

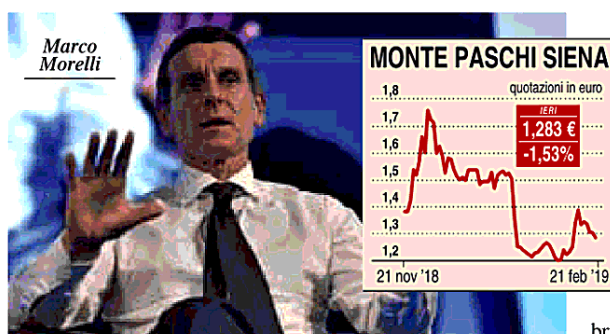
A BREVE LA VENDITA DI DUE PACCHETTI DI UNLIKELY TO PAY DA 500 MILIONI IN TOTALE

# Il Monte accelera sulle cessioni

Quest'anno la banca vuole ridurre di 2 miliardi lo stock di inadempienze probabili. Alla finestra **Aurora Recovery Capital-Gwm**, **Algebris** e **Bain**. Tempi brevi anche per la **dismissione dei palazzi**

DI LUCA GUALTIERI

**M**ps è pronta a lanciare la prima operazione di derisking del 2019. Secondo quanto risulta a **MF-Milano Finanza**, l'istituto potrebbe cedere a breve due pacchetti di crediti unlikely to pay dal valore nominale di circa 500 milioni. Il primo dovrebbe arrivare sul mercato nel corso della prossima settimana, mentre per il secondo potrebbe essere necessario attendere sino all'inizio di marzo. Si tratterebbe della maggiore operazione di questo genere promossa finora, un deal che farebbe il pari con quello da 420 milioni lanciato nella seconda metà dello scorso anno (Project Alpha2). Va detto che finora Mps ha ceduto gli utp prevalentemente uno per uno (la cosiddetta modalità *single name*) per meglio massimizzarne



il valore e raggiungere gli investitori con il profilo ideale per lavorare gli stock. Un modus operandi simile a quello adottato finora da Unicredit che sta mettendo sul mercato tanti piccoli stock. Ora però la banca ha deciso di intensificare l'attività e procedere a cessioni in blocco per imprimere un'accelerazione al derisking. Tanto più che entro

la fine dell'anno dovrà essere ceduto uno stock di utp fino a due miliardi di valore nominale. Operazioni che si andrebbero a sommare a quelle realizzate lo scorso anno: nel 2018 la banca ha ceduto circa 29 miliardi di crediti deteriorati per effetto delle cessioni di sofferenze (27 miliardi) e della riduzione delle inadempienze probabili (2,3 mi-

liardi). A fine anno il tasso di copertura era al 53,1% (sofferenze al 62,4%) con un costo del credito a 72 punti base. Quanto ai potenziali acquirenti dei nuovi portafogli destinati alla cessione, è possibile che in lizza ci siano alcuni dei soggetti che hanno partecipato agli ultimi processi. A partire dalla cordata **Aurora Recovery Capital-Gwm** e da quella **Frontis-Algebris** che si erano aggiudicati il portafoglio Alpha2 all'inizio di quest'anno. Alla gara potrebbero partecipare anche i gruppi statunitensi **Fortress** e **Cerberus** e il fondo **Bain Capital Credit**. Novità importanti sono attese anche sul fronte degli immobili: Mps potrebbe presto ricevere le offerte per il pacchetto da circa 600 milioni di euro messo sul mercato nei mesi scorsi. Il processo, seguito dall'advisor

**Duff & Phelps Reag**, riguarderebbe soprattutto le filiali chiuse nell'arco del piano di ristrutturazione e altre strutture di proprietà della banca. Non è escluso peraltro che su una parte del portafoglio possano essere applicate soluzioni di sales & lease back, come hanno fatto altri istituti di credito negli ultimi anni. Nell'elenco di palazzi ci sarebbero la sede storica a Milano, in via Santa Margherita, oltre a edifici storici a Roma e Firenze. Per quanto riguarda i potenziali compratori, sul mercato si fanno i nomi di **Blackstone**, **Starwood**, **Tristan Capital Partners**, **Lonestar**, **Apollo** e **Cerberus**. Sempre sul fronte delle cessioni, resta sul mercato la piattaforma di **Information Technology** per la quale però non ci sono novità di rilievo in queste prime settimane dell'anno. (riproduzione riservata)

## Unicredit vende arte per il Social Impact Banking

di Carlo Brustia

L'iniziativa **Social Impact Banking** di Unicredit ha approvato in Italia 72,9 milioni di euro di finanziamenti a impatto, di cui 32,6 milioni di euro per 31 operazioni impact financing e 40,3 milioni di euro per 2.050 prestiti di microcredito. A fronte di questo impegno sono stati erogati 47,8 milioni di euro in totale. Il **Social Impact Banking** è l'espressione dell'impegno di Unicredit nell'identificare, finanziare e promuovere persone e imprese che possono avere un impatto sociale positivo, fornendo credito a progetti e organizzazioni generalmente esclusi dai tradizionali prodotti e servizi bancari, con iniziative educative dedicate a microimprenditori, imprese sociali e gruppi vulnerabili oppure svantaggiati, compresi i giovani, gli anziani e altri soggetti a rischio di esclusione sociale. Nel corso del 2019, informa una nota, Unicredit estenderà l'iniziativa su base graduale ad altri dieci mercati del gruppo: Germania, Austria, Serbia, Croazia, Un-

gheria, Bulgaria, Romania, Turchia, Repubblica Ceca e Slovacchia e Bosnia-Erzegovina. Una parte dei fondi per questa estensione proverrà da una progressiva vendita delle collezioni d'arte locali del gruppo Unicredit in Italia, Germania e Austria, i cui proventi iniziali saranno di circa 50 milioni di euro. Alcune opere d'arte saranno donate anche a musei locali. Parte del residuo sarà dedicato ad altri progetti rilevanti, incluso il supporto di giovani artisti. L'amministratore delegato di Unicredit **Jean Pierre Mustier** ha commentato: «La nostra iniziativa **Social Impact Banking** ha finora ottenuto ottimi risultati in Italia e ora la stiamo estendendo ad altri mercati, con lo stesso scopo principale di guardare oltre i ritorni economici dei nostri investimenti per ottenere un impatto positivo tangibile sulla società. Avvieremo un graduale processo di vendita delle nostre collezioni d'arte per sostenere questa iniziativa, donando alcune opere ai musei locali e investendo su giovani artisti». (riproduzione riservata)

## Il Fintech al centro del progetto Sparkasse

di Giulio Zangrandi

La rivoluzione indotta dai pagamenti istantanei via mobile è un tema caro a Cassa di Risparmio di Bolzano, che ieri ha organizzato un convegno sul rapporto tra fintech, insurtech e banche tradizionali. Per l'occasione il ceo **Nicola Calabrò** ha dapprima rivendicato il primato di **Sparkasse** nell'offrire «servizi innovativi come quelli di **Satispay**, **Apple Pay** e **Samsung Pay**» e poi ha inaugurato **LDV20**, un laboratorio di innovazione in ambito bancario concepito per contribuire allo sviluppo della banca sfruttando le opportunità offerte dal Fintech e la necessità di orientarsi maggiormente verso l'attività di consulenza. A margine dell'evento sono intervenuti anche **Alberto Dalmaso** e **Andrea Battista**, amministratori delegati rispettivamente di **Satispay** e **Net Insurance**: il primo ha illustrato i numeri della piattaforma di pagamento mobile, che oggi vanta 540 mila iscritti, 65 mila negozi abilitati e una media di spesa per transazione pari a 18 euro; il secondo ha chiarito come l'azienda parta dai servizi tradizionali «per poi voler diventare partner naturale di piattaforme digitali, attive sulla rete». (riproduzione riservata)

