

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

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

**AUDIZIONE**

**94.**

**SEDUTA DI MARTEDÌ 12 LUGLIO 2022**

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE **CARLA RUOCCO**

**INDICE**

	PAG.		PAG.
<b>Comunicazioni:</b>		Dell'Olio Gianmauro (M5S) .....	8
Ruocco Carla, <i>presidente</i> .....	3	Fassina Stefano (LEU) .....	11
<b>Sulla pubblicità dei lavori:</b>		Foti Tommaso (FdI) .....	9
Ruocco Carla, <i>presidente</i> .....	3	Lannutti Elio (CAL-PC-IdV) .....	9, 16
<b>Audizione dell'amministratore delegato di Banca Monte dei Paschi di Siena, Luigi Lovaglio:</b>		Lovaglio Luigi, <i>amministratore delegato Monte dei Paschi di Siena</i> .....	3, 12
Ruocco Carla, <i>presidente</i> . . . . .	3, 8, 9, 10, 11, 12, 16	Zanettin Pierantonio (FI) .....	8
Bagnai Alberto (L-SP-PS-d'AZ) .....	10	Zanichelli Davide (M5S) .....	11
		<i>ALLEGATO: Documentazione depositata dal- l'amministratore delegato di Banca Monte dei Paschi di Siena, Luigi Lovaglio</i> .....	17

PAGINA BIANCA

PRESIDENZA DELLA PRESIDENTE  
CARLA RUOCCO

**La seduta comincia alle 11.30.**

### **Comunicazioni.**

PRESIDENTE. Ricordo che il « foglio firme » è a disposizione dei commissari sul tavolino davanti al banco della Presidenza.

Con riferimento all'odierna audizione, comunico che il dottor Luigi Lovaglio ha presentato relazione scritta in regime libero. La relazione è oggi in distribuzione ed è già stata trasmessa per *e-mail* ai commissari.

### **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 Banca Monte dei Paschi di Siena, Luigi Lovaglio.**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca l'audizione dell'amministratore delegato di Banca MPS, Luigi Lovaglio. La Commissione d'inchiesta sul sistema bancario e finanziario ha ravvisato l'opportunità di avere aggiornamenti sui contenuti e sugli obiettivi del nuovo piano industriale MPS 2022/2026. È oggi presente il dottor Luigi Lovaglio, amministratore delegato di Banca Monte dei Paschi di Siena, che riferirà sui temi oggetto dell'audizione. Cedo subito la parola al dottor Lovaglio.

LUIGI LOVAGLIO, *amministratore delegato Monte dei Paschi di Siena*. Grazie, presidente Ruocco. Grazie agli onorevoli componenti della Commissione. Desidero esprimere il mio ringraziamento e quello della banca che rappresento per l'opportunità di illustrare gli aggiornamenti dei contenuti e gli obiettivi del Piano Industriale 2022/2026 approvato dal Consiglio di amministrazione della Banca il 22 giugno scorso e pubblicato il giorno successivo. Inizierei con una breve sintesi dei caratteri essenziali del Piano, per poi proseguire con le tematiche di particolare interesse indicate nella lettera di convocazione.

Il nostro Piano Industriale 2022/2026 è finalizzato ad assicurare alla Banca un futuro di sviluppo sostenibile, valorizzando le caratteristiche che per moltissimi anni hanno fatto di questa banca un marchio storico, unico e riconosciuto, una vera banca nazionale, votata all'attività tradizionale del credito e alla consulenza a famiglie e imprese, soprattutto piccole e medie imprese.

Lo sviluppo sostenibile e la connessa capacità di generare redditività, e quindi valore nel tempo, è previsto passi attraverso chiare e semplici direttive strategiche. In particolare: un modello di *business* focalizzato sull'attività commerciale e la semplificazione del gruppo; una struttura di bilancio solida e resiliente, grazie al rafforzamento significativo della posizione di capitale, al continuo miglioramento del profilo di rischio e alla sostenibilità di lungo termine del *funding* e della posizione di liquidità.

In tal senso la strategia complessiva è supportata dall'aumento di capitale di euro 2,5 miliardi, atteso entro la fine del 2022 e funzionale ad abilitare l'evoluzione del modello di *business*, sostenendone l'efficienza operativa e gli investimenti in digitalizza-

zione, consentendo così alla banca di adeguare gli indicatori patrimoniali ai migliori standard del mercato.

Il Piano Industriale 2022/2026 costituisce, infatti, la risposta alla complessità del contesto e si pone come principale obiettivo quello di far sì che la Banca abbia la capacità di generare una redditività duratura nel tempo a beneficio dei clienti, dei dipendenti e dei territori nei quali opera, facendo leva sulle sue caratteristiche distintive, quali l'ampia rete di filiali con forte radicamento territoriale, il talento delle persone del gruppo, la piattaforma digitale Widiba, la forza del marchio, la fiducia dei clienti e la cultura nativamente sostenibile della banca.

Lo sviluppo del modello di *business* è l'obiettivo di rafforzare il ruolo della banca nei territori di riferimento attraverso un'offerta di prodotto rispondente ai bisogni delle famiglie e delle imprese, focalizzata su mutui e crediti al consumo, risparmio gestito e *bancassurance*, valorizzando il potenziale commerciale della rete, lo sviluppo di Widiba, gli investimenti in *digital* nonché una proposizione commerciale ancora più personalizzata per le piccole e medie imprese in un'ottica di specializzazione verticale al servizio delle varie filiere.

A tale riguardo è da considerare che un importante contributo al conseguimento degli obiettivi di redditività sostenibile verrà da una rigorosa politica sulle spese amministrative e dall'ottimizzazione della struttura organizzativa degli organici del gruppo. A tale fine il Piano prevede circa 3.500 uscite entro il 2022 da realizzare mediante il ricorso su base volontaria alle prestazioni straordinarie dello specifico fondo di solidarietà per un periodo fino a sette anni con data ultima di accesso al 30 novembre 2022. Per questo scopo il Piano prevede l'utilizzo di circa 800 milioni sui 2,5 miliardi di euro di aumento del capitale per finanziare il periodo di pre-pensionamento dei colleghi che aderiranno.

Il successo di questa iniziativa, oltre a rendere più efficiente la struttura della banca, consentirà alle colleghe e ai colleghi che rimarranno nel gruppo maggiori opportunità di crescita e riconoscimenti pro-

fessionali anche con un percorso dedicato di formazione e riqualificazione. Il capitale umano della banca rimane il fondamento di questa strategia.

Il Piano Industriale prevede importanti iniziative finalizzate al raggiungimento di un modello di *business* caratterizzato da redditività sostenibile. In particolare, sono previste, *inter alia*, le seguenti ulteriori azioni chiave: semplificazione della struttura del gruppo attraverso le fusioni per incorporazioni nella Banca di tre società controllate, ovvero *MPS Capital service*, *MPS Leasing and factoring*, *MPS Consorzio operativo*, che è la macchina operativa del gruppo, per innescare e abilitare la razionalizzazione societaria e di modello operativo; il disciplinato e rigoroso controllo dei costi amministrativi tramite l'ottimizzazione dell'esigenza attraverso la centralizzazione dei vari centri di costo in un'unica unità; la rinegoziazione dei contratti in essere; la rivisitazione dei processi e delle *policy* di costo secondo una logica *zero-based*; l'ottimizzazione della rete distributiva attraverso una selettiva riduzione di 100 filiali entro il 2024 e ulteriori 50 filiali nel rimanente arco di piano; il potenziamento dell'offerta di finanziamento per le famiglie, in particolare per quanto riguarda il credito al consumo e i mutui; la valorizzazione del ruolo di *advisor* per la gestione del risparmio delle famiglie al fine di supportare al meglio i clienti della banca con un'offerta di prodotti di investimento e assicurativi completa e perfettamente rispondente ai loro bisogni e ai profili di rischio; la piena valorizzazione di Widiba, che è una *challenger bank* del gruppo, per la quale sono previsti importanti investimenti per portare a scala il suo innovativo modello di *business*; una nuova proposizione commerciale per le piccole e medie imprese, nel cui ambito verranno poste in essere iniziative per rafforzare il presidio e catturare le opportunità di specializzazione di ciascun territorio in un'ottica di finanziamento integrato all'intera filiera; il rafforzamento della strategia digitale tramite un ulteriore potenziamento dei prodotti dell'offerta internet e *Mobile banking* nonché degli strumenti automatici per la gestione delle tran-

azioni. A supporto dell'esecuzione delle iniziative del Piano saranno sostenuti investimenti per oltre 500 milioni. Widiba sarà oggetto di iniziative *ad hoc* finalizzate all'evoluzione della sua piattaforma con un percorso dedicato di crescita che farà leva sulle sue specificità e sulla sua eccellenza tecnologica.

Il Piano definisce, inoltre, l'indirizzo strategico del Gruppo in ambito ESG (*environmental, social and governance*) con l'obiettivo di contribuire positivamente allo sviluppo dell'attività caratteristica attraverso un'integrazione dei principi di sostenibilità all'interno della strategia aziendale. Il Piano consentirà al gruppo di rafforzare il percorso iniziato già da alcuni anni, anche con l'adesione a iniziative internazionali della *Net-Zero Banking Alliance*, e dei *Principle for Responsible Banking* e di raggiungere un posizionamento distintivo sul mercato nella gestione delle tematiche ESG, supportando i propri clienti nella transizione *green* e contribuendo alla creazione di una società più sostenibile, equa e inclusiva.

Nel Piano vengono fissate azioni e obiettivi concreti su tutti i pilastri di sostenibilità e secondo le direttrici delle missioni interne ed esterne. In particolare: contribuire all'ambiente, mediante la riduzione progressiva delle emissioni dirette; proseguire nel programma di *Diversity e Inclusion* con l'obiettivo di passare dal 31 per cento di oggi al 40 per cento di donne in ruoli di responsabilità, l'adozione di regole immateriali di inclusione e di certificazione di parità di genere; valorizzazione del capitale umano, proseguendo la piena abilitazione del lavoro agile e la realizzazione di iniziative di *welfare* sui bisogni emergenti delle risorse nonché di diffondere la cultura ESG mediante programmi di sensibilizzazione e formazione che coinvolgeranno tutta la popolazione aziendale; continuare a svolgere un ruolo attivo nel territorio in cui la Banca opera, favorendo iniziative a sostegno della comunità, della cultura e valorizzazione del patrimonio artistico, museale, di educazione finanziaria e orientamento professionale.

Il Piano prevede anche un rafforzamento significativo della posizione patrimoniale della Banca a seguito del completamento dell'aumento di capitale di euro 2,5 miliardi, con un CET1 (*common equity tier*) *Fully loaded* del 14,2 al 2024 e del 15,4 al 2026, con significativi buffer rispetto ai requisiti, nonostante l'impatto delle modifiche regolamentari attese, e abbiamo anche una programmata distribuzione dei dividendi a partire dagli utili del 2025 (*payout ratio* del 30 per cento).

Le iniziative sul capitale sono accompagnate dall'implementazione di una strategia di *funding* sostenibile e dal realizzarsi di un « circolo virtuoso » nel miglioramento del profilo di rischio della Banca in virtù delle politiche adottate in materia di credito.

Per quanto concerne il *funding*, è previsto il raggiungimento di una più stabile struttura, con rifocalizzazione verso depositi da clientela e raccolta istituzionale (previsti euro 12 miliardi di nuove emissioni in arco Piano, anche a fronte delle scadenze delle emissioni in essere) e riduzione del ricorso a *funding* da banche centrali (*funding* BCE su totale passività atteso a -13 per cento entro il 2024, rispetto all'attuale -22 per cento). Gli indicatori di liquidità si manterranno ampiamente superiori ai requisiti regolamentari.

Per quanto concerne il miglioramento del profilo di rischio, il Piano prevede iniziative di rafforzamento del presidio sui crediti, attraverso l'istituzione di centri di valutazione specializzati in linea con le priorità di sviluppo degli impieghi e del sistema di monitoraggio e di gestione dei crediti deteriorati.

Attesa in arco Piano una riduzione dello *stock* di crediti deteriorati di euro 1,3 miliardi (dagli attuali euro 4,1 miliardi a euro 2,8 miliardi nel 2026), di cui euro 0,8 miliardi di cessioni attualmente in corso e il cui completamento è previsto nel secondo semestre 2022. Di conseguenza il Net NPE ratio è atteso ridursi dal 2,6 per cento del 2021 all'1,9 per cento nel 2024 all'1,4 per cento nel 2026, con un livello di *coverage* rafforzato, 53 per cento nel 2024 e 59 per cento nel 2026.

Evidenzio, infine, che il Piano vuole anche rappresentare l'approccio del tutto fattuale che si intende implementare nella gestione delle *legacy* connesse ai «rischi legali straordinari». Partendo dal presupposto dall'adeguato livello di copertura di questi rischi e considerata l'esperienza maturata, viene sottolineato il positivo *trend* delle sentenze favorevoli per la Banca e la natura di semplici reclami che rivestono buona parte dell'attuale contenzioso. Tale approccio vuole contrastare le penalizzanti conseguenze che queste vicende hanno in passato avuto sull'attività della Banca.

Dall'implementazione delle iniziative di Piano, è atteso un contributo incrementale al Risultato Operativo Lordo di euro 370 milioni al 2024 e di euro 527 milioni al 2026. Tale risultato atteso si articola in tre componenti: aumento dei ricavi commerciali, pari a circa 424 milioni al 2024 e 612 milioni nel 2026; riduzione del contributo del TLTRO, dei ricavi da *trading* e di altri ricavi della gestione finanziaria, quindi non caratteristica della banca, pari a 303 milioni al 2024 e 306 milioni nel 2026; riduzione dei costi operativi di euro 248 milioni al 2024 e 221 milioni al 2026. Il *cost income ratio* è atteso passare dal 71 per cento del 2021, al 60 nel 2024 e al 57 nel 2026.

Il Piano prevede, inoltre, un costo del rischio inferiore a 50pb al 2024 e al 2026, grazie alla riduzione del *default rate*, al rafforzamento dei sistemi *early warning* e monitoraggio del credito e alla gestione proattiva del portafoglio crediti deteriorati anche attraverso operazioni di cessione.

L'utile ante imposte atteso è pari a euro 705 milioni nel 2024 e a 909 milioni nel 2026, l'utile netto è previsto ammontare a euro 1.003 milioni al 2024 (grazie al beneficio del *reassessment* dei *Deferred Tax Assets*) e a euro 833 milioni al 2026.

Vorrei ora fornire qualche ulteriore dettaglio riguardo alle tematiche di particolare interesse da voi indicate nella lettera di convocazione e già anticipate nel corso della mia illustrazione. Il primo dettaglio riguarda l'aumento di capitale.

L'aumento di capitale, di importo di euro 2,5 miliardi, in ossequio alla migliore prassi di mercato, è strutturato come un

tradizionale aumento di capitale da offrire in opzione agli azionisti esistenti ai sensi dell'articolo 2441 del codice civile. Le operazioni di tale tipologia prevedranno la redazione di un documento di offerta in lingua italiana (prospetto informativo) – destinato agli investitori *retail* – che sarà oggetto di «nulla osta» alla pubblicazione da parte della Consob, nonché di un documento in lingua inglese riservato alla valutazione dell'offerta da parte degli investitori istituzionali.

La tempistica ipotizzata dell'operazione, subordinata al completamento dell'iter autorizzativo da parte delle autorità competenti – ECB, DG Comp e Consob – prevede che l'assemblea sia convocata in data 4 agosto e sia tenuta, previo ottenimento dei provvedimenti autorizzativi, da parte della Banca Centrale Europea e da parte di DG Comp, nella seconda decade di settembre. Il calendario dell'offerta – la cui durata sarà di circa 3 settimane – non è ancora definito in dettaglio ma è previsto che l'operazione debba concludersi, al più tardi entro il 12 novembre 2022. La tempistica ipotizzata potrebbe risentire delle condizioni di mercato macroeconomiche.

La Banca ha sottoscritto in data 22 giugno un contratto di *Pre-Underwriting* con quattro primarie istituzioni finanziarie (Bank of America, Mediobanca, Citi e Credit Suisse) con il ruolo di *Joint Global Coordinators* (il «Pre-Uwa») volto a disciplinare l'impegno delle Banche a sottoscrivere le azioni che dovessero rimanere inopiate a seguito dell'offerta destinata agli azionisti esistenti. Il Pre-Uwa, in linea con la prassi di mercato, è soggetto ad una serie di condizioni sospensive alla stipula del Contratto di Garanzia, che verrà formalizzato in un momento più prossimo all'avvio dell'offerta, tra cui, la verifica delle condizioni di mercato ed il *feedback* degli investitori istituzionali rispetto all'operazione.

Come già reso noto al mercato, il Ministero dell'economia e delle finanze ha già dichiarato di volere «...supportare le iniziative che la Banca assumerà per il rafforzamento patrimoniale nel quadro del piano strategico 2022/2026 per la quota di propria competenza, a condizioni di mercato e nel

quadro delle prescrizioni che dovessero essere stabilite dalle autorità di vigilanza e controllo». Pertanto, a fronte di tale dichiarazione non sono previsti effetti diluitivi in campo al MEF, in quanto è previsto che l'azionista di maggioranza sottoscriva la quota di propria competenza di aumento di capitale.

A valle dell'informativa data al mercato sull'operazione, coerentemente con la migliore prassi, è stata anche avviata un'attività di «*non deal roadshow*» sulle piazze europee più importanti al fine di consentire al management della Banca di presentare il Piano Industriale. In tale ambito i primi *feedback* sul Piano Industriale presentato il 23 giugno sono risultati generalmente positivi, il Piano è stato percepito come solido e i principali obiettivi come credibili e supportati sia da iniziative ben identificate che dal *track record* del *management*.

Per quanto riguarda i contenuti e l'interlocuzione con DGCOMP (*Directorate-General for Competition*), secondo quanto riferito dal MEF, sono in fase conclusiva. Come già reso noto al mercato e riportato nei nostri comunicati stampa del 23 giugno 2022, infatti: «*gli obiettivi e i fondamentali del Piano tengono conto della revisione degli Impegni tra la Repubblica italiana e la Commissione europea relativi alla Banca, attesa prossimamente secondo quanto riferito dal MEF*».

Per quanto concerne la discussione inerente alla tempistica di valorizzazione della partecipazione detenuta dal MEF nella Banca, i contenuti di tale confronto sono di esclusiva pertinenza della Commissione e dell'azionista di riferimento che è il destinatario dell'impegno.

Per quanto riguarda il piano esuberi, il Piano Industriale 2022-2026 prevede un piano di uscite basato sul Fondo di Solidarietà di settore, previsto su base volontaria, da realizzare mediante il confronto sindacale e cogliendo le opportunità di cui all'articolo 3, comma 5 del decreto-legge n. 228 del 2021 convertito dalla legge n. 15 del 2022, che consente la permanenza nel Fondo fino a 7 anni, con data ultima di accesso al 30 novembre 2022.

Dal 1° dicembre 2022 le risorse del Gruppo MPS che accederanno al Fondo non saranno più in servizio e avranno diritto ad un assegno mensile (cd. «*assegno straordinario di sostegno al reddito*») fino alla prima finestra pensionistica utile (pensione anticipata o di vecchiaia a seconda dei singoli casi); l'importo di tale assegno è una percentuale significativa dello stipendio attualmente percepito in servizio, con una media stimata di circa l'85 per cento (confronto netto assegno/netto stipendio).

Il bacino delle risorse interessate dalla manovra è composto da 4.084 risorse, con una età media di circa 60 anni, una anzianità di servizio nel Gruppo MPS di circa 34 anni e prevalenza nelle Funzioni Centrali.

Il Piano incorpora una stima di adesione di circa l'80 per cento delle risorse nel bacino, con oneri di ristrutturazione pari a circa euro 800 milioni; l'impatto sull'operatività derivante dall'uscita delle risorse sarà limitato e comunque gestibile.

Il 4 luglio u.s. è stata avviata la procedura sindacale, a norma del CCNL del settore, al fine di attivare il confronto tra le parti funzionali alle uscite con il Fondo di Solidarietà. A valle di questa fase sarà aperta la campagna di adesione, la cui chiusura è prevista entro la fine di settembre.

L'operazione potrà contare su una serie di interventi a supporto. Ad esempio, sono state raccolte, su base volontaria e con espressa delega da parte dei dipendenti, per il tramite dell'INPS, le informazioni sui periodi contributivi e sul conseguente orizzonte pensionistico (cd. Ecocert) ed è stato già messo a disposizione un *help desk* di specialisti in grado di fornire informazioni e risposte ai colleghi su tali temi che si aggiunge al *set* informativo individuale consultabile nella Intranet da ogni dipendente.

Passiamo alla rete distributiva. Nell'ambito della preparazione del Piano Industriale è stata avviata un'attività di analisi con riguardo all'estensione ottimale della rete di filiali della Banca, che ha portato alla definizione di un obiettivo di riduzione di circa 100 filiali entro il 2024 e ulteriori 50 filiali nel rimanente arco del Piano. I criteri alla base dell'individuazione delle

filiali, che potrebbero rientrare in un programma di potenziale chiusura, sono in prevalenza di natura commerciale, economica e di traffico operativo, nonché di copertura territoriale allo scopo di evitare decise sovrapposizioni.

Le analisi ad oggi hanno portato ad una preliminare individuazione, per la fase fino al 2024, di circa 130 filiali, distribuite per circa il 46 per cento al Nord, per il 39 per cento al Centro e per il 15 per cento nel Sud Italia. Il processo di selezione prevede ora una fase di approfondita verifica, nonché per alcune situazioni, di valutazione dell'opportunità di un conclusivo piano di recupero commerciale ed economico. La selezione finale terrà conto, comunque, delle valenze sociali e strategiche delle singole filiali.

Come comunicato nel corso della presentazione al mercato sono previsti specifici programmi di customer care a salvaguardia del rapporto con la clientela, da lanciarsi in anticipo rispetto ai tempi previsti per la chiusura, che dovrebbero consentire da un lato di minimizzare i disagi alla clientela e dall'altro di non subire impatti economici negativi per la Banca.

Auspico che quanto rappresentato possa avere fornito un contributo ai lavori della Commissione e rimango a disposizione per rispondere alle vostre domande.

PRESIDENTE. Collega Zanettin, prego.

PIERANTONIO ZANETTIN. Grazie, presidente. Dottor Lovaglio, la ringrazio dell'utile contributo che ci ha dato. Avevo una domanda in particolare da formularle. Per quanto riguarda il contenzioso in essere con la Banca, leggo che viene sottolineato il positivo *trend* delle sentenze favorevoli. Volevo chiederle se, nell'ambito di queste sentenze favorevoli, lei annovera anche la recente sentenza della Corte di appello di Milano che ha prosciolto in particolare il presidente Mussari, per quanto riguarda le imputazioni e la condanna in primo grado, e se queste positive sentenze abbiano un effetto significativo su quello che è il carico del contenzioso, perché ci stato riferito più volte che uno dei problemi per la cessione

sul mercato di Monte dei Paschi di Siena è proprio il rischio dei contenziosi legali. Volevo capire quali sono queste sentenze favorevoli, se fra queste annovera anche la sentenza della Corte di appello di Milano e perché la annovera come sentenza favorevole, tenuto conto che era una sentenza che riguardava un'eventuale responsabilità penale dei precedenti amministratori. Da ultimo, se sul piano delle transazioni, sempre auspicabili in materie così delicate e complesse, la Banca abbia fatto dei passi avanti negli ultimi mesi sotto la sua guida.

PRESIDENTE. Collega Dell'Olio, prego.

GIANMAURO DELL'OLIO. Grazie, presidente. Purtroppo ho la Commissione bilancio dall'altra parte, quindi ora dovrò scappare, ma poi dalla registrazione prenderò la risposta. Dottor Lovaglio, ho due domande rapidissime. Andando a leggere la presentazione in inglese, il *claim* è di circa 1,9 miliardi di euro, ma sotto una nota si mettono insieme i *possible*, i *probable* e i remoti. Non so se è una cosa possibile, perché una cosa è se 1,9 miliardi sono tutti sui remoti e un'altra è se sono tutti sui *probable* e *possible*. Quella è un'indicazione, perché immettere 2,5 miliardi, ma poi sapere che 1,9 sono i *claim* e sono tutti *possible*, significa che quei soldi vanno tutti per i *claim*.

Inoltre, nel piano a pagina 26 vi è una riduzione della *workforce*, passando da 21.200 a 17 mila, quindi parliamo di 4.200 persone in quattro anni, di cui fino al 2024, a occhio e croce, ce ne sono 3.900. Nella pagina successiva si parla della suddivisione tra quelli in *central fiction* e gli altri. A occhio e croce, vuoto per pieno, diciamo che da adesso al 2024 usciranno circa 1.800 persone di *central fiction*. Volevo capire come si sposa la riduzione di persone a livello centrale con le intenzioni, con la volontà e la voglia di potere recuperare quell'aumento previsto nel Piano Industriale, andando a decurtare una serie di funzioni che se sono centrali oggi, si pensa che lo debbano essere anche domani per raggiungere i risultati.

Ho visto che vi è una riorganizzazione di una serie di spazi, però purtroppo la

presentazione, così com'è, non è di dettaglio e di fatto non si riesce a percepire come sia possibile arrivare a tutto questo miglioramento, dal punto di vista economico, della Banca, andando a decurtare quelli che sono i soggetti che poi devono contribuire a fare crescere i valori, tanto più che da qualche altra parte ci sta la riduzione degli Opex (*operational expenditure*) di 370 milioni fra il 2021 e il 2024 e in totale 527 negli ultimi due anni, quindi altri 220 milioni negli ultimi due anni. C'è una massiccia opera di riduzione sugli Opex, una riduzione del personale e un aumento che non può essere solo accettabile come progetto semplicemente per una riorganizzazione di effusioni interne. Grazie mille.

PRESIDENTE. Collega Foti, prego.

TOMMASO FOTI. Volevo solo fare due riflessioni. Guardando il Piano Industriale, indubbiamente abbiamo finalmente chiarezza sull'aumento di capitale, perché in più occasioni in passato in questa Commissione ce ne siamo occupati ma sempre a livello di incertezza sia con riguardo all'anno in cui dovesse essere effettuato sia sul *quantum*, che una volta era a 1,5 miliardi, mentre oggi lo definiamo a 2,5 miliardi, con un ulteriore contributo da parte dello Stato – lei ne ha dato atto prima – di un miliardo e 600 milioni. A fronte di questo registriamo anche che 800 milioni dovrebbero essere impegnati praticamente entro fine anno per i pre-pensionamenti e che entro il 2024 dovrebbe esserci una chiusura di cento filiali, mentre le altre 50 sono tra il 2024 e il 2026.

In questo scenario, proprio perché non si può pensare che vi sia l'ombra di un aiuto di Stato che si trascina nel tempo, ma vedendo anche quando finalmente verranno distribuiti utili, penso che la dismissione della quota da parte del MEF non sia ipotizzabile con i tempi che avevamo fino a oggi valutato e che evidentemente mi pare che slittino, a questo punto. Sicuramente l'attività di risanamento, se riesce, funziona bene, però penso che nel pieno dell'attività di risanamento sia difficile poter mettere in vendita una quota così elevata quale quella che occupa il MEF.

PRESIDENTE. Grazie. Collega Lannutti, prego.

ELIO LANNUTTI. Grazie, signora presidente. Grazie al dottor Lovaglio per la relazione. Non vorrei essere nei suoi panni, ho lavorato anch'io in banca. Se non ricordo male, lei nel 1976 iniziò in una banca, una Bin italiana, insieme al Banco di Roma, che erano allora controllate dall'IRI. È un banchiere di lunghissimo corso, sa che cosa significa fare banca e il Tesoro ha cercato di affidare a lei un rilancio. Tuttavia, quel rilancio, mi consenta, non mi convince, perché alla fine quando i banchieri fanno l'azzardo morale – non mi riferisco a lei, magari a chi lo ha preceduto – non pagano mai. Neanche chi dovrebbe vigilare paga mai, ma viene promosso. Pagano i risparmiatori, i lavoratori, la povera gente. Io qui le ripeto i numeri che non hanno bisogno di interpretazioni e che in questa Commissione ho già ripetuto. Monte dei Paschi, a pagina 95 del bilancio 31 dicembre 2006, capitalizzava 14,85 miliardi di euro, oggi mi pare che non arrivi a 500 milioni, poiché credo che siano 492 milioni di euro. Oggi ha perso 2,59 per cento e in un mese ha perso il 32,61 per cento – lei da febbraio ha sostituito il suo predecessore –, quindi meno 46,75 nell'ultimo semestre. Ci vuole una bella pazienza per restare inerti rispetto a questo disastro. Ho già fatto i conti: dal 2006 Monte dei Paschi di Siena tra aumenti di capitale e aiuti di Stato, alcuni restituiti, ha perso qualcosa come 65,7 miliardi di euro. Mi sfidò l'ex Ministro Franco, quando azzardai in una audizione «circa 60 miliardi», e mi disse: «No, è troppo». Ho fatti conti, sono 65,7 miliardi.

Ho avuto mio suocero che con i pantaloni corti ha iniziato a lavorare a 14 anni all'Esattoria comunale di via dei Normanni. È una banca importante per il Paese, ma come è possibile che nessuno paghi per una gestione scellerata? Come è possibile che chi nel 2006 fece non solo aumento di capitale, ma autorizzò l'acquisto scellerato di Antonveneta a un prezzo folle, che valeva 3 miliardi ed è stata pagata 17, non paghi mai?

Nonostante il bell'inglese che io aborrisco – in genere per fare confusione si

fanno le presentazioni in inglese —, io di queste presentazioni che lei ha fatto ne ricordo tante, perché ho frequentato anche l'Assemblea degli azionisti. L'unica cosa che le chiedo e poi chiudo, signora presidente, è che bisogna avere riguardo per i lavoratori. Senza lavoratori né le banche, né le imprese vanno da nessuna parte e purtroppo sono quelli che devono sempre pagare. Le faccio comunque i miei sinceri auguri di buon lavoro. Grazie.

PRESIDENTE. Grazie a lei, collega Lannutti. La parola al collega senatore Bagnai.

ALBERTO BAGNAI. Grazie, presidente. Grazie, dottore Lovaglio, sia per la sua esauriente relazione, sia per il fatto che l'ha condivisa con tempestività con i membri della Commissione. Se è vero che i banchieri non pagano mai, io, invece, vorrei essere nei suoi panni. Il problema è che mi trovo in dei panni dai quali non posso uscire, che sono quelli del contribuente e un altro pezzo delle considerazioni del collega senatore Lannutti ci fanno capire che questi panni sono panni scomodi quando si tratta di MPS.

Secondo me qui c'è un problema su cui forse sarebbe opportuno acquisire più dettagli, che è riferito all'accordo di *pre-under rating* con quattro primarie istituzioni finanziarie. Recentemente abbiamo avuto in Italia un precedente un po' doloroso di banche rimaste scottate in un aumento di capitale, ovvero Saipem. Suppongo che chi aderisce a questo consorzio vorrà delle garanzie e a questo proposito a me interessava acquisire dei dettagli che forse per mia distrazione non ho rinvenuto o magari non sono rilevanti e lei me lo spiegherà.

Intanto l'aumento di capitale sarà inscindibile? Questa è una prima domanda che mi viene da fare. Quali sono le spese, le commissioni stimate per la garanzia di sottoscrizione? Quali sono le clausole stipulate con il consorzio di pre-garanzia per sottrarsi eventualmente a questo impegno? Lei è fiducioso che questo non avvenga? Cosa succede se il consorzio non dà garanzia all'*under rating*? Perché qui è chiaro che c'è l'annoso problema degli aiuti di Stato.

Mi permetterà, siccome in questa fase della mia vita sono un politico, di fare un'annotazione politica: abbiamo la Francia che nazionalizza EDF, la Germania che salva con 9 miliardi Uniper, lei in fondo ha bisogno solo di 2,5 miliardi, quindi è una persona di modeste pretese, però possiamo supporre che poi la Vestager avrebbe a che ridire a questa sua richiesta, tutto sommato modesta, nel panorama dei grandi salvataggi europei di cui non abbiamo ancora visto la fine.

Un primo nucleo di domande è intorno a questo aumento di capitale per sapere se è inscindibile, quanto costa dal punto di vista delle commissioni, quali sono le condizioni che i sottoscrittori dell'accordo di *pre-under rating* possono esercitare per sottrarsi a esso e se lei è fiducioso che ciò non avvenga.

Purtroppo noi abbiamo un precedente doloroso di cui questa Commissione idealmente avrebbe dovuto occuparsi — nonostante se ne sia occupata — forse anche di più, quello di Veneto Banca, quando un altro consorzio si dissolse e poi la cosa finì in un modo che tutti ricordiamo. Anche Banca popolare di Vicenza. Non voglio fare torto a nessuna delle province e nessuna delle banche italiane, rappresento indegnamente una regione totalmente debancarizzata, che è l'Abruzzo, quindi non apriamo questo vaso di Pandora.

Il suo Piano Industriale è molto chiaro: ci sono 4 mila persone che devono andarsene nelle modalità che lei ha descritto e con tutte le cautele che lei ha posto per garantire che l'operatività e i servizi del territorio non verranno compromessi. Tuttavia, il Piano Industriale precedente prevedeva anche delle assunzioni. Non so qual è la prassi del settore, ma lei è sicuro che i sindacati accoglieranno un piano che prevede solo esuberi e non assunzioni? Da questo punto di vista sarebbe interessante capire se questa strada è concretamente percorribile e qual è il polso della situazione, se lei lo ha. Quindi, le due domande che le pongo sono sull'aumento di capitale e sulla diminuzione del capitale umano. Grazie.

PRESIDENTE. Collega Zanichelli, prego.

DAVIDE ZANICHELLI. Grazie, dottor Lovaglio. Sappiamo che Monte dei Paschi è risultata appesantita, sia come ricordava il collega Lannutti, per la questione Antonveneta, ma anche per i cosiddetti « crediti sbagliati », quei crediti che si sono deteriorati troppo in fretta ed erogati con meccanismi... Forse questa Commissione è nata giusto per approfondire e provare a risolvere queste cose sbagliate.

Rispetto all'1,3 miliardi che ha indicato, quanto ancora queste tipologie di credito risultano appesantire il conto di Monte dei Paschi di Siena? Quanto pesano ancora a suo giudizio quei meccanismi che sono stati tutti risolti e che hanno portato a quella determinazione dei crediti erogati in maniera impropria?

Monte dei Paschi è estremamente radicata in Toscana, la sede è a Siena, ma quanto i risvolti in certi settori, in particolare il turismo, possono impattare come situazione internazionale rispetto alle prospettive della Banca?

Infine, mi ha colpito la frase che rispetto all'impegno del Ministero dell'economia e delle finanze non sono previsti effetti diluitivi della partecipazione pubblica nell'azionariato del Monte dei Paschi di Siena. Lei è stato individuato proprio per la sua capacità di poter attrarre realtà private. Quali sono le sue prospettive in questo senso? O abbiamo una banca pubblica che fa la banca pubblica, ma Monte dei Paschi non lo è, oppure la banca rimane privata e a quel punto la partecipazione pubblica deve essere via, via diluita. Personalmente auspico che, se il problema è sistemico, forse la soluzione dovrebbe venire dal sistema con un impegno del sistema bancario italiano e degli istituti finanziari italiani. Vorrei qualche parola sulla sua ipotesi di prospettiva rispetto all'impegno finanziario del MEF e sulla sua diluizione in futuro. Grazie.

PRESIDENTE. Collega Fassina, prego.

STEFANO FASSINA. Grazie, presidente. Ringrazio anch'io il dottor Lovaglio per la sua relazione che accolgo con qualche soddisfazione, perché un anno fa discutevamo

con il Ministro dell'economia e delle finanze — vi ricordate tutti — di una scadenza prossima, di un solo compratore e dell'inevitabile necessità di arrivare a una vendita. Per fortuna, anche grazie al contributo che ha dato il Parlamento, quello scenario si è scongiurato, perché sarebbe stato uno scenario negativo per la banca, per gli azionisti, per i territori e per l'interesse nazionale.

Accolgo con qualche sollievo il Piano che lei ha esposto, che sottolineo ha una prospettiva positiva, ma ha dei costi umani, dei costi sociali e dei costi di finanza pubblica estremamente rilevanti. Questo non va dimenticato. Tagliare 150 filiali nell'arco di Piano, dando un sollievo al bilancio della Banca, è un impoverimento dei territori che fanno riferimento a quelle filiali. L'Abruzzo non è l'unica regione dove è assente l'intermediazione bancaria, ma è una delle regioni. Credo che questo sia un punto che dobbiamo tenere presente nel momento in cui riflettiamo sulle prospettive della Banca ed è su questo punto che voglio insistere.

Ci è stato spiegato per tanto tempo che la prospettiva *stand alone* per la Banca era irrealistica. I dati che lei ci porta oggi in termini di rafforzamento patrimoniale, di *ratio cost-earning* e di utili sono dati che, se non li interpreto male, consentono uno *stand alone* da parte della Banca. Qual è il punto? Mentre ci è stato riproposto per tanto tempo che la cosiddetta « valorizzazione » della quota del MEF era una necessità inevitabile di politica industriale, oggi quella valorizzazione diventa una scelta politica. È legittima, ma è una scelta politica e non una necessità. Una scelta politica va discussa in quanto scelta politica sia nella sua eventualità, sia nell'approdo — questo discorso l'abbiamo fatto più volte al Ministro dell'economia che è l'azionista e nonostante lei faccia un altro mestiere, però mi interessa il suo parere —, perché quella valorizzazione può essere sinergica a un piano nazionale per il credito che provi a ridurre il deficit di offerta di servizi bancari rilevanti in pezzi molto importanti del nostro territorio. Il punto rispetto al quale mi interessa la sua opinione è se questa valutazione che ho fatto dello *stand*

*alone* come impraticabilità diventa, invece, una scelta politica, quindi se la valorizzazione della quota del MEF è una scelta politica e non una necessità inevitabile.

PRESIDENTE. Grazie. Non ho altri interventi. Vorrei aggiungere qualcosa. Chiedo se abbiamo già informazioni su un eventuale *anchor investor* in prospettiva – speriamo il più tardi possibile –, ribadendo anche le parole del collega Fassina, perché quello che sembrava inevitabile in realtà fortunatamente si sta verificando, cioè la possibilità di valorizzare la partecipazione del MEF. A maggior ragione, quali sono le prospettive di mercato? Ci sono dei *rumors* di stampa, poi ci sono dei fenomeni di scalate rispetto ad alcune realtà anche italiane eccetera. Dal suo punto di vista, come vede questo in prospettiva rispetto alla realtà di cui si sta occupando? Eventualmente come vede una fusione tra altre realtà *significant* del nostro Paese? Grazie. Prego, a lei la parola.

LUIGI LOVAGLIO, *amministratore delegato Monte dei Paschi di Siena*. Provo a strutturare un po' le risposte per capitoli. Comincio con quella forse più difficile, ma a mio avviso anche più facile. Questa è la mia opinione da esterno. Io sono arrivato a febbraio e la prima cosa che ho fatto è stata cercare di capire, quindi ho ascoltato tutti a tutti i livelli: ho ascoltato i colleghi, ho ascoltato anche un gruppo di ragazzi della Banca, quindi tre gruppi di 20 persone ciascuno, ovvero 80 persone, perché volevo farmi un'idea di questa Banca. È stato un periodo molto intenso con molto rispetto nell'ascoltare e nell'imparare, che forse deriva un po' da questa cultura di avere lavorato 20 anni all'estero per conto del gruppo Credito Italiano, del gruppo UniCredit, e forse per avere iniziato quasi 50 anni fa a fare questo mestiere. Questo senso di rispetto mi ha portato a cercare di inquadrare quali erano le tematiche per me prioritarie. Ho cercato di capire meglio con i colleghi questa questione delle cause. Non entro nel merito, ma sono focalizzato nel portare Monte dei Paschi a quel livello che merita, a quel senso di rispetto di

riconoscimento del valore di questa Banca. Sono focalizzato solo su questo. Ho detto: « Fatemi vedere dei fatti oggettivi ». Noi abbiamo presentato al mercato e abbiamo detto: « Guarda, abbiamo 800 milioni che sono case, 300 milioni che sono un aspetto di case, abbiamo un miliardo... Fatemi capire quanti sono, cos'è questa roba ». Il 60 per cento di questo miliardo consiste di fatto in due cause più o meno e di queste due cause una l'abbiamo vinta. Tutti vanno in appello, però nella mia testa dico: « Ok, quindi siamo posizionati bene ». Andiamo a vedere se i rischi sono coperti: sì, i rischi sono coperti bene. Gli altri? Gli altri sono reclami fatti in natura seriale di qualcuno che, forse approfittando di certe situazioni, magari manda avanti *complain* in modo da ingrossare il cosiddetto « volume » di questi *claim*.

Partendo dal presupposto che siamo regolarmente coperti e partendo dal presupposto che alcuni eventi sono positivi – non entro nel merito dell'evento, però abbiamo avuto circa 30 cause civili che riguardavano queste tematiche e le abbiamo vinte tutte e non voglio neanche entrare nel tema dei verdetti – l'orientamento dice che la Banca è in una posizione forte.

Quanto del mio tempo deve essere dedicato a questo? Una volta che ho percepito che il rischio è sotto controllo e che ci sono adeguati livelli di riserve, spero che il mio ufficio legale, con la schiera di legali esterni tra i *top class lawyer*, esperti, periti e professionisti, lavorerà per fare in modo che la Banca continui in questo percorso, però non voglio che questo contagi i colleghi. Non voglio che i colleghi siano preoccupati da tutto quello che accade.

Andiamo a valorizzare quella che è la vera realtà di questa banca. Questa è la vera banca nazionale italiana. Il *network* di questa banca è di una forza incredibile, perché è riuscita, nonostante tutte le tempeste, a tenere i clienti.

In tutte le organizzazioni di grandi banche accade sempre questo: generalmente c'è una grande direzione generale, dove ci sono quelli come me, che fanno delle grandi pensate, e poi ci sono quelli che lavorano e che tengono stretto il cliente. Il Monte dei

Paschi, grazie a queste persone, è riuscito ad arrivare dov'è. Siamo all'ultimo miglio, perché se va in porto l'operazione che dobbiamo fare di uscite con il fondo di solidarietà, che capisco sia doloroso, entro il 30 novembre, dal primo gennaio il Monte dei Paschi di Siena entra nella classifica delle banche del sistema italiano. C'è un gruppo di testa che va lì avanti e noi siamo in coda. Se aspettiamo molto, non riusciremo mai a colmare questo *gap*. Dobbiamo fare questa operazione e speriamo di farla entro il 30 novembre, così dal primo gennaio questa banca rientra nel gruppo di testa. Poi siamo tutti più leggeri, se gli altri corrono, correremo anche noi. Adesso è un po' demotivante, perché quando hai molta distanza dal gruppo di testa, fai molta fatica a pensare di recuperare. Questa azione è fondamentale e le cause devono avere una loro collocazione.

Sugli aspetti di natura tecnica riguardo all'aumento di capitale, è inscindibile ed è chiaro che le commissioni sono commissioni di mercato per operazioni di questo genere. Le banche hanno fatto un *pre-under rating*, ovvero dicono: « Se il mercato va in una certa direzione e se il Piano è un piano che avrà un positivo *feedback*, noi ci impegniamo a sottoscrivere », però è difficile avere un *pre-under rating* più forte quattro mesi prima dell'*under rating*. Nel momento in cui avremo fatto l'assemblea, approvato il Piano, avuto le autorizzazioni e cominciamo a sondare ancora di più il mercato verso settembre, a quel punto le banche faranno l'*under rating*, ovvero l'impegno.

Devo dire che le sensazioni che ho io, basandomi sulla mia esperienza e su quello che vedo, sono abbastanza positive, nel senso che le banche che ci stanno supportando – vi assicuro c'era la coda di banche che volevano supportarci –, sono insieme a noi in questo *road show*. Lunedì sono stato a Milano, martedì e mercoledì sono stato a Londra, ieri di nuovo Milano, abbiamo incontrato già circa 30 o 40 investitori. Iniziamo le discussioni con il tema dei rischi legali – si inizia sempre così – e finiamo le discussioni sul tema dell'opportunità di investire nel Monte dei Paschi, che è vera-

mente un aspetto positivo, perché si inizia male e poi si finisce benissimo.

Abbiamo ancora un gruppo di banche – penso che presto concluderemo anche queste – che faranno i cosiddetti *sub-under rating*. Avremo veramente una schiera molto forte, perché fatte salve le vicende del mercato, che non possiamo dominare, c'è interesse nel supportare il Monte dei Paschi. Le clausole per sottrarsi sono quelle generiche e standard, ci saranno quelle vere quando faranno l'*under rating*.

Anche in base alla mia storia bancaria, io credo che si debba avere un estremo rispetto delle parti sociali. Alla fine tutti abbiamo lo stesso obiettivo: i sindacati hanno l'obiettivo del bene dei colleghi, la banca ha un'unica strategia, ovvero il bene dei colleghi e il bene dei clienti. Questo ricade sul territorio, non abbiamo altre strategie. Non sono termini inglesi, ma sono termini estremamente essenziali: il bene dei clienti e dei colleghi. Questa operazione è di una valenza capitale. Il fatto che noi riusciamo a metterla in piedi è molto importante.

Anche nelle discussioni con i sindacati c'è un tavolo dedicato e aperto che sta lavorando, da quello che mi risulta, con uno spirito estremamente collaborativo che deciderà i termini dell'accordo, però, in maniera molto trasparente, dico che noi dobbiamo arrivare a livello di *cost/income* che è quello medio delle banche. Non dico il primo, ma il medio. Per arrivare a quel livello di *cost/income*, dobbiamo risparmiare 270 milioni. Se il risparmio di 270 milioni sono 3.300 persone che escono, ok, ma se il risparmio di 270 milioni sono 4 mila che escono e 700 che vengono assunte non cambia niente.

Dobbiamo entrare in una nuova logica, ovvero come si fa a colmare questo *gap* per consentire al Monte dei Paschi di tornare a essere quella che è, vale a dire la vera banca commerciale o nazionale, perché non c'è nessuna banca nel territorio, a parte le *big* – non mi confronto con Intesa o UniCredit – che ha un 6,4 per cento di copertura territoriale che è prima in Toscana, terza in Veneto e quinta in Lombardia. Se noi facciamo una percentuale della nostra *market share* per *branch*, per filiali e un

*market share* di queste regioni, noi copriamo più del 6 per cento del GDP (*gross domestic product*) dell'Italia. È una banca con un potenziale enorme.

Vedendo questa luce alla fine del tunnel, dopo che abbiamo lavorato intensamente con il *team* per questi cinque mesi — i colleghi hanno dedicato anche i loro *week-end* alla Banca — e vedendo che siamo lì, credo che dobbiamo avere tutti una convergenza per dire: « Risolviamo definitivamente il problema di questa banca ».

Quanto ancora risultano gli NPL (*non performing loan*)? Gli NPL sono una mia fissazione. Credo che la Banca dovrebbe essere molto brava a gestire il credito, semplicemente perché i soldi che presta non sono quelli della Banca, ma sono dei risparmiatori. Nel ruolo di grandi banchieri noi dovremmo capire che metto nella tasca sinistra quello che mi dà un cliente perché si fida di me e poi quando viene uno a chiedere di essere finanziato per un progetto, io prendo i soldi del cliente e li do a quello al quale faccio il finanziamento. Se non adotto almeno un criterio di sana prudenza in quello che faccio, distruggo i risparmi del cliente e non quelli della Banca. Poi al capitale ci penseranno gli azionisti.

Per me è fondamentale il credito, ma questo non vuol dire che tu, come diceva qualcuno ai miei tempi relativamente ai banchieri, dai l'ombrello quando c'è il sole e lo togli quando c'è la pioggia. Credo che deve essere un credito responsabile, come deve essere responsabile tutto ciò che facciamo in banca.

Mi collego a quello che diceva il senatore Lannutti. Sono convintissimo che i bravi imprenditori e anche i bravi banchieri debbano fare banca in maniera etica. Nella mia storia credo di essere stato l'unico che nel 2003 in Polonia non diede mutui in franchi svizzeri. A quell'epoca tutti dicevano che rinunciavo ai ricavi, poi si è verificato che lo svizzero si è staccato e la Polonia ha avuto dei problemi nelle banche perché ha dovuto accantonare miliardi, poiché il tribunale ha detto alle banche: « Devi riconoscere il cambio della concessione ». Tutti dicevano: « Ma questo cosa ha? La sfera di cristallo? ». No, c'è un

fatto, ovvero che l'esperienza in banca è la somma delle fregature. Nel 1991 ero in Veneto, dove si giocava tra marco e dollaro, venivano in banca e dicevano: « Dammi 10 milioni di marchi, te li metto in collaterali in dollaro », ma poi nel 1991 c'è stata la svalutazione della lira e ho visto imprenditori piangere. Quella volta li ho detto: « Si danno i crediti nella misura in cui uno incassa. Se tu sei un dipendente e incassi zloty, il mutuo deve essere in zloty ». Mi veniva detto: « Io capisco il rischio » e rispondevo: « No, il rischio non lo capisci e non voglio neanche discutere se lo capisci o no, perché poi mi dirai che non l'avrai capito. Facciamo così ». Questa è banca e lo facciamo anche in banca: mutuo, stessa moneta, finanziamento alle imprese nella stessa moneta dell'*export*. Se vanno in Giappone, è lo yen, non facciamo altra moneta, perché noi non gestiamo rischi, bensì transazioni.

Arrivato al Monte dei Paschi di Siena, ho trovato una qualità del credito molto buona, però, siccome voglio essere prudente, abbiamo 4 miliardi di *stock* ed è meglio che 700 o 800 li vendiamo, così stiamo più sicuri. Ne abbiamo 300, se le cose vanno male, poiché non sappiamo dove andrà l'economia, abbiamo un po' di cuscinetto. Come facciamo? Mettiamo da parte dei soldi per vendere, non rilasciamo le riserve. Anche se è un evento positivo, un buon gestore tiene quello che ha a vantaggio del suo bilancio, non regala eventi positivi, perché rientra nella gestione prudente. Credo che la situazione della Banca sia assolutamente buona, ma la vogliamo migliorare con la vendita di 800 milioni.

Sui costi purtroppo è così. I costi spesso li pagano i colleghi. Distingueri le due cose: una è questo evento che stiamo cercando di portare a termine, che è l'adesione a questo fondo di solidarietà, l'altra sono le filiali. Sulle filiali ho una mia teoria che è molto chiara: non chiuderò mai una filiale che guadagna. Il concetto di dimostrare che tu chiudi le filiali perché risparmi è privo di senso.

Cosa è successo a Monte dei Paschi? Abbiamo chiuso delle filiali, abbiamo trasferito le persone in un'altra filiale, ab-

biamo un indice di dipendenti per filiali tra i più alti, i clienti se ne sono andati e magari la filiale che avevamo era di proprietà e quindi è vuota, però abbiamo chiuso la filiale. Parlo di Monte dei Paschi, ma posso dire di tante altre banche.

Andando avanti, il sistema bancario chiuderà le filiali, non perché le voglio chiudere, ma perché la gente non va, quindi devo essere capace di servire il cliente in un altro modo e fargli fare la stessa esperienza. Qualcuno parla della cosiddetta « densità del cliente », ma cos'è la densità? Il numero di prodotti e il numero di accessi: una volta va con *online*, una volta va allo sportello e una volta va all'ATM. Più è alto questo prodotto e più il cliente starà con te. Abbiamo detto: « Andiamo a vedere le filiali che perdono ». Andiamo dal direttore della filiale e gli diciamo: « Secondo noi tu stai perdendo, spiegami perché. Pensi di poter recuperare? » e lui risponde: « Sì ». A quel punto gli diciamo: « Hai sei mesi di tempo per recuperare. Se tra mesi non recuperi, allora entriamo in un piano di chiusura, però la chiusura la faccio solo dopo che hai contattato uno a uno i clienti e gli hai spiegato che faremo un servizio diverso, magari tu stesso lo chiamerai da un'altra parte oppure lo metteremo *online* oppure lo serviremo con Widiba », che è sempre del gruppo, è un gioiello che abbiamo e sono promotori *advisor* che possono andare anche a trovare il cliente. L'importante è che non perdiamo neanche un cliente dalla chiusura delle filiali. Il concetto di chiusura è solo di efficienza commerciale. Se un negozio è in perdita, non è che lo posso tenere aperto. Ovviamente terremo in considerazione i casi in cui siamo l'unica filiale di quel territorio. Lo valuteremo perché sicuramente non è quella che ci impedirà di raggiungere 700 milioni di utili nel 2024.

Tornando al tema dello *stand alone*, credo che ci sarà un grande consolidamento nel sistema bancario italiano. Il mio disegno è una piattaforma operativa per tutte le banche, dove le banche commerciali lavoreranno nel servire clienti e nel dare consulenza. Quindi il consolidamento c'è.

Monte dei Paschi può stare da solo? Certo, se facciamo 700 milioni, la banca è forte. Qualcuno dice: « BAMI può stare da sola o Bper starà da sola ». Ci mettiamo nella stessa logica. Possiamo fare un progetto industriale insieme a qualcuno? Sì, forse, però ci sediamo al tavolo con pari dignità. Questo è quello che noi stiamo facendo al Monte dei Paschi e vi assicuro che con tutti i colleghi c'è un *commitment* veramente spaziale. Vorrei fare in modo che Monte dei Paschi venga valorizzato per quello che è, vorrei potermi sedere al tavolo con qualcuno e discutere con pari dignità. Poi se il progetto industriale funziona, tanto di guadagnato.

Poi tratto il tema dell'*anchor investor*. Francamente non è un rilancio del Monte dei Paschi. È un piano di ristrutturazione? Non lo so. È un piano che dà « valore » a questa banca. Per fare questo, devi avere rispetto delle tue risorse, ma vi assicuro che c'è qualità molto alta a Monte dei Paschi, dare indirizzo ed essere alla testa, cioè prendere decisioni, perché poi alla fine devi prendere decisioni. Magari saranno sbagliate, poiché non è che uno prende solo decisioni giuste, però devi prenderle, comunicarle, coinvolgerle e avere il *team* che ti segue, perché tutti quanti siamo convinti che questo è il bene della Banca.

Credo molto nel rispetto in generale: il rispetto dei clienti, il rispetto dei colleghi, il rispetto delle autorità. Il rispetto è un qualcosa non è che tu dici: « Vogliamo avere rispetto ». No, il rispetto è nella tua natura, è una preconditione come vestirsi la mattina. Sono convinto che i colleghi abbiano capito la situazione e che mi possano seguire in questo percorso.

Concludo sull'aspetto dell'*anchor investor*. Ho letto stamattina, venendo qua, che qualcuno sul giornale diceva che ci sono potenziali *anchor investor*. Quello che stiamo cercando di spiegare al mercato è che questo non deve essere visto con le metriche di un normale aumento di capitale, perché essendo un titolo sottile, visto che bastano 3 milioni di euro per farlo crollare, essendo un titolo ancorato anche a sistemi di algoritmo, per cui se lo *spread* sale, automaticamente partono le vendite, credo che oggi

noi dobbiamo pensare al piano, andare sul mercato, spiegarlo e mettere sul campo tutta la credibilità che il *team* può avere per far sì che gli investitori capiscano bene il valore di questa banca e partecipino all'aumento di capitale per la quota che dobbiamo mettere sul mercato. Che ci possa essere qualcuno che prenda un po' di più o qualcuno un po' di meno, lo vedremo alla fine, però sono molto fiducioso se siamo bravi a spiegare il valore della Banca, se tutti, come onestamente ho riscontrato in questo momento — tutte le autorità, i sindacati, i colleghi, i clienti, le associazioni —, sono legati a questa Banca e se tutti in qualche modo vogliono contribuire a risolvere il problema del Monte dei Paschi. Anche a me dispiace che il titolo scenda, però è previsto che scenda, quando fai un aumento di questo genere, è abbastanza normale. Vedremo verso settembre come andrà, ma io sono molto fiducioso, poiché conto molto sul contributo di tutti per fare sì che risolviamo anche a vantaggio dei *taxpayer*, dei contribuenti, il problema della Banca.

PRESIDENTE. Grazie. Ringraziamo il dottore Lovaglio. Velocissimo, collega Lannutti, perché stanno iniziando a votare in Aula.

ELIO LANNUTTI. Ringrazio il dottor Lovaglio, perché anch'io ho lavorato in una

Bin e ho una certa età, ma non ho mai sentito parlare di etica, se non in un convegno, e gli stessi che parlavano di etica erano quelli che l'avevano messa sotto i piedi. Mi ha molto colpito che lei abbia rifiutato i franchi svizzeri, peccato che qualche suo collega a Barclays ci ha fatto pure carriera, arrivando al Direttorio della Banca d'Italia.

Chiudo, signora presidente, dicendo che io sono con lei, è una Banca di interesse nazionale e commerciale, ma perché il Governo si è ostinato a bocciare quella Banca pubblica di investimenti che è anche contemplata? Questo, *en passant*, perché lo vuole sempre l'Europa e io credo che anche le condizioni economiche, che saranno tremende tra la guerra, la pandemia, l'aumento dei tassi e la parità con il dollaro, ridaranno un po' di fiato alle banche italiane. Credo che ci saranno anche queste occasioni. La ringrazio comunque davvero molto.

PRESIDENTE. Grazie a lei, grazie al dottor Lovaglio e grazie a tutti. Dichiaro chiusa la seduta.

**La seduta termina alle 12.30.**

---

*Licenziato per la stampa  
l'11 ottobre 2022*

---

STABILIMENTI TIPOGRAFICI CARLO COLOMBO

ALLEGATO

Commissione Parlamentare d’Inchiesta  
Sul Sistema Bancario e Finanziario

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

Luigi Lovaglio

Palazzo S. Macuto  
Roma, 12 luglio 2022

*Gentile Presidente Ruocco, Onorevoli membri della Commissione,*

*desidero intanto esprimere il mio ringraziamento e quello della Banca che rappresento per l'opportunità di illustrare a codesta Commissione parlamentare di inchiesta sul sistema bancario e finanziario, gli aggiornamenti sui contenuti e sugli obiettivi del nuovo Piano Industriale 2022 -2026, approvato dal Consiglio di Amministrazione della Banca il 22 giugno scorso e pubblicato il giorno successivo.*

*Nella relazione allegata vengono anche sviluppate le tematiche di particolare interesse da Voi indicate e relative:*

- a) all' aumento di capitale, alla strutturazione e alle tempistiche del medesimo, agli eventuali effetti diluitivi in capo al MEF e alle possibili interlocuzioni e manifestazioni di interesse già riscontrate sul mercato;*
- b) ai contenuti e alle interlocuzioni avviate con la DG Comp e, per quanto di sua conoscenza, sul nuovo termine per la migliore valorizzazione della partecipazione da parte del MEF e sugli impegni da assumere;*
- c) al piano esuberi (tempistiche, contenuti, risorse umane interessate, impatti economici ecc.);*
- d) al ridimensionamento della rete distributiva (tempistiche, contenuti, criteri seguiti, zone geografiche individuate, impatti economici ecc.).*

*Auspico che quanto rappresentato possa fornire un contributo ai lavori di codesta Commissione, 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.*

*Cordiali Saluti*

*Luigi Lovaglio*

### Contenuti e obiettivi del Piano Industriale 2022-2026

Il Piano Industriale 2022-2026 approvato il 22 giugno 2022 dal Consiglio di Amministrazione (di seguito il “Piano” o il “Piano Industriale”) è finalizzato ad assicurare alla Banca un futuro di sviluppo sostenibile, valorizzando le caratteristiche che per moltissimi anni hanno fatto di questa Banca un marchio storico, unico e riconosciuto, una vera banca nazionale, votata all’attività tradizionale del credito e della consulenza a famiglie e imprese, soprattutto PMI.

Lo sviluppo sostenibile e la connessa capacità di generare redditività e quindi valore nel tempo, è previsto passi attraverso chiare e semplici direttive strategiche. In particolare:

- un modello di business focalizzato sull’attività commerciale tipica e la semplificazione del Gruppo;
- una struttura di bilancio solida e resiliente, grazie al rafforzamento significativo della posizione di capitale, al continuo miglioramento del profilo di rischio e alla sostenibilità di lungo termine del funding e della posizione di liquidità.

In tal senso la strategia complessiva è supportata dall’aumento di capitale di Euro 2,5 miliardi, atteso entro la fine del 2022, funzionale ad abilitare l’evoluzione del modello di business, sostenendone l’efficienza operativa e gli investimenti in digitalizzazione, consentendo alla Banca di adeguare gli indicatori patrimoniali ai migliori standard di mercato.

Il Piano Industriale 2022-2026 costituisce, infatti, la risposta alla complessità del contesto esterno ed interno e si pone come principale obiettivo quello di fare sì che la Banca abbia la capacità di generare una redditività duratura nel tempo, a beneficio dei clienti, dei dipendenti e dei territori nei quali opera, facendo leva sulle sue caratteristiche distintive quali l’ampia rete di filiali con forte radicamento territoriale e il talento delle persone del Gruppo, la piattaforma digitale Widiba, la forza del marchio, la fiducia dei clienti e la cultura nativamente sostenibile (ESG) della Banca.

Lo sviluppo del modello di business ha l’obiettivo di rafforzare il ruolo della Banca nei territori di riferimento attraverso un’offerta di prodotto rispondente ai bisogni di Famiglie e Imprese, focalizzata su mutui e credito al consumo; risparmio gestito e bancassurance, valorizzando il pieno potenziale commerciale della Rete; lo sviluppo di Widiba, gli investimenti in digitalizzazione; una proposizione commerciale ancora più personalizzata per le piccole e medie imprese, in un’ottica di specializzazione verticale al servizio delle varie filiere.

A tale riguardo, è da considerare che un importante contributo al conseguimento degli obiettivi di redditività sostenibile verrà da una rigorosa politica sulle spese amministrative e dall'ottimizzazione della struttura organizzativa e degli organici del Gruppo.

A tal fine il Piano prevede circa 3.500 uscite entro il 2022 da realizzare, mediante il ricorso, su base volontaria, alle prestazioni straordinarie del “Fondo di Solidarietà per la riconversione e riqualificazione professionale, per il sostegno dell'occupazione e del reddito del personale del credito”; per un periodo fino a 7 anni, con data ultima di accesso al 30.11.2022. Per questo scopo il Piano prevede l'utilizzo di circa Euro 800 milioni, sugli Euro 2,5 miliardi di aumento di capitale, per finanziare il periodo di pre-pensionamento dei Colleghi che aderiranno.

Il successo di questa iniziativa, oltre a rendere più efficiente la struttura della Banca, consentirà alle Colleghe e ai Colleghi che rimarranno nel Gruppo maggiori opportunità di crescita e riconoscimenti professionali, anche con percorsi di formazione e riqualificazione.

Il capitale umano della Banca rimane il fondamento di questa strategia.

Il Piano Industriale prevede importanti iniziative finalizzate al raggiungimento di un modello di business caratterizzato da redditività sostenibile.

In particolare, sono previste, *inter alia*, le seguenti ulteriori azioni chiave:

- la semplificazione della struttura del Gruppo attraverso le fusioni per incorporazione in BMPS di società controllate (MPS Capital Services, MPS Leasing & Factoring e MPS Consorzio Operativo) per innescare e abilitare la razionalizzazione societaria e di modello operativo;
- il disciplinato e rigoroso controllo dei costi amministrativi tramite l'ottimizzazione delle esigenze attraverso la centralizzazione dei vari centri di costo in un'unica unità, rinegoziazione dei contratti in essere e rivisitazione dei processi e delle policy di costo secondo una logica "zero-based";
- l'ottimizzazione della rete distributiva, attraverso una selettiva riduzione di circa 100 Filiali entro il 2024 e ulteriori 50 Filiali nel rimanente arco del Piano;
- il potenziamento dell'offerta di prodotti di finanziamento per le famiglie, in particolare per quanto riguarda il credito al consumo e mutui. A supporto di tali obiettivi, sono state previste azioni specifiche, quali il rafforzamento della conoscenza della propria clientela con l'introduzione di nuovi strumenti di CRM avanzato, maggiori livelli di attività nel credito al consumo in particolare sui clienti del Gruppo;
- la valorizzazione del ruolo di “advisor” per la gestione del risparmio delle Famiglie al fine di supportare al meglio i clienti della Banca con un'offerta di prodotti d'investimento e assicurativi completa e perfettamente rispondente ai loro bisogni e profili di rischio;

- la piena valorizzazione di Widiba, *challenger bank* del Gruppo, per la quale sono previsti importanti investimenti per portare a scala il suo innovativo modello di business;
- una nuova proposizione commerciale per le piccole e medie imprese. In tale ambito verranno poste in essere iniziative per rafforzare il presidio e catturare le opportunità di specializzazione di ciascun territorio in un’ottica di finanziamento integrato all’intera filiera;
- rafforzamento della strategia digitale tramite un ulteriore potenziamento dei prodotti e dell’offerta internet e Mobile banking, nonché degli strumenti automatici per la gestione della transazione (ad esempio, ATM evoluti).

A supporto dell’esecuzione delle iniziative del Piano saranno sostenuti investimenti per oltre Euro 500 milioni. Widiba sarà oggetto di iniziative ad hoc finalizzate all’evoluzione della sua piattaforma, con un percorso dedicato di crescita che farà leva sulle sue specificità e sull’eccellenza tecnologica.

Il Piano definisce, inoltre, l’indirizzo strategico del Gruppo in ambito ESG con l’obiettivo di contribuire positivamente allo sviluppo dell’attività caratteristica, attraverso l’integrazione dei principi di sostenibilità all’interno della strategia aziendale. Il Piano consentirà al Gruppo di rafforzare il percorso, iniziato già da alcuni anni anche con l’adesione alle iniziative internazionali della *Net Zero Banking Alliance* e dei *Principles for Responsible Banking*, e di raggiungere un posizionamento distintivo sul mercato nella gestione delle tematiche ESG, supportando i propri clienti nella transizione green e contribuendo alla creazione di una società più sostenibile, equa ed inclusiva.

Nel Piano vengono fissati azioni e obiettivi concreti su tutti i pilastri di sostenibilità e secondo le direttrici della Dimensione Interna e Esterna.

In particolare:

- contribuire all’ambiente mediante la riduzione progressiva delle emissioni dirette (-60% vs 2017 – scope 1);
- proseguire nel programma di *Diversity & Inclusion* con l’obiettivo del 40% di donne in ruoli di responsabilità, l’adozione di regole in materia di inclusione e di certificazioni di parità di genere;
- valorizzare il capitale umano perseguendo la piena abilitazione del lavoro agile e la realizzazione di iniziative di welfare sui bisogni emergenti delle risorse, nonché di diffondere la “Cultura ESG” mediante programmi di sensibilizzazione e formazione che coinvolgeranno tutta la popolazione aziendale;
- continuare a svolgere un ruolo attivo nei territori in cui la Banca opera favorendo iniziative a sostegno delle comunità, della cultura e valorizzazione del patrimonio artistico e museale e di educazione finanziaria e orientamento professionale;

- supportare attivamente la transizione ecologica e sostenibile di Aziende e Famiglie attraverso il perseguimento di almeno il 20% di nuove erogazioni per finalità ESG, l'emissione di Green e social Bond per Euro 2,5 miliardi in arco Piano, il raggiungimento del 50% di nuovi acquisti di corporate bond e l'ampliamento dell'offerta commerciale di prodotti di investimento ESG perseguendo l'obiettivo del 40% di AuM ESG sul totale AuM collocato;
- adottare sistemi di rating creditizio ESG per la valutazione delle controparti nonché politiche creditizie a supporto del raggiungimento degli obiettivi di riduzione delle emissioni finanziate al 2030 per i settori prioritari *Net Zero Banking Alliance*;
- inserire, in ambito di corporate governance, i criteri ESG nel sistema di performance management, nei processi di gestione delle attività, dei rischi e delle politiche di investimento e di rendicontazione;
- rafforzare il proprio posizionamento in termini di rating ESG, acquisendo un ulteriore rating ESG generale.

Il Piano prevede un rafforzamento significativo della posizione patrimoniale della Banca a seguito del completamento dell'aumento di capitale di Euro 2,5 miliardi con un CET1 Fully loaded del 14,2% al 2024 e del 15,4% al 2026, con significativi buffer rispetto ai requisiti regolamentari, nonostante l'impatto delle modifiche regolamentari attese e la programmata distribuzione di dividendi a partire dagli utili del 2025 (*pay-out ratio* del 30%).

Le iniziative sul capitale sono accompagnate dall'implementazione di una strategia di funding sostenibile e dal realizzarsi di un "circolo virtuoso" nel miglioramento del profilo di rischio della Banca in virtù delle politiche adottate in materia di credito.

Per quanto concerne il funding, è previsto il raggiungimento di una più stabile struttura, con rifocalizzazione verso depositi da clientela e raccolta istituzionale (previsti Euro 12 miliardi di nuove emissioni in arco Piano, anche a fronte delle scadenze delle emissioni in essere) e riduzione del ricorso a funding da banche centrali (funding BCE su totale passività atteso a ~13% entro il 2024, rispetto all'attuale ~22%). Gli indicatori di liquidità si manterranno ampiamente superiori ai requisiti regolamentari.

Per quanto concerne il miglioramento del profilo di rischio, il Piano prevede iniziative di rafforzamento del presidio sui crediti, attraverso l'istituzione di centri di valutazione specializzati in linea con le priorità di sviluppo degli impieghi e del sistema di monitoraggio e di gestione dei crediti deteriorati.

Attesa in arco Piano una riduzione dello stock di crediti deteriorati di Euro 1,3 miliardi (dagli attuali Euro 4,1 miliardi a Euro 2,8 miliardi nel 2026), di cui Euro 0,8 miliardi di cessioni attualmente in corso e il cui completamento è previsto nel secondo semestre 2022.

Di conseguenza il Net NPE ratio è atteso ridursi dal 2,6% del 2021 all'1,9% nel 2024 all'1,4% nel 2026, con un livello di coverage rafforzato, 53% nel 2024 e 59% nel 2026.

Il Piano vuole anche rappresentare l'approccio del tutto fattuale che si intende implementare nella gestione delle *legacy* connesse con i “rischi legali straordinari”. Partendo dal presupposto dell'adeguato livello di copertura dei potenziali rischi, considerata l'esperienza maturata, viene sottolineato il positivo trend delle sentenze favorevoli per la Banca e la natura di semplici reclami che riveste una buona parte dell'attuale contenzioso. Tale approccio vuole contrastare le penalizzanti conseguenze che queste vicende hanno in passato avuto sull'attività della Banca.

Dall'implementazione delle iniziative di Piano, è atteso un contributo incrementale al Risultato Operativo Lordo di Euro 370 milioni al 2024 e di Euro 527 milioni al 2026. Tale risultato atteso si articola in tre componenti:

- aumento dei ricavi commerciali (margine di interesse al netto del contributo TLTRO e commissioni) pari a circa Euro 424 milioni al 2024 e circa Euro 612 milioni al 2026;
- riduzione del contributo del TLTRO, dei ricavi da trading e di altri ricavi della gestione finanziaria pari a Euro 303 milioni al 2024 e Euro 306 milioni al 2026;
- riduzione dei costi operativi attraverso l'implementazione delle iniziative previste nel Piano pari a Euro 248 milioni al 2024 e Euro 221 milioni al 2026. Il cost/income ratio è atteso passare dal 71% del 2021 al 60% nel 2024 e al 57% nel 2026.

Il Piano prevede, inoltre, un costo del rischio inferiore a 50pb al 2024 e al 2026, grazie alla riduzione del *default rate*, al rafforzamento dei sistemi *early warning* e monitoraggio del credito e alla gestione proattiva del portafoglio crediti deteriorati anche attraverso operazioni di cessione.

L'utile ante imposte atteso è pari a Euro 705 milioni nel 2024 e a 909 milioni nel 2026, l'utile netto è previsto ammontare a Euro 1.003 milioni al 2024 (grazie al beneficio del *reassessment* dei *Deferred Tax Assets*) e a Euro 833 milioni al 2026.

*Con riferimento al Piano Industriale 2022 -2026 e all'aumento di capitale, si allegano (sub 1 e 2 e 3), per pronto riscontro, i comunicati stampa emessi il 23 giugno u.s. nonché la presentazione al mercato in pari data.*

***Aumento di capitale, strutturazione e tempistiche del medesimo, eventuali effetti diluitivi in capo al MEF e possibili interlocuzioni e manifestazioni di interesse già riscontrate sul mercato.***

- (i) L' aumento di capitale, di importo di Euro 2,5 miliardi, in ossequio alla migliore prassi di mercato, è strutturato come un tradizionale aumento di capitale da offrire in opzione agli azionisti esistenti ai sensi dell'articolo 2441 del codice civile. Le operazioni di tale tipologia prevedranno la redazione di un documento di offerta in lingua italiana (prospetto informativo) – destinato agli investitori retail – che sarà oggetto di “nulla osta” alla pubblicazione da parte della Consob, nonché di un documento in lingua inglese riservato alla valutazione dell’offerta da parte degli investitori istituzionali.
- (ii) La tempistica ipotizzata dell’operazione, subordinata al completamento dell’iter autorizzativo da parte delle autorità competenti – ECB, DG Comp e Consob – prevede che l’assemblea sia convocata in data 4 agosto e sia tenuta, previo ottenimento dei provvedimenti autorizzativi, da parte della Banca Centrale Europea e da parte di DG Comp, nella seconda decade di settembre. Il calendario dell’offerta – la cui durata sarà di circa 3 settimane – non è ancora definito in dettaglio ma è previsto che l’operazione debba concludersi, al più tardi entro il 12 novembre 2022. La tempistica ipotizzata potrebbe risentire delle condizioni di mercato macroeconomiche, attualmente rese difficili anche dal conflitto bellico Russo – Ucraino.
- (iii) La Banca ha sottoscritto in data 22 giugno un contratto di Pre-Underwriting con quattro primarie istituzioni finanziarie (Bank of America, Mediobanca, Citi e Credit Suisse) con il ruolo di Joint Global Coordinators (il “Pre-Uwa”) volto a disciplinare l’impegno delle Banche a sottoscrivere le azioni che dovessero rimanere inoperte a seguito dell’offerta destinata agli azionisti esistenti. Il Pre-Uwa, in linea con la prassi di mercato, è soggetto ad un serie di condizioni sospensive alla stipula del Contratto di Garanzia, che verrà formalizzato in un momento più prossimo all’avvio dell’offerta, tra cui, la verifica delle condizioni di mercato ed il feed back degli investitori istituzionali rispetto all’operazione.
- (iv) Come già reso noto al mercato, Il Ministero dell’Economia e delle Finanze ha già dichiarato di voler “...supportare le iniziative sul capitale che la Banca assumerà per il rafforzamento patrimoniale nel quadro del Piano Strategico 2022-2026 (...), per la quota di propria competenza a condizioni di mercato e nel quadro delle prescrizioni che dovessero essere stabilite dalle Autorità di vigilanza e di controllo.”. Pertanto, a fronte di tale dichiarazione, non sono previsti effetti diluitivi in capo al MEF in quanto è previsto che l’azionista di maggioranza sottoscriva la quota di propria

competenza dell'operazione di aumento di capitale e in tal modo non registrerà alcun effetto diluitivo.

- (v) A valle dell'informativa data al mercato sull'operazione, coerentemente con la migliore prassi, è stata anche avviata un'attività di “*non deal roadshow*” sulle piazze europee più importanti al fine di consentire al management della Banca di presentare il Piano Industriale. In tale ambito i primi feed-back sul Piano Industriale presentato il 23 giugno sono risultati generalmente positivi, il Piano è stato percepito come solido e i principali obiettivi come credibili e supportati sia da iniziative ben identificate che dal track record del management.

***Contenuti e interlocuzioni avviate con la DG Comp e, per quanto a sua conoscenza, sul nuovo termine per la migliore valorizzazione della partecipazione da parte del MEF e sugli impegni da assumere.***

Le interlocuzioni con DG Comp, secondo quanto riferito dal MEF, sono in fase conclusiva. Come già reso noto al mercato e riportato nei nostri comunicati stampa del 23 giugno u.s., infatti: *“gli obiettivi e i fondamentali del Piano tengono conto della revisione degli Impegni tra la Repubblica Italiana e la Commissione Europea relativi alla Banca, attesa prossimamente secondo quanto riferito dal MEF”*.

Per quanto concerne la discussione inerente alla tempistica di valorizzazione della partecipazione detenuta dal MEF nella Banca, i contenuti di tale confronto sono di esclusiva pertinenza della Commissione e dell’azionista di riferimento che è il destinatario dell’impegno.

***Piano esuberi (tempistiche, contenuti, risorse umane interessate, impatti economici ecc.).***

Il Piano Industriale 2022-2026 prevede un piano di uscite basato sul Fondo di Solidarietà di settore, previsto su base volontaria, da realizzare mediante il confronto sindacale e cogliendo le opportunità di cui all'art. 3, comma 5 del D.L. 228/2021 convertito dalla Legge 15 del 2022, che consente la permanenza nel Fondo fino a 7 anni, con data ultima di accesso al 30/11/2022.

Dal 1/12/2022 le risorse del Gruppo MPS che accederanno al Fondo non saranno più in servizio e avranno diritto ad un assegno mensile (cd. "assegno straordinario di sostegno al reddito") fino alla prima finestra pensionistica utile (pensione anticipata o di vecchiaia a seconda dei singoli casi); l'importo di tale assegno è una percentuale significativa dello stipendio attualmente percepito in servizio, con una media stimata di ca. l'85% (confronto netto assegno/netto stipendio).

Il bacino delle risorse interessate dalla manovra è composto da 4.084 risorse, con una età media di ca. 60 anni, una anzianità di servizio nel Gruppo MPS di ca. 34 anni e prevalenza nelle Funzioni Centrali.

Il Piano incorpora una stima di adesione di ca. l'80% delle risorse nel bacino, con Oneri di Ristrutturazione pari a ca. Euro 800 milioni; l'impatto sull'operatività derivante dall'uscita delle risorse sarà limitato e comunque gestibile.

Il 4 luglio u.s. è stata avviata la procedura sindacale, a norma del CCNL del settore, al fine di attivare il confronto tra le Parti funzionali alle uscite con il Fondo di Solidarietà. A valle di questa fase sarà aperta la campagna di adesione, la cui chiusura è prevista entro la fine di settembre.

L'operazione potrà contare su una serie di interventi a supporto. Ad esempio, sono state raccolte, su base volontaria e con espressa delega da parte dei dipendenti, per il tramite dell'INPS, le informazioni sui periodi contributivi e sul conseguente orizzonte pensionistico (cd. Ecocert) ed è stato già messo a disposizione un help desk di specialisti in grado di fornire informazioni e risposte ai Colleghi su tali temi che si aggiunge al set informativo individuale consultabile nella Intranet da ogni dipendente.

***Ridimensionamento della rete distributiva (tempistiche, contenuti, criteri seguiti, zone geografiche individuate, impatti economici ecc.).***

Nell'ambito della preparazione del Piano Industriale è stata avviata un'attività di analisi con riguardo all'estensione ottimale della rete di filiali della Banca, che ha portato alla definizione di un obiettivo di riduzione di circa 100 Filiali entro il 2024 e ulteriori 50 Filiali nel rimanente arco del Piano

I criteri alla base dell'individuazione delle Filiali, che potrebbero rientrare in un programma di potenziale chiusura, sono in prevalenza di natura commerciale, economica e di traffico operativo, nonché di copertura territoriale allo scopo di evitare decise sovrapposizioni.

Le analisi ad oggi hanno portato ad una preliminare individuazione, per la fase fino al 2024, di circa 130 filiali, distribuite per circa il 46% al Nord, per il 39% al Centro e per il 15% nel Sud Italia.

Il processo di selezione prevede ora una fase di approfondita verifica, nonché per alcune situazioni, di valutazione dell'opportunità di un conclusivo piano di recupero commerciale ed economico.

La selezione finale terrà conto, comunque, delle valenze sociali e strategiche delle singole filiali.

Come comunicato nel corso della presentazione al mercato sono previsti specifici programmi di customer care a salvaguardia del rapporto con la clientela, da lanciarsi in anticipo rispetto ai tempi previsti per la chiusura, che dovrebbero consentire da un lato di minimizzare i disagi alla clientela e dall'altro di non subire impatti economici negativi per la Banca.

