

Massiah: «Non escludo le nozze Ubi-Mps»

►Il banchiere: da sei anni ci tirano per la giacca su Siena, ►Nel piano al 2022, l'istituto lombardo cambia alla fine potremmo fare l'aggregazione, a certe condizioni faccia con un modello di business multicanale

**PIÙ DIVIDENDO AI SOCI
E PATRIMONIALIZZAZIONE
A REGIME, L'UTILE SI
ATTESTA A 665 MILIONI
GLI ESUBERI SONO 1.730
GRAN BALZO DEL TITOLO**

LA SVOLTA

MILANO Victor Massiah apre per la prima volta a Mps, pur con tutte le garanzie del caso. E' il giorno in cui Ubi Banca cambia faccia, ribaltando il modello di business per renderlo sempre più multicanale, in linea con la domanda della clientela e degli inviti pressanti delle Autorità e anche per contrastare le big companies (Google, Amazon), tenendo in massima considerazione gli azionisti ai quali sarà assicurato un dividendo più rotondo («Mi piacerebbe dire sky is the limit», il limite è il cielo). «Sono anch'io azionista - ha detto Massiah - ho 1 milione di azioni e sono tra i primi 100 azionisti privati della banca, quindi figuratevi se non sono d'accordo nel dare il massimo possibile, ma bisogna preservare la solidità patrimoniale».

ALL'AVANGUARDIA

Nel nuovo piano industriale al 2022, approvato ieri a Milano dal cda e illustrato dal banchiere agli analisti, l'istituto promette performance sfidanti. La Borsa ha subito apprezzato la svolta e il titolo è stato sospeso al rialzo e ha chiuso a 3,49 euro (+ 5,5%) per sottolineare l'appel di una rivoluzione sicuramente al passo con i competitor più avanzati. Quattro i numeri significativi del piano: Cet1 al 12,5% includendo le nuove richieste regolamentari; utile netto a 665 milioni; pay out medio del 40%, compatibile con la solidità patrimoniale annunciata; Rote (indicatore che misura il tasso di rendimento sul patrimonio netto tangibile) del 9,5% con la previsione che in funzione di tassi a zero, l'utile di incrementerebbe di oltre 100 milioni. Il piano è stand alone, il nuovo assetto organizzativo è rivoluzionario, ma è anche sul risiko che si concentra l'attenzione.

«Ci tirano per la giacca dal 2014 - ha confessato il banchiere agli analisti - Protagonista numero uno di questo tirare la giacca è

stata proprio Mps, cui siamo stati accoppiati una volta all'anno negli ultimi sei anni. Il che non esclude che si possa fare alla fine un matrimonio con loro, piuttosto che con altri. Ma ciò non esclude assolutamente una strategia di crescita, quindi non posso che ripetere come un disco rotto prioritarie sono la creazione di valore e la chiarezza della governance. Fino a quando queste non ci saranno, nulla si farà». Tradotto in cifre: via gli Npl e i rischi legali poi, ma solo dopo, si potrà incorporare Siena in Ubi Banca.

L'andatura nei prossimi tre anni è tarata in uno scenario di tassi quasi a zero in un mercato che, non consentendo più di far leva sul margine di interesse, spinge le banche a diversificare le fonti di profitto. Ubi parte da un Npl ratio del 7,8% e punta a migliorare ancora la qualità dell'attivo attraverso un nuovo derisking che dovrà abbassare l'indice sofferenze/attivo al 5,2% e ridurre le rettifiche su crediti a 387 milioni del 2022. Nel triennio sono stimate uscite di 1.730 lavoratori, al netto dei 300 oggetto di accordo sindacale il mese scorso, che saranno compensati da nuove assunzioni e dalla formazione e riqualificazione di 2.360 unità per accompagnare la riconversione del retail in servizi a clienti di fascia alta. «E' un piano sfidante, lo apprezziamo», dice Fabio Scola (Fabi). Grande attenzione verrà prestata alla riqualificazione di 2.400 unità a fronte di 610 milioni di investimenti in It.

LA POSIZIONE DEL CAR SU SIENA

Nell'ambito della razionalizzazione, Ubi procederà a un riassetto immobiliare (a Milano Coima ha l'esclusiva su sette immobili per 320 milioni). Ubi dispone di «ulteriori armi» non messe nel piano «che non vogliamo usare ma che sono una prova di forza della casa», ha aggiunto Massiah riferendosi alle assicurazioni e all'asset management in Cina. Ieri intanto si è riunito a Bergamo il Car, il patto sul 17,8% che «ha espresso parere positivo» sul piano ma «ci impegnamo a valutarlo», si legge nella nota, per costruire uno stimolo nel senso di vedere come verrà attuato e se si rivelerà adeguato. Freddezza, invece, sull'opzione Mps.

r. dim.

4 RIPRODUZIONE RISERVATA



Victor Massiah

