagnoli, come le fanno i tedeschi che non hanno un sistema giuridico anglosassone; vediamo mediamente che tutele hanno dato e cerchiamo di trovare un punto di incontro e di buon senso. Non dobbiamo inventare, perché gli stessi investitori che mettono dei soldi in Italia li mettono in Francia, li mettono in Spagna, e quindi diranno: ma se per una procedura esecutiva in Italia ci vogliono dieci anni, perché io devo fare un investimento in Italia? Se devo fare un sito produttivo o qualcos'altro, perché decido di farlo in Italia invece che in Spagna o in Francia? È lì che abbiamo un problema poi. Noi, con Vincenzi, abbiamo mandato qualche proposta sulle procedure esecutive anche ai vecchi governi.

FELICE MAURIZIO D'ETTORE. Mandatela anche a noi.

ALBERTO NAGEL, *amministratore delegato di Mediobanca*. Adesso bisognerà aggiornarle perché sono state immaginate prima del Covid; però su questo molto volentieri lavoriamo perché mi pare che sia tra le priorità.

PRESIDENTE. Bene. Io non ho altri interventi. Ringrazio il dottor Nagel della partecipazione. Ci vediamo presto.

Dispongo che la documentazione sia allegata al resoconto stenografico della seduta odierna. La seduta è tolta.

La seduta termina alle 9.40.

*Licenziato per la stampa
il 20 gennaio 2022*

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

ALLEGATO

**Commissione Parlamentare di inchiesta sul sistema
bancario e finanziario**

Audizione
del 9 settembre 2020

dei dott. Alberto Nagel e Stefano Vincenzi
rispettivamente Amministratore Delegato e General Counsel

di Mediobanca Banca di Credito Finanziario S.p.A.
capogruppo del **GRUPPO BANCARIO MEDIUMBANCA**

Roma, 9 settembre 2020

Indice

1. INFORMAZIONI SUL GRUPPO BANCARIO	3
2. STATO DI ATTUAZIONE DELLE MISURE PREVISTE DAI DECRETI LEGGE N. 18 DI MARZO E N. 23 DI APRILE 2020	9
3. RISULTATI DEI RICORSI PRESSO I SISTEMI DI RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE ISTITUITI PRESSO GLI ORGANI DI VIGILANZA (ACF E ABF).....	19
4. TEMI DI INTERESSE STRATEGICO PER IL GRUPPO/SETTORE FINANZIARIO	21

1. INFORMAZIONI SUL GRUPPO BANCARIO

i) Descrizione del Gruppo

Il Gruppo Mediobanca è un gruppo finanziario specializzato, attivo principalmente nel Corporate & Investment Banking, nel Wealth Management e nel Consumer Banking.

Fondata nel 1946 per supportare la ricostruzione italiana dopo la guerra, Mediobanca ha saputo interpretare l'evoluzione del Paese:

- nel 1951 ha avviato e introdotto in Italia l'attività di prestito personale fondando Compass che nel 2008 con l'incorporazione di Linea ha ampliato la propria quota di mercato;
- negli anni '90 Mediobanca ha partecipato al processo di privatizzazione delle grandi imprese pubbliche italiane (Telecom Italia, Enel, da Banca di Roma a Bnl); negli ultimi anni ha costantemente accompagnato il sistema bancario italiano nella raccolta di capitali garantendo i principali aumenti di capitale;
- nel 2003 il Gruppo ha avviato un piano industriale focalizzato sullo sviluppo delle attività bancarie, sulla riduzione delle partecipazioni storiche e sull'internazionalizzazione del gruppo (apertura negli anni successivi di sedi a Parigi, Mosca, Lussemburgo, Francoforte, Madrid, New York e Londra);
- nel 2008 nasce CheBanca!, la prima banca nativa digitale che opera su un modello di distribuzione multicanale (web, call center e filiali) concentrato sul cliente retail;
- nel 2017 con l'acquisizione del 100% e la successiva fusione per incorporazione di Banca Esperia in Mediobanca, nasce Mediobanca Private Banking a servizio della clientela Private. Seguono le acquisizioni di Cairn Capital (2015) di RAM (2017) e il rafforzamento di CheBanca! con cui si conferma l'obiettivo, definito dal piano strategico 2016-19, di sviluppo del Wealth Management.

Infine, nel novembre 2019 sono state presentate le linee guida del piano 2019/2023, che ambiscono a conseguire uno sviluppo dei segmenti di attività di seguito illustrati.

ii) Principali attività svolte

Le attività del Gruppo Mediobanca sono segmentate come segue:

- **Corporate & Investment Banking (CIB):** Mediobanca è la banca d'affari di riferimento in Italia e leader in Sud-Europa; fornisce consulenza di altissimo livello e soluzioni creditizie specializzate; la divisione comprende i tradizionali servizi *Wholesale Banking* destinati alla clientela corporate (finanziamenti, advisory, attività di capital market) e trading proprietario; include i Servizi di *Specialty Finance* ovvero il Factoring (MBFacta) e il Credit Management (MB Credit Solution).
- **Principal Investing:** la componente principale della divisione riguarda la partecipazione in Assicurazioni Generali (12,92%) che si configura come un

investimento integrato e coerente con il modello di business e rappresenta, per il futuro, una fonte di capitale da impiegare in attività bancarie.

- **Wealth Management:** negli ultimi 3 anni, Mediobanca ha ampliato le attività di gestione del risparmio. La divisione Wealth Management serve la clientela affluente con CheBanca!; la clientela High Net Worth Individual e Ultra High Net Worth Individual (HNWI e UHNWI) con Mediobanca Private Banking e Compagnie Monégasque de Banque dispone inoltre di fabbriche prodotte per proporre un'offerta sempre più distintiva (Cairn Capital RAM AI e Mediobanca SGR). Uno dei servizi forniti alla clientela è quello del credito garantito ed in particolare l'attività di mutui ipotecari.
- **Consumer Banking:** Compass offre alla clientela retail l'intera gamma di prodotti di credito al consumo dai prestiti personali alla cessione del quinto.
- **Holding Functions:** accentra le funzioni di Tesoreria e ALM di Gruppo con l'obiettivo di ottimizzare la gestione della raccolta e della liquidità; include inoltre tutti i costi delle funzioni di staff e di direzione del Gruppo oltre alla controllata Selma attiva nel settore del leasing.

Con riferimento agli ambiti di attività sopra delineati si riportano di seguito alcune tabelle riepilogative con indicazione in particolare della ripartizione del margine di intermediazione fra: a) i segmenti operativi: Finanziamenti; Raccolta con conto corrente/conto deposito; Servizi e strumenti di pagamento; Servizi e attività di investimento); b) i mercati geografici (Italia, UE-27, Extra UE); c) il totale impieghi e il totale raccolta; d) le operazioni di aggiudicazione di liquidità presso la BCE ed il relativo utilizzo.

Tabella 1

Dati €/milioni	31.12.2019 ⁽¹⁾	31.12.2018 ⁽¹⁾	31.12.2017 ⁽¹⁾
Margine di intermediazione	2.513	2.525	2.419
<i>Di cui da Finanziamenti⁽²⁾</i>	1.469	1.449	1.432
<i>Di cui da servizi connessi alla Raccolta con conto corrente/conto deposito ⁽³⁾</i>	117	103	97
<i>Di cui da Servizi e strumenti di pagamento</i>	8	-2	8
<i>Di cui da Servizi e attività di investimento ⁽⁴⁾</i>	615	653	602

(1) Per facilitare il confronto con gli altri Istituti sono stati riportati i dati dell'esercizio fiscale che chiude al 30 giugno, pertanto il dato al 31.12.19 corrisponde all'esercizio 1.7.19-30.6.20.

(2) Include l'attività di finanziamento (margine di interesse e commissioni) di tutte le Business lines.

(3) Include l'attività di gestione della tesoreria incluso la raccolta WM.

(4) Include tutti gli altri ricavi del Gruppo al netto del contributo equity method AG, ossia commissioni nette (in particolare attività WM e CIB al netto della quota finanziamenti) e risultato netto dell'attività di negoziazione.

Tabella 2

Dati €/milioni	31.12.2019 ⁽¹⁾	31.12.2018 ⁽¹⁾	31.12.2017 ⁽¹⁾
Margine di intermediazione	2.513	2.525	2.419
<i>Con clientela italiana</i>	2.203	2.261	1.868
<i>Con clientela UE-27</i>	245	44	450
<i>Con clientela Extra UE</i>	65	220	101

⁽¹⁾ Per facilitare il confronto con gli altri Istituti sono stati riportati i dati dell'esercizio fiscale che chiude al 30 giugno, pertanto il dato al 31.12.19 corrisponde all'esercizio 1.7.19-30.6.20.

Tabella 3

Dati €/milioni	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Totale Impieghi	46.250	42.936	39.612
<i>Finanziamenti Corporate</i>	15.302	14.810	13.438
<i>Specialty Finance (acquisti NPL e factoring)</i>	2.739	2.591	2.029
<i>Credito al consumo</i>	13.698	12.766	12.098
<i>Mutui</i>	9.814	8.382	7.710
<i>Private banking</i>	2.813	2.344	2.162
<i>Leasing</i>	1.883	2.044	2.176
Totale raccolta	52.094	50.752	47.383
<i>Titoli emessi</i>	19.362	19.240	18.803
<i>Depositi Retail</i>	14.460	14.414	13.078
<i>Depositi Private Banking</i>	7.446	6.786	5.088
<i>Raccolta presso ECB</i>	4.311	4.329	4.345
<i>Depositi interbancari</i>	6.515	5.983	6.069

Tabella 4

	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Liquidità aggiudicata presso BCE - operazioni di rifinanziamento (€/milioni) ⁽¹⁾	4.363	4.363	4.363
Di cui utilizzata per totale impieghi settore privato e PA (€/milioni)	4.363	4.363	4.363
Di cui utilizzata per il settore privato (€/milioni)	3.174	2.696	3.098
Di cui utilizzata per famiglie e società non finanziarie (€/milioni)	1.189	1.667	1.265
Di cui utilizzata per operazioni in strumenti finanziari (€/milioni)	-	-	-

(1) Si riferiscono al dato finanziato, differiscono dai dati di bilancio per gli interessi.

iii) Principali informazioni economico finanziarie

I risultati degli ultimi tre esercizi evidenziano la resilienza del modello di business del Gruppo, da sempre improntato a una prudente gestione finanziaria e al mantenimento della qualità dell'attivo anche nei periodi di stress, come dimostrato anche nell'emergenza Covid: il margine di intermediazione è stabilmente posizionato a 2,5 miliardi di questi poco meno del 60% riveniente da attività creditizia indirizzata pariteticamente¹ alle famiglie (prestiti personali, prestiti finalizzati, mutui) e alle imprese (finanziamenti, leasing, factoring e gestione di portafogli NPL). Stabile nel triennio anche il contributo delle commissioni di *Investment Banking*, *Wealth Management* e *vendita di prodotti assicurativi*² (20% circa del margine di intermediazione) con un crescente apporto del *Wealth Management* (dal 10% al 12%) che ha sopperito alla erraticità dell'attività corporate.

L'attività di negoziazione ha sofferto della volatilità dei mercati bruscamente accentratesi a partire da metà marzo. Il cost/income si conferma in area 47% mentre si evidenzia un maggior costo del rischio (a 82bps in crescita di +30bps rispetto a giugno 19) per una politica di gestione delle erogazioni proattiva; l'effetto Covid sui risultati appena approvati è stimabile in circa 110 milioni, poco meno del 30% dell'ammontare complessivo delle rettifiche effettuate nei 12 mesi.

L'esercizio salda con un utile di 600 milioni in calo rispetto al precedente esercizio (823 milioni) avendo assorbito, oltre al citato incremento del costo del rischio (+152 milioni), l'impairment della controllata RAM (65 milioni), e svalutazioni di fondi e titoli Banking Book (20 milioni).

¹ Il 51% degli impieghi in essere degli ultimi tre esercizi sono riferiti a credito al consumo e mutui, il restante 49% è relativo ad operazioni corporate, factoring, leasing, finanziamenti PB e in minima parte ai portafogli NPL acquistati.

² Commissioni di Gruppo escluse le commissioni su finanziamenti.

Tabella 5

Dati €/milioni	31.12.2019 ⁽¹⁾	31.12.2018 ⁽¹⁾	31.12.2017 ⁽¹⁾
Interessi netti	1.442	1.396	1.359
Dividendi e altri proventi su partecipazioni ⁽³⁾	304	321	280
Commissioni nette	630	611	622
Risultato netto dell'attività di negoziazione ⁽⁴⁾	136	197	157
Saldo altri proventi/oneri			
MARGINE DI INTERMEDIAZIONE	2.513	2.525	2.419
Spese per il personale	-599	-581,7	-557,8
Costi operativi	-590	-580,2	-557,1
RISULTATO DI GESTIONE	1324	1363	1304
Rettifiche nette su crediti	-375	-223	-247
Accantonamenti ⁽⁵⁾	-154	-56	39
RISULTATO LORDO DI GESTIONE	795	1084	1096
Imposte sul reddito del periodo	-191	-257	-228
RISULTATO NETTO DI GESTIONE	600	823	864

⁽¹⁾ Per facilitare il confronto con gli altri Istituti sono stati riportati i dati dell'esercizio fiscale che chiude al 30 giugno, pertanto il dato al 31.12.19 corrisponde all'esercizio 1.7.19-30.6.20.

⁽³⁾ Confluiscono in questa voce gli effetti dell'equity method, in particolare sulla partecipazione Assicurazioni Generali.

⁽⁴⁾ Include l'utile da trading, gli effetti della cessione dei titoli del banking book e la quota di dividendi incassati.

⁽⁵⁾ Include le riprese e rettifiche di valore su attività finanziarie diverse dai crediti, incluso eventuali impairment su partecipazioni e goodwill, nonché la componente non ricorrente dei costi ivi incluso i contributi ai fondi di risoluzione).

iv) Posizioni al 31/12/2017, al 31/12/2018 e al 31/12/2019 distinte fra *Non Performing Loans (NPL)* e *Unlikely to Pay (UTP)* e i principali effetti prodotti sui conti economici e patrimoniali nei rispettivi periodi di riferimento

La gestione della attività creditizia da parte del Gruppo Mediobanca ha prodotto una qualità degli attivi elevata ed una bassa incidenza delle attività deteriorate sul portafoglio creditizio.

Nei tre periodi in esame il Gross NPL ratio³ si è mantenuto al di sotto della soglia critica del 5% con un dato puntuale al 31.12.19 del 3,9% rispetto ad una media europea del 2,7%.

Questo dato tiene conto dell'apporto di MBCredit Solutions, controllata che per oggetto sociale si occupa dell'acquisto di NPL da terzi.

Le sofferenze originate dal Gruppo sono principalmente generate dal Consumer che tuttavia le cede sul mercato su base ricorrente; lo stock in essere riguarda tuttavia per oltre

³ Fonte: EBA Risk Dashboard, Risk Indicators in the Statistical Annex (AQT_3.2).

l'80% la predetta attività di MBCredit Solutions, quindi sofferenze non generate dal Gruppo. Gli UTP rappresentano la quota più consistente di attività deteriorate ed evidenziano una progressiva riduzione nel triennio (da 1.310 a 1.156 milioni) in linea con l'andamento delle maggiori posizioni large corporate che stanno completando il processo di turnaround. Il resto del portafoglio UTP a fine 2019 riguarda per il 37% il Consumer, il 10% il Leasing ed il 7% i mutui ipotecari CB!. Il tasso di copertura degli UTP è pari al 46%.

Il costo del rischio di Gruppo si colloca a livelli contenuti nel triennio in esame. Nel dettaglio il CoR del Gruppo passa da 58bps di fine 2017 a 52bps a fine 2018 e 48bps di fine 2019; quello del Consumer al 2017 era pari a 204bps mentre a fine 2019 è sceso a 190bps ancorché in ripresa rispetto al minimo storico di fine 2018 (180bps).

Tabella 6

Gruppo bancario	31.12.2019		31.12.2018		31.12.2017	
	Sofferenze Lorde (€/milioni)	UTP Lorde (€/milioni)	Sofferenze Lorde (€/milioni)	UTP Lorde (€/milioni)	Sofferenze Lorde (€/milioni)	UTP Lorde (€/milioni)
	724,8	1.155,9	838,1	1.257,6	775,2	1.310,4

Tabella 7

Gruppo bancario	31.12.2019		31.12.2018		31.12.2017	
	Sofferenze Nette (€/milioni)	UTP Nette (€/milioni)	Sofferenze Nette (€/milioni)	UTP Nette (€/milioni)	Sofferenze Nette (€/milioni)	UTP Nette (€/milioni)
	425,3	624,5	453	655,3	406,6	688,8

v) Trend del numero di dipendenti e di filiali al 31/12/2017, al 31/12/2018 e al 31/12/2019

Si riporta di seguito in forma tabellare la descrizione di cui all'oggetto.

Tabella 8:

	31.12.2019	31.12.2018	31.12.2017
Numero dipendenti	4846	4708	4689
<i>Di cui Italia</i>	4311	4219	4238
<i>Di cui EU-27</i>	244	222	220
<i>Di cui Extra UE</i>	291	267	231
Numero sportelli	322	324	314
<i>Di cui Italia</i>	308	310	304
<i>Di cui EU-27</i>	10	10	9
<i>Di cui Extra UE</i>	4	4	1

2. STATO DI ATTUAZIONE DELLE MISURE PREVISTE DAI DECRETI LEGGE N. 18 DI MARZO E N. 23 DI APRILE 2020

Si rappresenta preliminarmente che, come noto, Mediobanca è un istituto di credito che svolge la propria attività nei confronti di una clientela di tipo *medium e large corporate* e non ha filiali sul territorio ma solo alcuni uffici focalizzati sull'attività di private banking, con profili operativi e logistici fisiologicamente non strutturati per l'erogazione di finanziamenti come quelli individuati dai Decreti Legge n. 18 del 17 marzo 2020 e n. 23 dell'8 aprile 2020.

Tuttavia il Gruppo Mediobanca consapevole dell'importanza delle misure adottate dal Governo, attraverso talune società del Gruppo che forniscono anche servizi retail e a favore delle piccole imprese e microimprese, ha sviluppato e pianificato rapidamente procedure idonee, nell'ambito dello specifico settore di attività e del relativo portafoglio prodotti, a rispondere per quanto possibile alle richiamate previsioni dei decreti sopra menzionati.

In particolare si segnala che:

- CheBanca!, da subito a disposizione sul fronte moratorie *ex Fondo Gasparrini* in quanto società storicamente attiva nell'ambito mutui fondiari, ha implementato il proprio catalogo prodotti al fine di rendere operativa (già dal 18 maggio) anche la possibilità di richiedere i finanziamenti *ex art. 13 del DL Liquidità* (servizio prima dei decreti legge non presente).
- Compass, operatore attivo nel credito al consumo, in coerenza con il proprio modello industriale che non è incentrato sull'erogazione di finanziamenti ad attività imprenditoriali e commerciali, non è aderente al Fondo di Garanzia PMI e pertanto non aveva le caratteristiche per fornire le facilitazioni di credito previste dai decreti; sul lato moratorie invece, oltre a porre in essere le modalità operative per rispondere rapidamente a quanto previsto dai decreti, Compass anche attraverso la propria controllata Futuro, ha altresì aderito alla "Moratoria Covid-19 per il credito ai consumatori" promossa dall'Assofin.
- Selma, società attiva nell'ambito del leasing, già aderente al Fondo di Garanzia PMI ha partecipato attivamente sin da subito, in ragione del proprio settore di competenza, alle attività previste dai decreti.

Si riportano di seguito in forma tabellare le informazioni relative a tutte le attività poste in essere dal Gruppo Mediobanca per dare "concreta" attuazione alle misure previste dai richiamati decreti, con particolare evidenza su base mensile.

Tabella 9 – Finanziamenti

	Richieste ricevute	Annullate	Declinate	Richieste al netto Annullate e Declinate	Di cui in lavorazione	Di cui deliberate	Di cui inviate a MCC	Di cui erogate	Importo medio finanziamento erogato(€)	Tasso di interesse medio applicato
Finanziamenti < 30.000€ (garantiti al 100% dallo Stato)										
Aprile 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maggio 2020	444	-	2	442	428	14	6	-	-	-
Giugno 2020	630	-	7	623	433	190	157	146	13.370	1,430%
Luglio 2020	930	-	10	920	532	388	333	314	13.613	1,463%
Finanziamenti aggiuntivi all'importo già finanziato (iter semplificato per 25.000€<Finanziamenti<30.000€)										
Aprile 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maggio 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Giugno 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Luglio 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Finanziamenti > 30.000€										
Aprile 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maggio 2020	3	-	-	3	-	3	3	-	-	-
Giugno 2020	9	-	-	9	1	8	7	1	61.000	3,885%
Luglio 2020	21	-	-	21	7	14	10	6	115.883	3,246%
Rinegoziazione dei debiti in essere										
Aprile 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Maggio 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Giugno 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Luglio 2020	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

I finanziamenti garantiti dallo Stato entro i 30.000 euro sono riconducibili all'attività di CheBanca!. Al 31 luglio le richieste declinate risultano di poco superiori all'1% di cui un 70% per casi legati all'affidamento di società in grave difficoltà finanziaria ancorché non ancora in sofferenza e per un 30% di casi che presentano problematiche reputazionali.

Le richieste di finanziamenti garantiti superiori ai 30.000 euro sono riconducibili all'attività di CheBanca! (10 richieste a luglio 2020 ex art.13 Decreto Legge 8 aprile 2020, n. 23), Selma (7 richieste a luglio 2020 ex art.13 Decreto Legge 8 aprile 2020, n. 23) e Mediobanca (4 richieste a luglio 2020 ex art.1 Decreto Legge 8 aprile 2020, n. 23).

Fino al mese di luglio, le 6 pratiche che risultano in totale erogate si riferiscono a Selma. Le richieste pervenute a Mediobanca, tutte già deliberate, riguardano finanziamenti con garanzia SACE e si caratterizzano per importi rilevanti (in media quasi 34 milioni di euro per ogni richiesta).

Tabella 10 - Moratorie

	Aprile 2020									
	Numero richieste (migliaia)					Importo della richiesta (€/milioni)				
	Ricevute (migliaia)	In corso di esame (migliaia)	Approvate (migliaia)	Rigettate (migliaia)	Ricevute (€/milioni)	In corso di esame (€/milioni)	Approvate (€/milioni)	Rigettate (€/milioni)		
Moratorie DL "Cura Italia"										
A) PMI (art.56)	7,0	0,0	7,0	0,0	607,7	0,0	605,4	2,2		
<i>Di cui congelamento prestiti a revoca</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
<i>Di cui proroga prestiti a scadenza</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
<i>Di cui Sospensione rate/canoni</i>	7,0	0,0	7,0	0,0	607,7	0,0	605,4	2,2		
B) (Fondo Gasparrini)	3,8	3,2	0,1	0,4	408,2	350,5	14,9	42,8		
<i>Di cui famiglie</i>	2,4	2,1	0,0	0,3	276,1	238,4	5,3	32,4		
<i>Di cui lavoratori autonomi e liberi professionisti</i>	1,3	1,1	0,1	0,1	132,1	112,1	9,6	10,4		
C) Moratorie promosse da Associazioni di categoria	92,0	0,3	78,9	12,7	1.024,0	40,7	850,3	133,0		
<i>Di cui ABI - "Imprese in ripresa 2.0"</i>	0,1	0,1	0,0	0,0	12,7	9,9	2,8	0,0		
<i>Di cui ABI - Famiglie - 21/04/2020</i>	0,3	0,3	0,0	0,0	31,1	30,8	0,3	0,0		
<i>Di cui Assofin - Famiglie - Credito consumo</i>	91,6	0,0	78,9	12,7	980,3	0,0	847,3	133,0		
<i>Di cui (da specificare)</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
D) Altre moratorie	1,1	1,0	0,1	0,0	119,3	83,9	31,8	3,7		

Maggio 2020										
	Numero richieste (migliaia)					Importo della richiesta (€/milioni)				
	Ricevute (migliaia)	In corso di esame (migliaia)	Approvate (migliaia)	Rigettate (migliaia)	Ricevute (€/milioni)	In corso di esame (€/milioni)	Approvate (€/milioni)	Rigettate (€/milioni)		
Moratorie DL "Cura Italia"										
A) PMI (art.56)	7,7	0,0	7,6	0,0	633,2	0,5	630,5	2,3		
<i>Di cui congelamento prestiti a revoca</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
<i>Di cui proroga prestiti a scadenza</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
<i>Di cui Sospensione rate/canoni</i>	7,7	0,0	7,6	0,0	633,2	0,5	630,5	2,3		
B) (Fondo Gasparrini)	4,9	0,8	3,7	0,4	552,6	87,8	422,2	42,6		
<i>Di cui famiglie</i>	3,2	0,5	2,4	0,3	375,6	61,8	281,6	32,2		
<i>Di cui lavoratori autonomi e liberi professionisti</i>	1,6	0,2	1,3	0,1	176,9	26,0	140,6	10,3		
C) Moratorie promosse da Associazioni di categoria	103,4	0,1	89,4	13,9	1.147,9	16,8	987,2	143,9		
<i>Di cui ABI - "Imprese in ripresa 2.0"</i>	0,1	0,1	0,0	0,0	12,9	8,3	4,6	0,0		
<i>Di cui ABI - Famiglie - 21/04/2020</i>	0,3	0,1	0,2	0,0	36,6	8,5	28,1	0,0		
<i>Di cui Assofin - Famiglie - Credito consumo</i>	103,0	0,0	89,1	13,9	1.098,4	0,0	954,5	143,9		
<i>Di cui (da specificare)</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
D) Altre moratorie	1,3	0,9	0,2	0,1	133,1	63,2	49,9	19,9		

Giugno 2020										
	Numero richieste (migliaia)					Importo della richiesta (€/milioni)				
	Ricevute (migliaia)	In corso di esame (migliaia)	Approvate (migliaia)	Rigettate (migliaia)	Ricevute (€/milioni)	In corso di esame (€/milioni)	Approvate (€/milioni)	Rigettate (€/milioni)		
Moratorie DL "Cura Italia"	7,8	0,0	7,8	0,0	638,3	0,0	636,0	2,3		
A) PMI (art.56)										
<i>Di cui congelamento prestiti a revoca</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
<i>Di cui proroga prestiti a scadenza</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
<i>Di cui Sospensione rate/canoni</i>	7,8	0,0	7,8	0,0	638,3	0,0	636,0	2,3		
B) (Fondo Gasparrini)	5,2	0,2	4,6	0,3	589,4	23,4	532,7	33,3		
<i>Di cui famiglie</i>	3,5	0,2	3,1	0,2	403,1	16,3	361,6	25,1		
<i>Di cui lavoratori autonomi e liberi professionisti</i>	1,7	0,1	1,5	0,1	186,3	7,0	171,1	8,2		
C) Moratorie promosse da Associazioni di categoria	107,0	0,1	92,8	14,1	1.194,8	14,2	1.034,9	145,6		
<i>Di cui ABI - "Imprese in ripresa 2.0"</i>	0,1	0,1	0,0	0,0	17,4	11,9	5,5	0,0		
<i>Di cui ABI - Famiglie - 21/04/2020</i>	0,4	0,0	0,3	0,0	42,4	2,3	40,0	0,0		
<i>Di cui Assofin - Famiglie - Credito consumo</i>	106,5	0,0	92,4	14,1	1.135,0	0,0	989,4	145,6		
<i>Di cui (da specificare)</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
D) Altre moratorie	1,4	0,5	0,7	0,2	160,8	61,0	73,4	26,4		

Luglio 2020										
	Numero richieste (migliaia)					Importo della richiesta (€/milioni)				
	Ricevute (migliaia)	In corso di esame (migliaia)	Approvate (migliaia)	Rigettate (migliaia)	Ricevute (€/milioni)	In corso di esame (€/milioni)	Approvate (€/milioni)	Rigettate (€/milioni)		
Moratorie DL "Cura Italia"										
A) PMI (art.56)	7,8	0,0	7,8	0,0	639,7	0,0	637,4	2,3		
<i>Di cui congelamento prestiti a revoca</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
<i>Di cui proroga prestiti a scadenza</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
<i>Di cui Sospensione rate/canoni</i>	7,8	0,0	7,8	0,0	639,7	0,0	637,4	2,3		
B) (Fondo Gasparrini)	5,3	0,0	4,3	0,9	603,5	0,0	505,4	98,1		
<i>Di cui famiglie</i>	3,6	0,0	3,0	0,6	412,8	0,0	348,4	64,4		
<i>Di cui lavoratori autonomi e liberi professionisti</i>	1,7	0,0	1,4	0,3	190,7	0,0	157,0	33,7		
C) Moratorie promosse da Associazioni di categoria	108,3	0,0	94,1	14,1	1.215,2	5,5	1.063,7	145,9		
<i>Di cui ABI - "Imprese in ripresa 2.0"</i>	0,1	0,0	0,1	0,0	17,4	4,4	13,1	0,0		
<i>Di cui ABI - Famiglie - 21/04/2020</i>	0,4	0,0	0,4	0,0	49,8	1,2	48,6	0,0		
<i>Di cui Assofin - Famiglie - Credito consumo</i>	107,8	0,0	93,7	14,1	1.148,0	0,0	1.002,1	145,9		
<i>Di cui (da specificare)</i>	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0		
D) Altre moratorie	1,5	0,3	1,0	0,2	172,9	37,3	108,0	27,5		

Il Gruppo Mediobanca da sempre dialoga con la clientela nella consapevolezza che eventuali moratorie o dilazioni di pagamento possono rappresentare una modalità di reciproco soddisfacimento volto ad incontrare da un lato le necessità e gli interessi della clientela e dall'altro a preservare la qualità degli attivi del Gruppo.

In particolare, con riferimento al periodo preso in considerazione, al 31 luglio 2020 il Gruppo ha ricevuto in totale circa 123.000 richieste di moratoria inerenti finanziamenti di importo pari a oltre 2,6 miliardi di euro.

Per quanto concerne le richieste ai sensi del decreto Cura Italia, le sospensioni su finanziamenti a PMI ex art. 56 (6% del totale in termini di numero richieste e 24% del totale in termini di importo) hanno coinvolto principalmente Selma, mentre le richieste relative ai mutui ipotecari ex art. 54 (c.d. Fondo Gasparrini, 4% del totale in termini di numero richieste e 23% del totale in termini di importo) hanno riguardato CheBanca!⁴.

Con riferimento alle moratorie extra decreto, le richieste riconducibili alle iniziative promosse da associazioni di categoria (88% del totale in termini di numero richieste e 46% del totale in termini di importo) hanno riguardato in massima parte Compass, che ha aderito all'iniziativa Assofin, ed in misura minore Selma con l'iniziativa ABI "imprese in ripresa" e CheBanca! con l'iniziativa ABI per le famiglie del 21 aprile 2020. Le altre moratorie (1% del totale in termini di numero richieste e 7% del totale in termini di importo) si riferiscono a ulteriori programmi di supporto previsti da CheBanca!⁵ e Selma⁶ a favore della clientela che non rientri nei requisiti previsti dal decreto e dalle iniziative di categoria.

Sono state respinte circa 15,2 migliaia di richieste (pari al 12,2% del totale) di cui il 63% è dovuto ad incompletezza documentale (soprattutto in merito alla conferma dello stato di cassa integrazione), il 31% alla mancanza dei requisiti previsti (soprattutto casi di richieste da parte di pensionati e dipendenti pubblici non ammessi alle moratorie) e il 5% ad altre casistiche (quali ritardi al momento della richiesta e l'importo/durata del finanziamento).

⁴ Nel corso dei mesi possono intervenire riclassifiche dallo stato "approvato" allo stato "rigettato" in relazione a pratiche della categoria "B) Fondo Gasparrini" che l'Istituto abbia considerato temporaneamente approvate in attesa di esito Consap, laddove quest'ultima abbia successivamente rigettato le richieste. Possono inoltre intervenire riclassifiche di pratiche dalla categoria "B) Fondo Gasparrini" alla categoria "D) altre moratorie" laddove le pratiche rigettate da Consap vengano riconsiderate per una moratoria su iniziativa dell'Istituto.

⁵ Moratoria concessa a clienti che non possono accedere per motivi oggettivi o soggettivi alle moratorie Consap (es: importi superiori ai 400.000 euro o mutui diversi da quelli per prima casa) o ABI "Famiglie - 21/04/2020" (es: presenza di polizze assicurative sul finanziamento). La sospensione viene valutata monograficamente, per la maggior parte dei casi riguarda la sola quota capitale ed ha una durata compresa fra i 3 e i 9 mesi. In alcuni casi circoscritti viene effettuata anche una sospensione totale della rata.

⁶ Moratoria concessa a imprese prive dei requisiti per accedere alle misure previste dal DECRETO LEGGE 17 marzo 2020 n. 18 o ABI "Imprese in Ripresa 2.0" impattate dall'emergenza epidemiologica "COVID-2019". La modifica dei termini originari del contratto viene valutata monograficamente.

Tabella 11

Tasso di interesse medio applicato ai finanziamenti erogati								
Importo finanziamento	Giugno 2019	Gennaio 2020	Febbraio 2020	Marzo 2020	Aprile 2020	Maggio 2020	Giugno 2020	Luglio 2020
Finanziamenti <30.000€ <u>con</u> intervento del fondo di garanzia pubblica	-	-	-	-	-	-	1,430%	1,490%
Finanziamenti <30.000€ <u>senza</u> intervento del fondo di garanzia pubblica	8,647%	8,478%	8,481%	8,212%	7,681%	7,124%	7,556%	7,787%
30.000€ <Finanziamenti <100.000€ <u>con</u> intervento del fondo di garanzia pubblica	3,992%	3,468%	3,154%	3,224%	4,619%	2,751%	4,028%	4,045%
30.000€ <Finanziamenti <100.000€ <u>senza</u> intervento del fondo di garanzia pubblica	4,195%	5,270%	5,433%	4,898%	2,526%	2,790%	3,762%	4,081%
100.000€ <Finanziamenti <200.000€ <u>con</u> intervento del fondo di garanzia pubblica	3,400%	3,470%	3,277%	3,008%	2,854%	3,124%	2,917%	2,989%
100.000€ <Finanziamenti <200.000€ <u>senza</u> intervento del fondo di garanzia pubblica	1,805%	1,762%	1,837%	1,723%	1,617%	1,510%	1,454%	1,465%

In generale, il costo finanziario di una operazione dipende da molteplici fattori, quali la rischiosità della controparte, la durata, le altre garanzie e il canale proponente. I dati

riportati in tabella 11 esprimono il contributo di prodotti eterogenei caratterizzati da tassi anche molto diversi. Le erogazioni fino a 200.000 euro derivano principalmente da:

- credito al consumo (Compass), che si caratterizza per un tasso attorno all'8% (dall'8,5% di gennaio 2020 al 7,7% di luglio 2020);
- mutui ipotecari (CheBanca!), che si caratterizzano per un tasso di circa 1,6% (dall' 1,7% di gennaio 2020 all'1,4% di luglio 2020);
- leasing (Selma), il cui tasso si attesta attorno al 3,8% (dal 3,9% di gennaio 2020 al 3,8% di luglio 2020).

In particolare:

- la fascia da 0 a 30.000 euro, pari a 432,3 milioni di euro erogati a luglio, è rappresentata quasi esclusivamente da Compass (425,6 milioni di euro); la quota con intervento del fondo di garanzia (pari a 2,3 milioni di euro) è tuttavia costituita da erogazioni di CheBanca!;
- la fascia da 30.000 a 100.000 euro, pari a 79,7 milioni di euro erogati a luglio, è rappresentata principalmente da Compass (36,2 milioni di euro) e CheBanca! (34,7 milioni di euro), che assieme ne rappresentano circa il 90%, e per la parte residua da Selma (8,8 milioni di euro); la quota con intervento del fondo di garanzia (pari a 1,9 milioni di euro) è costituita da erogazioni effettuate da Selma;
- la fascia da 100.000 a 200.000 euro, pari a 87,2 milioni di euro erogati a luglio, è rappresentata per il 93% da CheBanca! (81 milioni di euro), con la parte residua riconducibile sostanzialmente a Selma (6,1 milioni di euro); la quota con intervento del fondo di garanzia (pari a 2,5 milioni di euro) è costituita da erogazioni effettuate da Selma.

3. RISULTATI DEI RICORSI PRESSO I SISTEMI DI RISOLUZIONE DELLE CONTROVERSIE ISTITUITI PRESSO GLI ORGANI DI VIGILANZA (ACF E ABF)

Di seguito sono sintetizzati in forma tabellare i risultati dei ricorsi avviati dai risparmiatori presso l'Arbitro sulle Controversie Finanziarie (ACF) e presso l'Arbitro Bancario e Finanziario (ABF), che hanno visto la banca quale controparte negli ultimi 3 anni.

ACF

Il numero dei ricorsi avviati dai risparmiatori presso l'Arbitro sulle Controversie Finanziarie (ACF) che hanno visto il Gruppo Mediobanca quale controparte è del tutto marginale rispetto al novero di clienti che usufruiscono dei prodotti e servizi d'investimento offerti dal Gruppo. Per la pressoché totalità dei casi, le vicende si sono concluse con decisioni favorevoli al Gruppo.

Tabella 12 - Operatività presso l'ACF

	2017		2018		2019		2020 (dal 01/01/2020 al 30/06/2020)	
	Numero (1)	Valore assoluto (€)(2)	Numero (1)	Valore assoluto (€)(2)	Numero (1)	Valore assoluto (€)(2)	Numero (1)	Valore assoluto (€)(2)
Ricorsi ricevuti	13	874.040	13	232.592	11	365.241	9	216.898
Decisioni assunte dall'ACF	3	27.580	5	193.250	15	796.538	6	191.028
Decisioni favorevoli alla banca	3	27.580	5	193.250	14	743.543	5	91.108
Decisioni favorevoli al cliente	-	-	-	-	1	52.995	1	99.920
<i>Di cui Decisioni eseguite (3)</i>	-	-	-	-	1	58.856	1	22.390
<i>Di cui Decisioni non eseguite</i>	-	-	-	-	-	-	-	-

(1) Il numero di ricorsi e delle decisioni si riferisce ai ricorsi ricevuti e alle decisioni assunte dall'ACF nell'anno di riferimento; considerati i tempi tecnici di decisione dell'ACF non c'è perfetta corrispondenza temporale tra i ricorsi ricevuti e le decisioni assunte (queste ultime, pertanto, non sono da considerarsi come un "di cui" dei ricorsi ricevuti nello stesso anno di osservazione).

(2) Come valore assoluto è stato indicato il *petitum* dei singoli ricorsi (richieste formulate a titolo risarcitorio).

(3) Con riferimento all'importo delle decisioni eseguite per l'anno 2019 e 2020, l'importo di esecuzione differisce da quello richiesto dal cliente, in quanto si riferisce all'importo riconosciuto dall'ACF. Si tratta comunque di posizioni incluse nel portafoglio acquisito da altro intermediario, coperte da manleva da parte di quest'ultimo.

ABF

I ricorsi avviati dai risparmiatori presso l'Arbitro Bancario e Finanziario (ABF) sono per la maggior parte riferibili all'attività di credito al consumo effettuata da Compass e Futuro.

La maggior parte delle vicende si è conclusa con decisioni favorevoli al Gruppo.

Tabella 13 - Operatività presso l'ABF

	2017		2018		2019		2020 (dal 01/01/2020 al 30/06/2020)	
	Numero (1)	Valore assoluto (€)(2)	Numero (1)	Valore assoluto (€)(2)	Numero (1)	Valore assoluto (€)(2)	Numero (1)	Valore assoluto (€)(2)
Ricorsi ricevuti	1381	2.281.752	1127	1.714.373	729	1.062.245	1492	2.419.313
Decisioni assunte dall'ABF (3)	890	156.769	1495	420.859	1128	599.652	404	281.046
Decisioni favorevoli alla banca (3)	523	152.511	1113	320.298	837	533.158	168	265.406
Decisioni favorevoli al cliente (4)	367	123.170	382	644.717	291	939.103	236	201.622
Di cui Decisioni eseguite (5)	367	122.516	382	598.951	291	914.211	84	72.358
Di cui Decisioni non eseguite (6)	-	-	-	-	-	-	152	127.714

(1) Il numero di ricorsi e delle decisioni si riferisce ai ricorsi ricevuti e alle decisioni assunte dall'ABF nell'anno di riferimento; considerati i tempi tecnici di decisione dell'ABF non c'è perfetta corrispondenza temporale tra i ricorsi ricevuti e le decisioni assunte (queste ultime, pertanto, non sono da considerarsi come un "di cui" dei ricorsi ricevuti nello stesso anno di osservazione).

(2) Come valore assoluto è stato indicato il *petitum* dei singoli ricorsi (richieste formulate a titolo risarcitorio). Per i ricorsi che hanno ad oggetto la cancellazione dei nominativi dei clienti dalla centrale rischi, non essendovi richiesta economica, non è stato indicato un valore assoluto.

(3) Il dato è parziale in quanto, per alcune società del gruppo, i sistemi gestionali tracciano unicamente gli ammontari delle decisioni favorevoli ai clienti, che determinano un esborso monetario in loro favore.

(4) Sono comprese anche le cessate materie del contendere.

(5) Per le decisioni favorevoli ai clienti, l'importo effettivamente corrisposto agli stessi può differire dall'ammontare del *petitum* originario della richiesta avanzata dai ricorrenti per effetto di accordi transattivi o perché l'ABF ha riconosciuto un importo diverso da quello richiesto dal cliente.

(6) Le decisioni non eseguite si riferiscono a decisioni in materia di restituzione di oneri (up front) non goduti, per effetto dell'estinzione anticipata del debito, collegate alle vicende della nota "Sentenza Lexitor". Non sono state eseguite in quanto ritenute non integralmente coerenti con le indicazioni riportate nelle cd. "linee orientative", contenute nell'ultima Comunicazione di Banca d'Italia n. 1475166/19 del 05/12/2019.

4. TEMI DI INTERESSE STRATEGICO PER IL GRUPPO/SETTORE FINANZIARIO

Si riporta di seguito un elenco dei principali temi di interesse strategico, di settore e anche di carattere normativo che il Gruppo Mediobanca intende portare all'attenzione della Commissione:

- semplificazione e velocizzazione delle procedure di aumento di capitale per le società quotate (prevedendo ad esempio l'eliminazione del passaggio assembleare per le ricapitalizzazioni fino al 20% del flottante);
- semplificazione e certezza dei meccanismi di escussione delle garanzie statali previste dai decreti erogate a supporto della economia;
- revisione della disciplina in materia di NPL e riforma e semplificazione del procedimento esecutivo per il recupero dei crediti (anche in ottica di riduzione degli NPL a livello di sistema);
- semplificazione delle normative sui mercati finanziari in massima aderenza al framework UE, per garantire maggiore velocità operativa e ridurre lo squilibrio competitivo rispetto ai *competitors* UE (MiFID, Prospetti, OPA ...);
- rinvio dell'entrata in vigore di altre normative di recepimento e applicazione di norme UE nel medesimo ambito (EMIR - *European Markets Infrastructure*, SHRD - *shareholders rights*, CSRD - *central securities depositories*), tenuto conto del contesto emerso a seguito dell'emergenza Covid.

Contatti

STEFANO VINCENZI - General Counsel

Email: stefano.vincenzi@mediobanca.com

Tel: 06 6758291 / 02 88291

Mediobanca - Banca di Credito Finanziario S.p.A.

Piazzetta Cuccia, 1 - Milano



18STC0114590