

Scacco matto di Intesa in direzione Siena

di Andra Greco

L'Intesa Sanpaolo che verrà, se l'acquisizione da 30 miliardi di Mps andrà a segno, avrà il telaio che conosciamo ma una livrea ancor più aggressiva e full optional. Fosse un'auto sarebbe un grande Suv che occupa tutta la corsia, e non lascia passare - anzi distanzia - chi segue. Potrà piacere o meno ma è la "legge del mercato", evocata anche dal ministro del 1 L'ad di Intesa Carlo Messina durante la conferenza stampa sull'offerta per Monte dei Paschi Tesoro, socio al 4,8% a Siena. Spesso, equivale alla legge del più forte. E la banca sull'asse tra Milano e Torino finora mostra di esserlo. In senso finanziario, con un premio del 12,5% su Mps (al momento dell'annuncio dell'operazione), ma anche manageriale, con un progetto preparato per mesi che, comunque vada, dispone di ampia copertura politica e indirizza preventivamente i rilievi Antitrust. Non solo: se nel 2027 l'ad Carlo Messina saprà completare lo schema d'attacco, girando 635 filiali e il marchio Mps a UnipolBper, otterrà pure l'effetto di "plasmare" la concorrenza in Italia nel modo più propizio. Intesa Sanpaolo passerà dal 15% al 19,3% delle filiali consolidando la leadership, e l'alleato Carlo Cimbri porterà la sua Mps-Bper dal 10,7% al 15%, sopra a Unicredit (11,7%) e staccando Banco Bpm (7,1%), che ha appena scritto la «lettera d'amore» (copyright Messina) a Mps ventilando una fusione. Dietro le quinte, lo schema Messina-Cimbri è vissuto male dai due gruppi inseguitori; e potrebbe spingerli a ritentare l'aggregazione nata male e finita peggio l'anno scorso. Sempre che il governo non la ostacoli di nuovo con il golden power. «Si tratta di un'opportunità unica per rafforzare la nostra posizione in Europa e in Italia, generando valore per i nostri azionisti e creando una banca con 2.000 miliardi di euro di masse gestite con ulteriori opportunità di crescita», ha detto alla presentazione al mercato Messina, spinto a tornare al tavolo del risiko dopo sei anni, con un'operazione simile alla precedente: non a caso il banchiere ha usato espressioni come «zero rischi di esecuzione», e di «tazza di tè» per l'ennesima acquisizione di un gruppo che in 40 anni ne vanta decine. L'ultima, nel 2020, fu l'Opas su Ubi Banca - il boccone più ghiotto tra le "grandi popolari" riformate da Renzi - anch'essa intenta a cercarsi un partner, che Intesa Sanpaolo invece aggregò dopo un'offerta prima in azioni e poi per cassa, cedendo poi a Bper (sempre lei) 486 filiali a rischio Antitrust. Stavolta il nodo Antitrust è tagliato in modo "preventivo". E la banca leader potrebbe, un'altra volta, togliere di mezzo il più accreditato fautore del "terzo polo": ai tempi era la banca guidata da Victor Massiah, che si annusava con Banco Bpm. Stavolta è Mps, sempre in possibile asse con l'ex popolare milanese. Numeri e dettagli, squadernati prima da Messina e poi dagli analisti del settore, dicono in pieno la magnitudo della prossima Intesa Sanpaolo, che andrebbe molto vicina ai limiti di concentrazione in ogni mestiere del credito in Italia: da 21 a 27 milioni di clienti con impieghi per 526 miliardi (più 101 miliardi), oltre 200 miliardi di masse gestite in più per arrivare prima a 1.700 miliardi e a 2.000 nel 2029, circa 3.000 filiali (625 in

più) con una crescita notevole nel Nord (mentre Unipol prenderà peso in Toscana, Umbria e nel Sud Italia), la leadership nel credito al consumo dove il gruppo è poco presente con Compass, il dominio come banca d'affari nostrana, con 500 nuovi operativi e il glorioso marchio Mediobanca integrato nella divisione Imi. «Rifare grande Mediobanca, preservare e valorizzare il marchio e le sue persone», come ha detto l'ad, suona anche un po' come una rivincita per il mondo Comit, che di Intesa Sanpaolo è una costola nobile dal 1999. Quell'acquisizione, che mise un po' di sabbia nei rapporti tra il presidente Giovanni Bazoli e il fondatore Enrico Cuccia, fece epoca: anche per il fatto di rescindere i legami di Mediobanca con la "banca madre" di Raffaele Mattioli. Da allora ogni tentativo di Unicredit, Mps e altri di influenzare la gestione della banca d'affari, o la sua impronta su Generali, sono stati vissuti con intima preoccupazione in Ca' de Sass. E più volte Bazoli e il suo sodale Giuseppe Guzzetti, patron di Cariplo, avevano sperato che Messina regolasse i conti con il cuore della "finanza laica". Ora sta avvenendo anche questo: pur se Messina romano ha chiarito che si tratta di «un'operazione di mercato, non di potere», e che le suggestioni nostalgiche tali rimangono. Fatto sta che Intesa Sanpaolo potrebbe mettere un nuovo piede - e non è lo scarpino di Cenerentola - in Generali, lo scrigno da 900 miliardi di attività finanziarie che per il governo è il totem del risparmio nazionale. Così la banca italiana più "di sistema" potrebbe fregiarsi del ruolo di stabilizzatore degli assetti triestini. Messina, tra l'altro, aveva già provato a scalare Generali nel 2017. Ma allora l'operazione non riuscì, e Intesa si costruì una società assicurativa e di protezione in casa propria. Il modello bancassicurativo si è rivelato, da allora, la via maestra per prosperare nella finanza d'oggi (lo attestano anche l'ascesa di Unipol-Bper e dello stesso Banco Bpm). E il Leone di Trieste, in prospettiva, offre opportunità ulteriori: non solo a Messina, anche al rivale Andrea Orcel, che non a caso ha approfittato della precarietà dell'asse Mediobanca-Generali per salire, in diversi passaggi, al 9% del Leone. Oggi l'azionariato dell'assicuratore si presenta come un condominio per vip della finanza nostrana: e se il 13,2% di Mps diventasse di Intesa Sanpaolo, entrerebbe l'inquilino con più millesimi, accanto a Delfin (10%), Unicredit (9%), Caltagirone (7%). Messina ha già detto che non intende acquisire Generali, né influenzarne la gestione, e che dato che Intesa consoliderà a patrimonio netto i 625 milioni circa degli utili derivanti dalla quota, il suo solo interesse è che la compagnia «massimizzi gli utili». Perfino, ha aggiunto, se lo facesse tramite future partnership con Unicredit. Tra l'altro, una coabitazione a due come "distributori" delle polizze triestine sarebbe in teoria possibile: perché la banca di Orcel è carente nel ramo Vita in Italia (ma potrebbe affidare alle sue numerose reti estere la distribuzione in Europa); mentre Messina non può crescere nel Vita domestico, ma lo farebbe volentieri all'estero, dove Intesa resta poco presente malgrado anni di tentativi e piccole operazioni. Ma questa è una prossima, eventuale puntata.