Alleanza 3.0

Rassegna stampa, web e video Coop Alleanza 3.0

lunedì, 08 giugno 2026

Rassegna stampa, web e video Coop Alleanza 3.0

lunedì, 08 giugno 2026

Area Emilia Romagna

08/06/2026 **Il Resto del Carlino (ed. Ferrara)** Pagina 31 5
A Parco Pareschi si ricorda Satrapi con 'Persepolis'

Area FVG, Veneto, Mantova, Brescia

07/06/2026 **Padova News** 6
"Più Vicini": bando di Coop Alleanza 3.0

Controllate e partecipate

08/06/2026 **Corriere della Sera** Pagina 8 *DANIELA POLIZZI, ANDREA RINALDI* 7
Banche, la battaglia per Mps Sfida tra i big della finanza

08/06/2026 **Corriere della Sera** Pagina 9 *A. RIN.* 9
Il disegno dell'assicuratore tra alleanze e operazioni rapide

08/06/2026 **Corriere della Sera** Pagina 9 *FEDERICO FUBINI* 10
Le mosse incrociate e l'obiettivo Generali Ora rispunta Nagel

08/06/2026 **Corriere della Sera** Pagina 11 *DANIELE MANCA* 12
Intesa, la strategia di Messina: con Mediobanca sul tetto d'Europa

08/06/2026 **Il Fatto Quotidiano** Pagina 6 *GAIA SCACCIAVILLANI* 14
Bagarre su Mps: Intesa disturba il piano Giorgetti per il "terzo polo"

08/06/2026 **Il Foglio** Pagina 5 *MARIAROSARIA MARCHESANO* 16
Il risiko diventa guerra finanziaria. Il terzo polo possibile e la sfida su Mps

08/06/2026 **Il Giornale** Pagina 2 *MARCELLO ASTORRI* 18
PROVE DI SUPERBANCA

08/06/2026 **Il Giornale** Pagina 3 *CAMILLA CONTI* 20
Anche Banco Bpm vuole scambiare le fedi con Siena: nozze da 50 miliardi

08/06/2026 **La Repubblica** Pagina 8 *ANDREA GRECO* 22
Si accende la corsa a Mps Intesa lancia l'offerta Bpm propone la fusione

08/06/2026 **La Repubblica** Pagina 10 *GIOVANNI PONS* 24
L'ultima sfida sarà Generali il duello Messina-Orcel e l'incognita dei francesi

08/06/2026 **La Stampa** Pagina 2 *CLAUDIA LUISE* 26
Bpm vuole le nozze con Mps Ma Intesa lancia l'offerta d'accordo con Bper e Unipol

08/06/2026 **La Stampa** Pagina 2 *Paolo Baroni, Francesco Malfetano* 28
Governo e Mef informati sulle operazioni La Lega difende il Banco, FdI e Fi cauti

08/06/2026 **La Stampa** Pagina 3 30
Il risiko di Messina

08/06/2026 **Libero** Pagina 8 *BENEDETTA VITETTA* 32
Si riapre la battaglia peril Monte dei Paschi Bpm propone le nozze e anticipa Intesa Sanpaolo

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 18 *EDOARDO DE BIASI* 35
WELFARE, CDP&MEDIA ECCO LA FONDAZIONE DI SARDEGNA

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 19 *CARLO CINELLI E FEDERICO DE ROSA* 37
PREMIO MENICHELLA A PROVASOLI E CONTINELLA GOVERNO IN MASSERIA PEPE NEI FONDI PENSIONE

08/06/2026 **La Repubblica (ed. Bologna)** Pagina 3 *EMANUELA GIAMPAOLI* 39
Tra la storia e il futuro Repubblica delle Idee riapre la piazza e l'Arena

Coop e Cooperazione

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 26 *Federico Formica* 40
La battaglia della pasta i supersconti spaccano la filiera

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 23 *ENRICA RODDOLO* 42
Con Santa Lucia cresce il polo delle acque di Sardegna

08/06/2026 **Corriere dell'Umbria** Pagina 3 44
Un piano per l'economia sociale

08/06/2026 **Giornale di Sicilia** Pagina 6 46
Viticoltura in crisi, a rischio il 50% delle coop

08/06/2026 **Messaggero Veneto** Pagina 18 47
Furti di cibo nei supermercati: «Fenomeno in crescita»

07/06/2026 **corriere.it** 48
Cooperative in Trentino, i magazzinieri del consorzio Sait esternalizzati e licenziati, il giudice: «Decisione legittima»

08/06/2026 **Il Tirreno (ed. Grosseto)** Pagina 17 50
Dal supermercato alle Mura medicee I fiori invenduti abbelliscono la città

Concorrenza GDO

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 32 *Marco Frojo* 51
Per la Gdo la parola chiave è diventata "assortimento"

08/06/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 15 *Giampaolo Colletti , Fabio Grattagliano* 53
L'ultimo miglio delle emozioni: i negozi fisici tornano al centro

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 33 56
Conad scommette su benessere e giovani

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 30 *ANDREA SALVADORI* 58
TESISQUARE ACCELERA PIÙ ESTERO (E BORSA)

08/06/2026 **Gazzetta di Reggio** Pagina 10 60
«Sul Bosco Urbano nessun dietrofront da Comune e Ausl»

07/06/2026 **Huffington Post** 62
Quanta CO2 emette il tuo pacco? Te lo svela il carrello dell'e-commerce

Economia, consumi e società

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 15 *Nicola Grolla* 65
Agroalimentare Equo e solidale in Italia crescono le aziende certificate

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 16 *DARIO DI VICO* 67
IL CARRELLO DELLE ILLUSIONI RESTA FERMO MA ASPETTA HORMUZ

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 12 *ALESSANDRA PUATO* 70
LA NEXT GENERATION DEL VINO BAROLO E GRANDI BIANCHI PIO CESARE SFIDA LA FRANCIA

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 26 *ANDREA SALVADORI* 72
SNACK &PRIVATE LABEL PEDON, IL PIATTO È PRONTO

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 33 *UMBERTO TORELLI* 74
Compravendite a 27 miliardi di euro Seconda mano per un italiano su 2 In testa ci sono mobili e vestiti

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 36 *Marco Frojo* 76
La Iea è sicura: "Siamo entrati nell'Età dell'elettricità"

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 37 78
La rete elettrica si proietta nel futuro

08/06/2026 **La Stampa** Pagina 13 *DUILIO GIAMMARIA* 80
Energia, le rinnovabili non bastano Bisogna scegliere tra gas e nucleare

08/06/2026 **Il Resto del Carlino** Pagina 9 *CLAUDIA MARIN* 83
Salari trasparenti Niente segreti in azienda E più tutele per le donne

08/06/2026 **La Stampa** Pagina 24 *ANNA MARIA ANGELONE* 85
Fondi pensione rischio rincari

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 39 *Luigi dell'Olio* 87
Insurtech, verso il miliardo e mezzo

Innovazione e mondo digitale

08/06/2026 **Il Sole 24 Ore** Pagina 13 *Rossella Savojardo* 89
AI generativa in azienda, sicurezza in ritardo

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 6 *Ignazio Angeloni* 90
L'IA spaventa le banche rischio buchi informatici

08/06/2026 **Affari & Finanza** Pagina 34 *Giulia Cimpanelli* 92
La sovranità tech è un miraggio

08/06/2026 **L'Economia del Corriere della Sera** Pagina 15 *MASSIMO GAGGI* 94
L'NVIDIA DEL SUPERCHIP HUANG RI-SFIDA INTEL E ATTACCA APPLE

08/06/2026 **La Stampa** Pagina 23 *ALBERTO SIMONI* 97
Ai le mire di Trump

08/06/2026 **La Stampa** Pagina 26 *FABRIZIO GORIA* 99
Gabriele Moretti - "L'algoritmo dell'Ai costa più dell'uomo Bisogna convivere in modo virtuoso"

Il Resto del Carlino (ed. Ferrara)

Area Emilia Romagna

A Parco Pareschi si ricorda Satrapi con 'Persepolis'


Cultura& spettacoli

Stasera per 'Un fiume di musica' Talmek e 'Front Hump Camels'

A Parco Pareschi si ricorda Satrapi con 'Persepolis'

Arci Ferrara cambia la programmazione dell'Arena Coop Alleanza 3.0 al Parco Pareschi per rendere omaggio a Marjane Satrapi, regista e fumettista franco-iraniana scomparsa il 4 giugno a 56 anni. Stasera, al posto di Qualcuno volò sul nido del cuculo, a inaugurare la rassegna Il cinema restaurato sarà il suo Persepolis, nella versione restaurata in 4K e in lingua originale con sottotitoli in italiano. Inizio film alle ore 21:30, apertura cancelli alle 20:45. Autrice del romanzo a fumetti autobiografico Persepolis, Satrapi è stata una voce libera e coraggiosa, critica del regime iraniano e attenta come poche alla condizione e alla libertà delle donne. Ferrara la conosceva da vicino: era stata ospite della prima edizione di Internazionale a Ferrara, la manifestazione che Arci Ferrara contribuisce a organizzare. Per questo, alla notizia della sua scomparsa, Arci ha scelto di salutarla nel modo che le è più proprio, riportando il suo film sul grande schermo, sotto le stelle del Parco. Persepolis (2007), diretto con Vincent Paronnaud, traduce in animazione in bianco e nero la sua autobiografia a fumetti: vent'anni di storia visti con gli occhi di una bambina che cresce a Teheran tra la caduta dello Scià, la rivoluzione, la guerra e l'esilio, alla ricerca della propria libertà. Fu premiato con il Premio della Giuria al Festival di Cannes nel 2007.

Padova News

Area FVG, Veneto, Mantova, Brescia

"Più Vicini": bando di Coop Alleanza 3.0


Padova News

"Più Vicini": bando di Coop Alleanza 3.0

06/07/2026 11:28

Bando "Più vicini": Coop Alleanza 3.0 mette a disposizione 250.000 euro per il Terzo Settore Sostenere progetti di prossimità capaci di rispondere ai bisogni reali delle comunità locali. Con questo obiettivo Coop Alleanza 3.0 lancia la nuova edizione dell'iniziativa "Più vicini", stanziando un plafond complessivo di 250.000 euro destinato alle realtà del Terzo Settore. I contributi verranno assegnati in misura proporzionale alle preferenze che ciascun progetto riuscirà a raccogliere durante la fase di voto. L'iniziativa è aperta alle organizzazioni che promuovono attività all'interno di quattro ambiti chiave per lo sviluppo e la coesione del territorio: Difesa dell'ambiente: iniziative di tutela, valorizzazione del territorio e salvaguardia ambientale. Solidarietà e inclusione sociale: progetti di supporto alle fragilità, riduzione delle disuguaglianze e coesione della comunità. Cultura: attività culturali, educative e di valorizzazione del patrimonio locale. Stili di vita sostenibili: promozione di consumi consapevoli, mobilità dolce e buone pratiche quotidiane. Come candidare un progetto: la prima fase La raccolta delle candidature è ufficialmente aperta dal 13 aprile al 21 giugno 2026 . Le associazioni e gli enti del Terzo Settore interessati a partecipare possono presentare la propria proposta esclusivamente online, compilando l'apposito modulo telematico disponibile sul sito ufficiale di Coop Alleanza 3.0 alla pagina https://www.coopalleanza3-0.it/piu-vicini.html Una volta chiusi i termini di presentazione, tutte le proposte pervenute passeranno al vaglio dei 51 Consigli di Zona Soci , che avranno il compito di valutare la coerenza e l'impatto dei progetti rispetto al territorio di riferimento. La votazione pubblica nei punti vendita Il meccanismo di selezione prevede una forte componente di partecipazione democratica. Per ogni punto vendita della cooperativa verranno infatti selezionati 3 progetti finalisti Nel mese di ottobre 2026 la parola passerà direttamente ai soci e ai consumatori: i cittadini potranno esprimere la propria preferenza e sostenere l'iniziativa locale preferita sia utilizzando i canali digitali della cooperativa, sia attraverso i gettoni fisici distribuiti direttamente alle casse al momento della spesa. (CSV Padova).

Bando "Più vicini": Coop Alleanza 3.0 mette a disposizione 250.000 euro per il Terzo Settore Sostenere progetti di prossimità capaci di rispondere ai bisogni reali delle comunità locali. Con questo obiettivo Coop Alleanza 3.0 lancia la nuova edizione dell'iniziativa "Più vicini", stanziando un plafond complessivo di 250.000 euro destinato alle realtà del Terzo Settore. I contributi verranno assegnati in misura proporzionale alle preferenze che ciascun progetto riuscirà a raccogliere durante la fase di voto. L'iniziativa è aperta alle organizzazioni che promuovono attività all'interno di quattro ambiti chiave per lo sviluppo e la coesione del territorio: Difesa dell'ambiente: iniziative di tutela, valorizzazione del territorio e salvaguardia ambientale. Solidarietà e inclusione sociale: progetti di supporto alle fragilità, riduzione delle disuguaglianze e coesione della comunità. Cultura: attività culturali, educative e di valorizzazione del patrimonio locale. Stili di vita sostenibili: promozione di consumi consapevoli, mobilità dolce e buone pratiche quotidiane. Come candidare un progetto: la prima fase La raccolta delle candidature è ufficialmente aperta dal 13 aprile al 21 giugno 2026 . Le associazioni e gli enti del Terzo Settore interessati a partecipare possono presentare la propria proposta esclusivamente online, compilando l'apposito modulo telematico disponibile sul sito ufficiale di Coop Alleanza 3.0 alla pagina https://www.coopalleanza3-0.it/piu-vicini.html Una volta chiusi i termini di presentazione, tutte le proposte pervenute passeranno al vaglio dei 51 Consigli di Zona Soci , che avranno il compito di valutare la coerenza e l'impatto dei progetti rispetto al territorio di riferimento. La votazione pubblica nei punti vendita Il meccanismo di selezione prevede una forte componente di partecipazione democratica. Per ogni punto vendita della cooperativa verranno infatti selezionati 3 progetti finalisti Nel mese di ottobre 2026 la parola passerà direttamente ai soci e ai consumatori: i cittadini potranno esprimere la propria preferenza e sostenere l'iniziativa locale preferita sia utilizzando i canali digitali della cooperativa, sia attraverso i gettoni fisici distribuiti direttamente alle casse al momento della spesa. (CSV Padova).

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Banche, la battaglia per Mps Sfida tra i big della finanza

La proposta di fusione di Banco Bpm. La risposta di Intesa Sanpaolo con Unipol e Bper

DANIELA POLIZZI, ANDREA RINALDI


Banche, la battaglia per Mps
Sfida tra i big della finanza
La proposta di fusione di Banco Bpm. La risposta di Intesa Sanpaolo con Unipol e Bper

È ufficialmente iniziato il secondo tempo del risiko bancario. In un solo pomeriggio domenicale, con le Borse che dormivano, lo scenario creditizio italiano ha mutato di nuovo aspetto. Con colpi incrociati e risvegli degni di una saga Netflix. «Tutte le strade portano a Siena», aveva detto a fine maggio l'ad di Mps Luigi Lovaglio: e così è stato. A incamminarsi verso Rocca Salimbeni, ieri poco dopo pranzo, è stato Banco Bpm che, con l'assedio di Unicredit ormai alle spalle, ha avanzato una proposta di matrimonio all'ex banca toscana - una fusione tra pari - da un anno custode dell'ambitissimo 13% di Generali. Neanche il tempo di metabolizzare la notizia e nel pomeriggio si è fatta strada - tra speculazioni non smentite - un'imminente intervento per sbarrare la strada del Banco su Siena: a muovere questa volta sarebbe Intesa Sanpaolo, digiuna di fusioni dai tempi di Ubi Banca e in asse con Unipol.

Ieri sera un cda straordinario della Ca' de Sass ha infatti discusso di un'operazione straordinaria per cassa e azioni su Monte Paschi, rompendo le riserve dell'ad Carlo Messina su possibili mosse della prima banca del Paese nel risiko. Pure Unipol ha riunito il consiglio.

Secondo indiscrezioni Intesa Sanpaolo guarderebbe a Mediobanca (investment e private banking, credito al consumo) e al Leone, stabilizzando così l'azionariato del big assicurativo. Nel mirino anche alcune filiali se l'Antitrust lo concederà. Intesa sarebbe il primo socio di Trieste seguita a ruota da Unicredit (9%), Delfin (10%) e Caltagirone (6,3%) e realizzerebbe il tentativo di conquista andato a vuoto nel 2017. Unipol invece punterebbe all'entità giuridica di Mps e alle sue 1.549 filiali, che girerebbe a Bper rendendola, con le sue 2mila, il secondo gruppo italiano retail.

La mossa scompaginerebbe il progetto del ceo di Bpm, Giuseppe Castagna, per creare il secondo polo bancario italiano per depositi e finanziamenti, con 2.900 sportelli e quasi 50 miliardi di capitalizzazione; un valore per altro citato dallo stesso Lovaglio parlando del futuro di Mps. Oggi il cda del Monte prenderà atto della proposta del Banco e darà mandato al ceo Luigi Lovaglio di avviare il negoziato. Ma la presa di Intesa-Unipol imbriglierebbe Siena nella passivity rule , privandola di qualsiasi mossa difensiva.

Castagna propone un'operazione industriale che unirebbe e rafforzerebbe la gestione dei prodotti gestiti tra Siena e Milano. Ad esempio sul fronte assicurativo, che il Banco ha appena internalizzato e che invece per Mps è affidato a una joint venture con i francesi di Axa. Ma anche sul fronte della gestione del risparmio, dove Piazza Meda possiede Anima sgr. Bpm quantifica in 1,1 miliardi lordi le sinergie del nuovo polo bancario. La sua proposta - votata all'unanimità dal board - guarda anche al 13,2% del Monte in Generali «la cui decisiva rilevanza consentirebbe di ampliare il perimetro delle opzioni strategiche

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

a disposizione, nell'interesse degli azionisti di tutte le entità e dei rispettivi stakeholders». Nella lettera al cda del Monte, l'ex popolare milanese non propone un prezzo e quindi non fissa valutazioni per le due banche. Il prezzo emergerà oggi con i corsi di Borsa. Intesa-Unipol permettendo: le due società avrebbero arruolato in qualità di consulente anche l'ex amministratore delegato di Mediobanca, Alberto Nagel, cosa che segnerebbe il ritorno del banchiere nelle operazioni straordinarie sulla piazza finanziaria, proprio su quella Mps che riuscì a conquistare Piazzetta Cuccia e a mandarlo via.

L'unione tra Bpm e Mps vedrebbe tutti gli azionisti diluirsi: presente in Mps, Delfin passerà dal 17% al 9,8%; Caltagirone dal 10,2% al 5,8%; il fondo Blackrock, in entrambi gli istituti, andrà al 5%; il 3,7% di Bpm in Mps invece si annullerà. Anche il ministero dell'Economia si diluirà dall'attuale 4,8% a meno del 2% e potrà così dichiarare che la missione dello Stato nel capitale di Mps - più volte salvato e poi rilanciato sotto la guida del ceo Lovaglio e dei soci privati - è compiuta. Il Crédit Agricole (azionista al 22,9% della banca milanese) si diluirà al 12,8% ma rimarrebbe comunque il primo azionista del nuovo polo bancario. E quindi l'operazione dovrà passare attraverso il vaglio del governo sul Golden power. L'intervento di Intesa Sanpaolo potrebbe essere letto in chiave di un riequilibrio che garantirebbe la presa italiana su un polo bancario importante come Mps. Unicredit a questo punto potrebbe non stare a guardare.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Carlo Cimbri

Il disegno dell'assicuratore tra alleanze e operazioni rapide

A. RIN.


PRIMO PIANO

37

Le mosse incrociate e l'obiettivo Generali Ora rispunta Nagel

Il Banco temeva un'Opa e ha giocato d'anticipo

Dall'Ambroveneto alle acquisizioni con il focus sul risparmio italiano

Il disegno dell'assicuratore tra alleanze e operazioni rapide

Cagliaritano, classe 1965, Carlo Cimbri è l'uomo che ha rivoluzionato il gruppo Unipol e lo ha proiettato verso 1,5 miliardi di utile. In Unipol dal 1990, il presidente del big assicurativo ha fiuto per le polizze, ma anche per le operazioni straordinarie: nel 2006 vendette le quote Bnl in pancia al gruppo assicurativo ai francesi di Bnp Paribas; nel 2012 rilevò Fondiaria Sai dai Ligresti; e oggi è arrivato a promuovere le sinergie con le due ex popolari Bper Banca e Pop Sondrio - dall'anno scorso una banca sola - capaci di fornire un ampio canale distributivo e ottimi dividendi per l'azionista Unipol. Da presidente del gruppo bolognese ha creato il modello dell'assurbanca e ha aperto una sede a Bruxelles: all'Europa chiede la par condicio sul Danish Compromise anche per le assicurazioni che controllano istituti di credito. Deciso, amante della moto e della vela, Cimbri è uscito da Mediobanca ai tempi dell'opas Mps-Mediobanca per poi riaffermare con Alberto Nagel e Intesa Sanpaolo il proprio peso all'interno del risiko.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Lo scenario

Le mosse incrociate e l'obiettivo Generali Ora rispunta Nagel

Il Banco temeva un'Opa e ha giocato d'anticipo

FEDERICO FUBINI


Lo scenario

37

Le mosse incrociate e l'obiettivo Generali Ora rispunta Nagel

Il Banco temeva un'Opa e ha giocato d'anticipo

Dietro la nuova fiammata di piani di fusioni e acquisizioni in Italia si anno sentire anche due fattori di poche settimane fa. Il 14 maggio il principale indice di borsa di Milano, il Ftse-Mib, è tornato a toccare per la prima volta dall'inizio del secolo i 50.000 punti: più 23,5% in un anno. Ma sotto la superfice, se tutto appare tornato com'era, tutto nella sostanza è diverso. Nota Brightside Capital che nel Duemila i titoli delle telecomunicazioni e del tech pesavano il 40% dell'indice e oggi l'1,4%; invece le banche erano marginali, ma oggi contano per il 37% del valore di un mercato azionario italiano risalito vicino ai massimi storici.

C'è però poi un secondo elemento, che alza la febbre in un settore da sempre frammentato. Dieci giorni fa la Banca centrale europea ha detto ai principali istituti dell'area euro che devono investire molto di più sulla cybersecurity.

Claude Mythos, l'intelligenza artificiale in grado di indicare falle nascoste nelle difese digitali delle banche, è solo il sintomo più evidente delle nuove minacce. Per farvi fronte, con i relativi costi, il settore del credito ha sempre più bisogno di economie di scala e sofisticazione. Si aprirà uno scarto crescente fra banche locali e gruppi (almeno) nazionali. E gli andamenti di borsa danno sicurezza all'intero settore per accelerare il processo.

Non è dunque solo una machiavellica partita di potere fra capitani della finanza. Certo, conta il risultato confuso dell'intera, raffinata operazione partita con l'incompleta uscita del governo da Monte dei Paschi e sfociata nella conquista di Siena su Mediobanca (con il suo 13% di Generali). Venuta meno una regia visibile nel sistema, tutto torna in gioco.

Molto più di recente conta anche che l'amministratore delegato di Banco Bpm, Giuseppe Castagna, abbia avuto la netta sensazione che Intesa Sanpaolo con Bper stessero preparando un'offerta pubblica d'acquisto su Mps. Di qui la lettera approvata ieri all'unanimità del consiglio di Banco Bmp (dunque anche dei rappresenti del Crédit Agricole, primi soci al 20,1%) che propone una fusione «fra pari» a Siena.

Sembrava la prima mossa; era in realtà la reazione alla mossa imminente da parte di Carlo Messina, amministratore delegato di Intesa Sanpaolo, e dell'amministratore delegato di Unipol Carlo Cimbri (il gruppo assicurativo è primo azionista di Bper con il 19,8%).

È altamente probabile che il manager di Intesa non abbia lanciato la fase operativa senza un passaggio, anche solo formale, da Palazzo Chigi. Ed è altrettanto probabile che da Roma non si siano espresse riserve. È certo invece che a consigliare il manager di Intesa sia Francesco Canzonieri di Nextalia, ex capo dell'investment banking di Mediobanca ora espugnata da Mps; mentre a consigliare Cimbri, l'altro

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

scalatore di Siena per interposta Bper, è l'ex amministratore delegato di Mediobanca, Alberto Nagel, estromesso proprio a seguito della scalata riuscita di Siena. Le impronte digitali proprio di Nagel dietro l'operazione per la conquista di Monte dei Paschi, dunque a cascata anche di Mediobanca e del 13% di Generali in mano a Mediobanca stessa, ad alcuni fanno pensare al prossimo passo: Nagel potrebbe diventare amministratore delegato del nuovo gruppo che nascerebbe dall'acquisizione di Bper su Monte dei Paschi (affiancato magari da un manager responsabile degli sportelli).

Anni di lotte a Piazza Affari suggeriscono di non saltare mai alle conclusioni, quanto a vincitori e vinti. Ma i rapporti di forza danno un'idea. Banco Bpm valeva venerdì 20,3 miliardi di euro e propone un'integrazione «fra uguali» a Siena che valeva un terzo di più; un'offerta d'acquisto più aggressiva brucerebbe moltissimo del valore di mercato del Banco ed è inverosimile che i soci l'approverebbero. Con questi numeri si ridimensionano anche i timori politici (presenti) per un eventuale ingresso del francese Crédit Agricole in Generali tramite Mps. E persino un'offerta dell'Agricole sul Banco sembra difficile, visti i costi e i rapporti di forza dal lato francese.

Invece per Intesa e Bper la storia è diversa: insieme valgono 4,5 volte la capitalizzazione di Siena e per loro è agevole presentare un'offerta convincente. In caso di successo, anche per non incorrere in vincoli dell'antitrust, Intesa lascerebbe la rete di Siena a Bper: l'integrazione fra l'istituto dell'Emilia-Romagna e quello toscano darebbe luogo al terzo gruppo bancario per quote di mercato in Italia, non molto sotto Unicredit. Messina invece punta al gioiello della corona: la quota del 13% in Generali con la sua rete in Germania e Francia e i quasi 800 miliardi di euro in gestione, oltre al credito al consumo e parte dell'investment banking di Mediobanca. Volesse salire oltre nel Leone di Trieste, dovrebbe di nuovo fare i conti con delicate questione antitrust per esempio su Banca Generali. Ma c'è un'incognita in più: Unicredit con il suo amministratore delegato Andrea Orcel, che ha un 9% circa in Generali e già una volta ha cercato di scalare Bpm (fermato, in modo controverso, dal governo). Nota un investitore: «Una cosa ho imparato in Italia: mai provare a prevedere cosa farà Orcel».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

La storia

Intesa, la strategia di Messina: con Mediobanca sul tetto d'Europa

La lunga marcia di Ca' de Sass, i rapporti con Siena e la partecipazione in Generali

DANIELE MANCA


Intesa, la strategia di Messina: con Mediobanca sul tetto d'Europa

La lunga marcia di Ca' de Sass, i rapporti con Siena e la partecipazione in Generali

Le finestre aperte al piano nobile della Ca'de Sass, le auto nel cortile, l'insolito via vai nella domenica del Corpus Domini. Nella sede storica di Intesa Sanpaolo a Milano,in via Monte di Pietà, a due passi dalla Scala, l'amministratopre delegato Carlo Messina riunisce il consiglio per illustrare l'ipotesi di un'offerta, in tandem con Unipol e la controllata Bper, sul Monte dei Paschi di Siena. È il secondo colpo di scena in questa domenica di giugno: solo poche ore prima le agenzie battono la notizia della proposta di aggregazione con Siena del Banco Bpm. La sostanza del disegno è semplice e insieme ambiziosa: a Bper andrebbe buona parte della rete bancaria del Monte, a Intesa tutte le attività Mediobanca (corporate, private, investment) e attraverso quest'ultima, il pregiato 13% di Generali. Una mossa che, se confermata, può ridisegnare la mappa europea. Con Mediobanca, Intesa Sanpaolo salirebbe al secondo posto per capitalizzazione in Europa. Con Mps, Bper diventerebbe il secondo polo in Italia per filiali. Messina che pure anni fa, nel 2017, aveva già preso in considerazione il dossier Generali - archiviato per ragioni industriali e di Antitrust - aveva fin qui smentito un suo coinvolgimento nel risiko.

Ma che qualcosa potesse accadere lo ha lasciato intendere il «padre» della stessa banca, il presidente emerito Giovanni Bazoli: «Vediamo come va a finire, è tutto incertissimo» ha detto di recente il professore bresciano che vent'anni fa, era l'estate del 2006, condusse la trattativa lampo con Enrico Salza per la fusione con il San Paolo di Torino. Trattativa benedetta da uno dei decani di Generali, Alfonso Desiata. «Il Monte ha vinto dove altri non erano riusciti - ha aggiunto Bazoli - ma tra i vincitori è nata una divergenza» e ancora molto, insomma, deve essere scritto sul destino di Mediobanca, mentre sul piano giudiziario restano le incognite legate all'inchiesta della Procura di Milano. I magistrati indagano sull'ipotesi di reato di concerto. Alcuni protagonisti della scalata a Mediobanca avrebbero agito in concerto per influenzare sia la privatizzazione del Monte sia la successiva offerta sulla banca di Enrico Cuccia.

Non è la prima volta che la storia di Intesa incrocia quella del Monte. Il gruppo guidato da Messina - nato dalle ceneri del Banco Ambrosiano di Roberto Calvi quando nell'agosto del 1982 Bazoli riceve da Carlo Azeglio Ciampi l'incarico che molti avevano rifiutato - prende poi forma con un lungo processo di aggregazioni che passa per Ambroveneto, Cariplo, Comit e culmina nella fusione Milano-Torino celebrata anche come risposta all'avanzata dei grandi gruppi stranieri.

Quando il Monte attraversa una delle sue prime grandi stagioni di crisi è Giuseppe Guzzetti, presidente della Fondazione Cariplo e dell'Acri, storico alleato di Bazoli, a costruire una rete per sostenere la Fondazione Mps e ad assicurarle la continuità delle erogazioni per il sociale. Anche i nomi tornano.

Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Nel consiglio del Monte siede oggi Corrado Passera, il banchiere (poi ministro) che accompagnò Intesa nella sua fase di crescita e che, come ricordò lo stesso Bazoli, ebbe un ruolo decisivo nel negoziare il nulla osta del Crédit Agricole alla fusione del 2006. La gestione Messina, in carica da 13 anni, ha sempre privilegiato la crescita organica, i dividendi, il rafforzamento patrimoniale e una prudenza rivendicata come necessaria alla missione di «banca per il Paese». Così la domenica del Corpus Domini assume quasi il valore di una fotografia storica. Da una parte c'è il Monte, la banca più antica del mondo (1472) finalmente fuori dalla crisi. Dall'altra c'è Intesa Sanpaolo, la banca nata dal più grande salvataggio della finanza italiana. Alla fine, come nei racconti migliori, i personaggi principali trovano il modo di ritrovarsi nello stesso capitolo.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Fatto Quotidiano

Controllate e partecipate

GUERRA DELLE BANCHE

Bagarre su Mps: Intesa disturba il piano Giorgetti per il "terzo polo"

GAIA SCACCIAVILLANI


GUERRA DELLE BANCHE
Bagarre su Mps: Intesa disturba il piano Giorgetti per il "terzo polo"
BANCO BPM

C ome capita quando gli spazi si restringono, anche nel sistema bancario italiano si sono rotti gli argini, è guerra aperta e non c'è rispetto istituzionale che tenga. Tanto che, riferisce il Financial Times senza essere smentito, la prima banca italiana, Intesa Sanpaolo, si prepara a rompere le uova nel paniere al terzo polo agognato dal ministro Giorgetti, quello che nel libro dei sogni del Carroccio per rompere il duopolio Intesa-Unicredit dovrebbe avere per protagonisti la Bpm cara alla Lega e il conteso Monte dei Paschi.

Un sogno per il nord politicamente inteso, un incubo per Francesco Gaetano Caltagirone, il costruttore-editore vicino a Giorgia Meloni, uscito sconfitto all'ultima assemblea del Monte di cui è secondo azionista, proprio grazie al voto di Bpm. Ieri poi l'amministratore delegato del Banco, Giuseppe Castagna, stretto tra l'ombra di Unicredit e le indiscrezioni sulle mosse di Carlo Cimbri (Unipol-Bper), ha tentato il grande passo e mandato una proposta di matrimonio "alla pari" a Siena che ha la forza, anche, del vecchio sostegno ministeriale al progetto. Nascerà il secondo operatore bancario nazionale, dice Bpm snocciolando numeri a favore dell'operazione - 1,1 miliardi lordi di sinergie e 6 miliardi di utili a regime con una copertura capillare del territorio - e cercando di placare gli animi. Anche sulla quota di Generali che il Monte ha comprato con Mediobanca, secondo le ipotesi di indagine della procura di Milano il principale oggetto dei desideri degli allora soci privati di Mps, che si sta rivelando un vero e proprio anello del potere, parafrasando un autore caro a Meloni e ai suoi come Tolkien. "Ulteriori benefici", dice Bpm, arriveranno dalla partecipazione nel Leone di Trieste, il più importante gruppo italiano di cui Mps è ora primo socio tramite Mediobanca.

Neanche il tempo di far asciugare l'inchiostro e registrare un commento degli interessati, da Mps a Unicredit, passando per gli azionisti di Bpm come i francesi dell'Agricole che il governo un anno fa ha preferito ad Andrea Orcel o quelli di Siena come Caltagirone e i litigiosi Del Vecchio, che arriva la zampata. Intesa Sanpaolo ha riunito il cda, sostengono le prime indiscrezioni che prendono via via corpo, con la riunione che è ancora in corso mentre questo giornale sta andando in stampa. Intanto il Financial Times scrive che la prima banca italiana sta preparando un'offerta per rilevare Mps insieme a Bper, la ex popolare emiliana che fa capo all'ex polo finanziario rosso targato Unipol. La proposta, scrive l'Ft, prevede che Bper prenda le attività bancarie del Monte, Intesa Mediobanca e con lei Generali. In altre parole, il gruppo di Carlo Messina, con la consulenza di Alberto Nagel secondo Repubblica, riporterebbe Piazzetta Cuccia e il Leone a Milano e avrebbe un nuovo concorrente più soft di quello che si troverebbe davanti con la somma di Mps e Bpm. E resta da capire quale anima del governo avrà

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

la meglio sull'operazione, se confermata e quali vantaggi ne avranno i clienti del sistema bancario.

Il Foglio

Controllate e partecipate

Il risiko diventa guerra finanziaria. Il terzo polo possibile e la sfida su Mps

Prima la mossa di Bpm. Poi Messina scompagina il risiko e punta su Siena e Generali. Politica divisa. Scenari

MARIAROSARIA MARCHESANO


IL FOGLIO

Intesa prova il game set match su Mps

Chi pensava di avere visto tutto il possibile, lo scorso anno, sulla scena bancaria italiana, non sapeva che cosa l'attendeva quest'anno. Se questa non è una guerra finanziaria, non si saprebbe come altro definire la proposta di fusione, annunciata domenica all'ora di pranzo da parte di Banco Bpm nei confronti di Mps, per la creazione di un campione nazionale da 50 miliardi di valore di borsa, seguita dai rumor incalzanti sull'arrivo di una controfferta su Siena dal tandem Intesa Sanpaolo-Bper. Che domenica! Il ceo di Intesa, Carlo Messina, avrebbe rotto gli indugi e deciso che è tempo di entrare nell'arena del risiko bancario, da cui si è tenuto a debita distanza definendolo un "far west". La prospettiva che nasca un terzo polo bancario che riceva in dote da Mps la partecipazione del 13 per cento in Generali - il gioiello della corona di tutto il sistema finanziario italiano - deve essere apparso davvero troppo a Messina e anche a Carlo Cimbri, il numero uno di Unipol, azionista di riferimento di Bper, banca che negli ultimi giorni è stata intercettata dagli osservatori di Borsa in gran movimento sia su Bpm sia su Mps. Una girandola di indiscrezioni ha tenuto banco per tutto il pomeriggio di ieri, compreso quella che l'advisor della contromossa di Intesa-Bper possa essere Albero Nagel, l'ex ad di Mediobanca, che proprio da Siena è stata scalata. L'ad di Intesa Sanpaolo Carlo Messina il 29 maggio scorso in Banca d'Italia (foto Ansa) Il risiko diventa guerra finanziaria. Il terzo polo possibile e la sfida su Mps L'unica cosa certa, e non è poco, è che nel pomeriggio di ieri è stato convocato d'urgenza il consiglio di amministrazione di Intesa Sanpaolo con l'obiettivo di mettere a punto una offerta su Montepaschi. L'ad di Banco Bpm, Giuseppe Castagna, gioca d'anticipo su Siena, ma Messina entra in contropiede. Secondo le ipotesi circolate in ambienti finanziari, lo schema dell'operazione, che si contrappone a tutti gli effetti alla "fusione tra pari" paventata da Bpm con Mps, prevede che Bper rilevi le attività bancarie di Montepaschi mentre Intesa entrerebbe in gioco limitatamente alla quota detenuta in Generali. Intesa Sanpaolo ha, infatti, già raggiuto la massima capienza in Italia nel settore bancario, e questa è la vera ragione per cui si è tenuta fuori dalle varie operazioni, almeno fino a questo momento. Ma Messina ha semplicemente atteso il momento giusto per farsi avanti forte, secondo una certa interpretazione, dello scetticismo che aleggia in una parte della maggioranza di governo sull'unione tra Banco Bpm e Mps per il fatto che il primo azionista del nuovo gruppo sarebbe la francese Crédit Agricole. Il sospetto che su tutto questo gran movimento tra banche si allunghi - ancora una volta - l'ombra della politica è, infatti, molto forte. E a Palazzo Chigi le opinioni non sono omogenee. Se da un lato, la creazione del terzo polo - vale a dire l'aggregazione tra Banco Bpm e Montepaschi - è sempre stata vista con favore

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Foglio

Controllate e partecipate

dal Mef guidato da Giancarlo Giorgetti ed è tornata di grande attualità quando Luigi Lovaglio ha ripreso in mano le redini della banca senese, dall'altro proprio questa operazione vedrebbe contrari gli ambienti più vicini al Fratelli d'Italia proprio per il timore di un rafforzamento della presenza francese negli assetti bancari e assicurativi italiani. In realtà, secondo le indiscrezioni che sono circolate nelle ultime settimane, sarebbe stata anche individuata la soluzione per superare questa criticità, cioè offrendo a Crédit Agricole un pezzo della rete distributiva in cambio dell'uscita di scena o di un ridimensionamento nel capitale del gruppo frutto dell'aggregazione Bpm-Mps. Ma, evidentemente, questo non basta per convincere tutto l'arco della maggioranza che il rischio francese in realtà non esiste. Così, sempre secondo questa ricostruzione, si è creato il clima favorevole per una contromossa su Mps-Mediobanca che assicuri in mani italiane la partecipazione in Generali. Oggi si conosceranno i dettagli della proposta di Intesa-Bper - se sarà un'offerta pubblica di acquisto o di scambio rivolta agli azionisti di Siena - e dalla reazione del mercato si capirà se il risiko italiano è a una svolta epocale.

Mariarosaria Marchesano.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Il Giornale

Controllate e partecipate

PROVE DI SUPERBANCA

Intesa Sanpaolo vuole Monte Paschi e guida le aggregazioni, primo obiettivo "proteggere" Generali. Asse con Bper-Unipol per le filiali

MARCELLO ASTORRI


SCENARI ECONOMICI IL RISIKO DEL CREDITO

PROVE DI SUPERBANCA

Intesa Sanpaolo vuole Monte Paschi e guida le aggregazioni, primo obiettivo "proteggere" Generali. Asse con Bper-Unipol per le filiali

Le voci di una mossa di Intesa Sanpaolo si erano improvvisamente intensificate nel primo pomeriggio di ieri.

Poco dopo la notizia dell'invito di Banco Bpm a Mps con il proposito di aggregarsi e creare un super-gruppo da 50 miliardi. Una manovra che ha fatto alzare le antenne alla prima banca italiana, che evidentemente stava già valutando una possibile e imminente mossa su Siena: la banca toscana, una volta tristemente famosa per essere in crisi e bisognosa di soldi pubblici, ora è risanata e, dopo aver acquistato Mediobanca, custodisce uno dei beni più preziosi della finanza italiana, ovvero la partecipazione di riferimento di Generali, la prima compagnia assicurativa italiana.

E così la banca guidata da Carlo Messina (in foto) ha deciso di rompere gli indugi, convocando un consiglio d'amministrazione nella serata di ieri (ha fatto lo stesso Unipol) per mettere a punto la sua offerta. L'architrave principale è l'alleanza con Bper - che ha come azionista di riferimento il gruppo assicurativo Unipol, guidato da Carlo Cimbri - che parteciperà nello sforzo di acquistare di Mps. Secondo quanto emerso dalle prime indiscrezioni, la proposta prevede che Bper rilevi parte delle filiali bancarie del Monte mentre Intesa è interessata ad acquisire Mediobanca e, conseguentemente, la quota del 13,3% nelle Generali.

Una soluzione di questo tipo funziona su due binari differenti: da una parte, Bper riesce a fare un balzo di dimensione non indifferente, dal momento che con Mps non ha grandi sovrapposizioni e aggiungerebbe alla sua batteria oltre 1.200 filiali. Intesa, che è già di gran lunga la prima banca italiana, per motivi legati all'Antitrust non potrebbe tenere con sé gli sportelli di Siena, ma al contrario ha tutto l'interesse a svilupparsi in settori strategici come quelli della banca d'investimento, della gestione patrimoniale e, appunto, nel settore assicurativo, dove diventerebbe la leader assoluta di mercato portando nelle sue mani Generali. Addirittura, ieri è circolata la voce che il consulente dell'operazione Intesa-Bper sarebbe proprio Alberto Nagel, ex timoniere di Mediobanca disarcionato dalla scalata della Mps guidata da Luigi Lovaglio. Si tratterebbe, quindi, di una sorta di vendetta servita fredda. L'intervento di Intesa avrebbe come carta spendibile anche il ragionamento di tenere la compagnia di Trieste in mani italiane, mettendola al riparo da scalate estere. Del resto, dal momento che l'azionista di riferimento di Banco Bpm sono i francesi del Credit Agricole, se l'istituto guidato da Giuseppe Castagna avesse ottenuto il controllo anche i vertici delle Generali avrebbero avuto un forte ascendente transalpino. Di questi tempi, le operazioni bancarie devono avere anche un accreditamento difendibile a livello

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

politico, dal momento che il risparmio e la sua gestione sono una questione considerata strategica anche dal governo italiano.

Lo stesso Messina è sempre rimasto molto coperto. Il banchiere ha sempre detto anche con toni perentori - di non essere interessato a partecipare al risiko bancario.

In periodi recenti, Intesa è stata più volte accostata a un interesse per Generali, anche perché la rivale Unicredit era nel frattempo salita nel capitale all'8,8% e quindi molti osservatori ritenevano possibile un intervento a gamba tesa per frenare l'avanzata di Andrea Orcel,

il ceo di Piazza Gae Aulenti. Anche in questo caso, però, Messina aveva smentito ogni tipo di interessamento giustificandosi, anche a chi cominciava ad accusarlo di immobilismo, di non poter affondare il colpo per ragioni di concorrenza. In finanza però le cose valgono nel momento in cui vengono pronunciate, tutto può cambiare da un momento all'altro. Basta la mossa di un avversario a rompere gli equilibri, appunto. Certo però qualche segnale si cominciava a cogliere, come la notizia di un ingresso di Unipol nel capitale di Banco Bpm con l'1,5% e le speculazioni di Borsa sui

titoli delle banche coinvolte.

Il Giornale

Controllate e partecipate

Anche Banco Bpm vuole scambiare le fedi con Siena: nozze da 50 miliardi

Il cda del gruppo milanese invita Mps a studiare un matrimonio alla pari per creare il secondo polo del credito del nostro Paese. Faro della Consob

CAMILLA CONTI


Anche Banco Bpm vuole scambiare le fedi con Siena: nozze da 50 miliardi

Il cda del gruppo milanese invita Mps a studiare un matrimonio alla pari per creare il secondo polo del credito del nostro Paese. Faro della Consob

Il Banco Bpm si è presentato all'altare di Siena con una proposta di matrimonio da 50 miliardi di capitalizzazione, convinto di poter avviare le trattative prima che Mps completasse le nozze con Mediobanca. Ma senza fare i conti con un pretendente inatteso, ovvero Intesa Sanpaolo.

Il cda dell'istituto guidato da Giuseppe Castagna ha deliberato all'unanimità (quindi anche con il via libera dei soci francesi del Credit Agricole) di inviare al Monte una comunicazione nella quale ha rappresentato il proprio interesse "ad avviare un dialogo volto a discutere e concordare una potenziale operazione di aggregazione concordata tra i due istituti". Nel comunicato si sottolinea che l'operazione, strutturata secondo le modalità tipiche di un "merger of equals", consentirebbe la creazione "di un nuovo gruppo bancario e finanziario, capace di competere, per dimensioni, eccellenza di prodotti e potenziali economie di scala, con i principali operatori bancari e finanziari nazionali ed europei, preservando al contempo i punti di forza e le specificità delle due realtà".

Si innesterebbe nel processo di integrazione di Mediobanca attualmente in corso "in maniera efficiente e complementare". La nota del Banco spiega che le nozze con Mps si fonderebbero "su un chiaro razionale strategico" e che darebbe vita al secondo operatore bancario domestico per dimensioni, con una capitalizzazione di Borsa stimata potenzialmente superiore a 50 miliardi, una radicata presenza in Lombardia, Toscana e Veneto e un posizionamento "competitivo" anche in diverse regioni del Centro e del Sud Italia. Non solo. Nella stessa nota si evidenzia che emergerebbero "benefici derivanti dalla partecipazione in Assicurazioni Generali, la cui decisiva rilevanza consentirebbe di ampliare il perimetro delle opzioni strategiche a disposizione del gruppo, nell'interesse degli azionisti di tutte le entità e dei rispettivi stakeholders". E ancora: il matrimonio "presenterebbe una significativa attrattività dal punto di vista finanziario per tutti gli azionisti" perché comporterebbe "una creazione di valore pari ad almeno 5,5 miliardi, valorizzando le sinergie al netto dei costi di integrazione, stimati in circa 1,1 miliardi al lordo delle imposte" di cui oltre 650 milioni di sinergie di costo e oltre 450 milioni di sinergie di ricavo, a loro volta generate per circa 250 milioni da maggiori ricavi sulle reti e circa 200 milioni dall'ottimizzazione delle fabbriche prodotto. A regime, secondo la banca milanese presieduta da Massimo Tononi (che conosce bene la realtà senese dove è stato presidente dal settembre 2015 all'agosto 2016), l'istituto vanterebbe una potenziale generazione di utile netto di 6 miliardi, con una crescita degli utili per azione a doppia cifra, a sostegno di una significativa capacità distributiva, superiore a quella oggi prevista nei due piani stand-alone, e di una forte generazione organica di capitale. Quanto alla governance, vengono

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

date garanzie per "un adeguato coinvolgimento nei principali processi decisionali", salvaguardando le sedi storiche e il legame con i territori di riferimento. Da Siena non sono arrivati commenti dell'ad Luigi Lovaglio - tornato in sella all'assemblea di aprile proprio con il voto decisivo di Castagna in attesa che oggi si riunisca il cda, già convocato da tempo. Consob potrebbe tuttavia accendere un faro sulle modalità con cui è stata comunicata l'operazione.

La mossa del Banco è arrivata anche dopo che Unipol è spuntata a sorpresa nel capitale di Piazza Meda. All'assemblea del 16 aprile che ha rinnovato il cda confermando il ticket Tononi-Castagna, il gruppo presieduto da Carlo Cimbri, già azionista di riferimento di Bper, era presente con l'1,5%. Da Bologna la partecipazione era stata definita "finanziaria". Ma è chiaro che adesso questa manovra assume un significato assai diverso.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Repubblica

Controllate e partecipate

Si accende la corsa a Mps Intesa lancia l'offerta Bpm propone la fusione

Il gruppo guidato da Messina dà l'ok all'Opas. Oggi cda Monte Paschi Accordo con Unipol per rilevare Mediobanca e gli sportelli del Monte

ANDREA GRECO


Si accende la corsa a Mps Intesa lancia l'offerta Bpm propone la fusione

A due mesi dal ribaltone che lo ha rimesso in sella al Monte dei Paschi l'ad Luigi Lovaglio si ritrova con un'offerta sulla testa e con una ciambella di salvataggio.

La prima sarà formalizzata stamani e viene da Intesa Sanpaolo, leader del settore e che dopo un anno e mezzo a guardare il risiko degli altri è tornata in campo. Il suo cda, riunito ieri prima di sera, solo stamani darà comunicazione, ma secondo fonti convergenti dovrebbe essere un'offerta pubblica di acquisto e scambio su Mps (quindi con un premio in contanti). E di un contestuale patto con Unipol - che pure ieri sera ha riunito il proprio cda - per cederle un'entità giuridica dove confluirà circa metà dei 1.300 sportelli Mps. Il suo cuore storico in Toscana e Veneto, dove Intesa Sanpaolo non può crescere senza violare i tetti antitrust. Unipol, poi, vedrà come cederli o conferirli al gruppo Bper, di cui è da anni primo socio con il 24,6%. Tutti i conteggi andranno fatti dopo che l'Antitrust avrà detto la sua, ma a quel punto Bper-Mps sarebbe il secondo gruppo per filiali in Italia, oltre quota 2.500, più dei circa 2.000 di Unicredit. A Intesa Sanpaolo dovrebbero restare altri 650 sportelli di Mps (specie al Sud), più le attività di Mediobanca: il credito al consumo di Compass, circa 100 miliardi di gestioni patrimoniali Premier, la banca d'affari e il 13,5% di Generali. In tal modo, e con il placet del governo Meloni che da mesi spera che Intesa Sanpaolo si aggiunga all'azionariato ben precario del secondo forziere italiano (900 miliardi di masse), Intesa Sanpaolo diventerebbe primo socio a Trieste, davanti a Delfin (10%) e alla rivale Unicredit (9%). Il futuro del Leone, comunque da scrivere, avrebbe un nuovo, importante interlocutore.

L'operazione, complessa e che ridisegna il sistema finanziario privato italiano, è stata preparata per mesi sottotraccia. E un ruolo chiave lo avrebbe avuto Francesco Canzonieri, patron del fondo Nextalia che nella passata vita di banchiere d'affari, in Mediobanca, aveva già lavorato sia con l'ad di Intesa Carlo Messina che con il leader di Unipol, Carlo Cimbri; e ora sarebbe tornato accanto a loro.

L'Opas in arrivo è stata preceduta da un'offerta per ora solo intentata: e forse fatta uscire poco prima di quella di Intesa Sanpaolo come alternativa difensiva. L'ha annunciata Banco Bpm ieri alle 14, inviando a Mps «una comunicazione del proprio interesse ad avviare un dialogo per discutere e concordare una potenziale aggregazione concordata». Un merger of equals - pur se in Borsa l'ex popolare milanese vale 7 miliardi meno del Monte - per creare «un nuovo campione nazionale da 50 miliardi di capitalizzazione». Il mitico terzo polo bancario italiano, di cui la premier Giorgia Meloni parla dal 2022, e più di lei

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Repubblica

Controllate e partecipate

lo ha cullato il Tesoro (primo azionista di Mps dal 2017 al 2024, e a cui residua un 4,8%) e la Lega che esprime il ministro Giancarlo Giorgetti. L'annuncio di Bpm, per rappresentare la solidità del progetto industriale, ipotizza 1,1 miliardi di sinergie tra 650 milioni di costo e 450 di ricavo, promette di mantenere «le sedi storiche», e si propone di «valorizzare le complementarità industriali e territoriali delle due banche, facendo leva su fabbriche prodotto integrate e su un modello vicino al territorio». Per ora non si ventila alcun premio agli azionisti Mps. Resta il nodo dei francesi di Crédit Agricole primo socio, con oltre il 10%. Oggi il cda di Mps prenderà atto delle tante novità.
©RIPRODUZIONE RISERVATA

La Repubblica

Controllate e partecipate

Lo scenario

L'ultima sfida sarà Generali il duello Messina-Orcel e l'incognita dei francesi

I nuovi controllori della quota Mediobanca rivoluzioneranno gli equilibri a Trieste. Il ruolo di Caltagirone e di Delfin

GIOVANNI PONS


L'ultima sfida sarà Generali il duello Messina-Orcel e l'incognita dei francesi

900 miliardi

Con la discesa in campo di Intesa Sanpaolo si è ufficialmente aperta la fase 2 del risiko bancario, iniziato nell'autunno 2024. Per un anno e mezzo il ceo Carlo Messina ha ripetuto come un mantra che Intesa non poteva partecipare alle battaglie bancarie perché già troppo presente in Italia, l'antitrust non gliel'avrebbe permesso. Ora cambia idea ma per un obiettivo che non è solo di business ma anche istituzionale e politico: rafforzare il primo gruppo italiano e dare un assetto stabile a Generali. L'obiettivo di Intesa infatti è quello di portare sotto la sua ala quella che era Mediobanca prima dell'assalto di Mps, e cioé corporate banking, private banking, risparmio gestito, credito al consumo e il 13,2% di Generali. Smontando in pratica il piano di Luigi Lovaglio che vedeva per il gruppo senese un modello di business di tipo universale, di unione tra banca commerciale e investment bank, una piccola JP Morgan si è detto più volte.

In pratica è come se si tornasse con le lancette dell'orologio a circa due anni fa, quando a Carlo Cimbri, deus ex machina del gruppo Unipol-Bper, fu sbarrata la strada che portava a Siena dal ministro leghista Giancarlo Giorgetti perché non si voleva riconsegnare il polo bancario senese in mano alla sinistra, co-responsabile di un decennio di malagestione. In alternativa a Cimbri il Mef scelse la Delfin della famiglia Del Vecchio e Francesco Gaetano Caltagirone come alfieri del nuovo corso senese. I due soci sostenuti dal governo e utilizzando il banchiere risanatore Luigi Lovaglio come ariete, sono andati alla conquista di Mediobanca, riuscendovi, mandando a casa il loro rivale decennale, Alberto Nagel.

Ma poi la situazione invece che sciogliersi si è ingarbugliata. Caltagirone ha tentato l'affondo su tutta la filiera Mps-Mediobanca-Generali ma è stato stoppato dai suoi stessi compagni di avventura, la Delfin di Francesco Milleri e dal governo che per la compagnia di Trieste chiede da tempo una soluzione istituzionale e nazionale, che la metta al riparo da qualsiasi rischio di scalate esterne. Generali gestisce 900 miliardi di risparmio ed è determinante anche come acquirente di titoli di Stato italiani.

La prima spaccatura Delfin-Caltagirone, a metà aprile in occasione dell'assemblea Mps, dopo sei anni di cammino a braccetto, ha sparigliato nuovamente le carte. Il ritorno in sella di Lovaglio ha provocato un ritorno di fiamma del terzo polo con Banco Bpm, tanto caro al ministro Giorgetti. Una soluzione che proprio ieri è stata proposta dal cda della banca milanese e che oggi verrà discussa dal cda di Siena. Ma rispetto a un anno e mezzo fa i francesi del Crédit Agricole sono saliti dal 9 al 23% nella banca

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

guidata da Giuseppe Castagna, una presenza oggi considerata ingombrante. In caso di fusione Mps-Banco i francesi diventerebbero i primi azionisti del nuovo gruppo con una voce importante anche su quel 13,2% di Generali che rappresenta l'ago della bilancia degli equilibri triestini. Una soluzione probabilmente gradita al ceo Philippe Donnet ma molto meno a Palazzo Chigi.

La zampata di Intesa arriva dunque in un momento cruciale e se da una parte permette la crescita a secondo polo bancario nazionale di Unipol-Bper dall'altra tiene per sè il biglietto di primo azionista di Mediobanca e Generali. Per farne che cosa lo si capirà nelle prossime settimane. Certo una fusione Intesa Sanpaolo-Generali farebbe nascere il primo gruppo bancario assicurativo paneuropeo, un colosso da oltre 150 miliardi di valore di mercato.

C'è solo una persona che potrebbe mettersi di traverso al disegno di Messina e si chiama Andrea Orcel, il numero uno di Unicredit. Respinto in Italia per l'assalto al Banco Bpm ha quasi conquistato la tedesca Commerzbank nonostante le barricate del governo Merz. Ora, con Intesa in campo, potrebbe ritornare all'attacco. Orcel potrebbe chiedere a Caltagirone di vendergli il suo 13,5% di Mps, invece che consegnarlo all'Opas di Intesa. L'imprenditore romano torna così al centro dell'attenzione in virtù dei suoi pacchetti azionari strategici (Mps e Generali) che fanno gola ai colossi bancari che devono crescere. Inoltre Orcel potrebbe tornare a corteggiare la Delfin per ottenere il pacchetto più consistente di Mps, il 17,5%. In un momento in cui la holding dei Del Vecchio è alla vigilia di un costosissimo riassetto societario che potrebbe richiedere la dismissione del portafoglio partecipazioni accumulate nel tempo.

La mossa di Intesa sposta dunque il risiko su un altro livello, in palio c'è la leadership bancario assicurativa europea e la protezione di Generali. Oltre a due soluzioni diverse per il terzo polo bancario nazionale. Il governo è già diviso sia su quale disegno sostenere sia sull'atteggiamento da prendere nei confronti dell'avanzata dei francesi, sempre pronti a infilarsi nei litigi italiani. ©RIPRODUZIONE RISERVATA

La Stampa

Controllate e partecipate

Bpm vuole le nozze con Mps Ma Intesa lancia l'offerta d'accordo con Bper e Unipol

Ieri convocati i cda, oggi i dettagli del piano per rilevare le attività del Monte Castagna prova a correre ai ripari: aggregazione amichevole da 50 miliardi

CLAUDIA LUISE


Bpm vuole le nozze con Mps
Ma Intesa lancia l'offerta
d'accordo con Bper e Unipol

Governo e Mef informati sulle operazioni
La Lega difende il Banco, FdI e Fi cauti

claudia luise Carlo Messina, dopo quasi due anni passati a osservare le mosse dei concorrenti, entra nel risiko e punta a Mps per arrivare a Mediobanca, quindi alla quota di Piazzetta Cuccia in Generali. In una domenica convulsa per la finanza, l'ad di Intesa Sanpaolo scende in campo con un'offerta concordata con Unipol di cui oggi saranno resi noti i dettagli. Un piano strutturato e solido, sottolineano fonti finanziarie, che potrebbe configurarsi come un'Opas (offerta pubblica di acquisto e scambio). Dopo pranzo, il primo a comunicare l'intenzione di muoversi su Mps è stato l'ad di Banco Bpm, Giuseppe Castagna. Nel pomeriggio è arrivata l'indiscrezione di un cda di Ca' de Sass, convocato già in precedenza, in cui si è discusso dell'operazione alternativa che coinvolge anche Unipol e Bper (di cui gruppo assicurativo e finanziario è azionista di maggioranza).

In serata pure Unipol ha riunito il proprio cda. L'istituto di credito di Siena, quindi, si ritrova da predatore a preda di due proposte concorrenti e molto diverse l'una dall'altra. Banco Bpm, infatti, ha deliberato all'unanimità l'invio a Siena di una manifestazione d'interesse finalizzata ad avviare un confronto per una possibile aggregazione. Il progetto punta alla creazione di un gruppo con una capitalizzazione di mercato superiore ai 50 miliardi di euro, destinato a diventare il secondo operatore bancario nazionale per dimensioni e uno dei principali protagonisti europei del settore.

L'operazione immaginata da Banco Bpm è costruita secondo lo schema del merger of equals, una fusione tra pari che consentirebbe ai due istituti di unirsi preservando identità, marchi, radicamento territoriale e specificità industriali. L'obiettivo è dare vita a una piattaforma bancaria in grado di competere con i maggiori gruppi nazionali ed europei facendo leva sulle economie di scala e sulla complementarità delle attività.

Secondo le stime presentate dall'istituto milanese, l'aggregazione genererebbe sinergie superiori a 1,1 miliardi di euro lordi. Oltre 650 milioni deriverebbero dalla riduzione dei costi operativi, mentre più di 450 milioni sarebbero legati alla crescita dei ricavi attraverso l'integrazione delle reti commerciali e delle fabbriche prodotto. I costi di integrazione ammonterebbero a circa 1,1 miliardi di euro al lordo delle imposte. Sul piano finanziario, Banco Bpm stima per il nuovo gruppo un coefficiente patrimoniale Cet1 intorno al 15%, una creazione di valore pari ad almeno 5,5 miliardi di euro al netto dei costi di integrazione e una capacità di generare a regime circa 6 miliardi di euro di utile netto.

L'integrazione consentirebbe inoltre una copertura geografica particolarmente estesa, con una posizione di leadership per numero di filiali in Lombardia, Toscana e Veneto e un rafforzamento della presenza

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

competitiva nel Centro e nel Sud Italia. La proposta attribuisce inoltre un ruolo significativo al percorso di integrazione di Mediobanca all'interno dell'universo Montepaschi. Secondo l'impostazione illustrata da Banco Bpm, le attività specialistiche e le fabbriche prodotto dei due gruppi potrebbero svilupparsi in modo coordinato, contribuendo alla crescita industriale del nuovo soggetto. Un ulteriore elemento di interesse è rappresentato dalla partecipazione detenuta in Generali, considerata una leva strategica capace di ampliare le opzioni industriali e finanziarie a disposizione del futuro gruppo.

Contrapposta, l'offerta di Messina. Intesa Sanpaolo con Bper, sostenute dall'azionista di riferimento Unipol guidata da Carlo Cimbri, annunceranno stamattina la volontà di acquisire le attività di Mps attraverso una ripartizione degli asset tra i diversi soggetti coinvolti. In questo caso non si tratterebbe della creazione di una nuova entità attraverso un'integrazione paritetica, ma di una vera e propria operazione di acquisizione e successiva redistribuzione delle attività. Intesa Sanpaolo sarebbe interessata principalmente alle attività oggi riconducibili a Mediobanca, con particolare attenzione ai segmenti del corporate banking, del private banking e alle altre attività a maggiore valore aggiunto presenti nel perimetro della controllata, ovvero la partecipazione del 13,32% di Generali. L'istituto potrebbe inoltre rilevare una parte delle attività direttamente facenti capo a Monte dei Paschi, pur dovendo tenere conto dei limiti derivanti dalle quote di mercato già detenute.

Proprio questi vincoli renderebbero centrale il ruolo di Bper. La banca emiliana, partecipata in misura rilevante da Unipol, potrebbe acquisire una quota significativa delle attività bancarie tradizionali del Monte, contribuendo a rendere sostenibile l'operazione sotto il profilo regolamentare e concorrenziale. In questa architettura Bper, guidata da Gianni Franco Papa, non assumerebbe il ruolo di promotore dell'offerta, ma diventerebbe uno dei principali destinatari degli asset che devono essere ceduti nell'ambito della riorganizzazione. Intanto per oggi è anche fissato un cda del Monte dei Paschi, che era già convocato per affrontare temi di governance legati alla sostituzione di alcuni consiglieri dimissionari e si troverà ora a esaminare anche la proposta "amichevole" proveniente da Banco Bpm e l'offerta più "aggressiva" lanciata da Messina con l'appoggio di Cimbri. - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Stampa

Controllate e partecipate

L'ex ministro Tremonti: il risparmio è strategico, l'esecutivo rifletta sull'interesse nazionale

Governo e Mef informati sulle operazioni La Lega difende il Banco, FdI e Fi cauti

Paolo Baroni, Francesco Malfetano


Governo e Mef informati sulle operazioni
La Lega difende il Banco, FdI e Fi cauti

PAOLO BARONI FRANCESCO MALFETANO roma Il governo e il ministero dell'Economia erano stati informati della nuova ondata del risiko bancario che si stava per scatenare.

«Ma siamo solo all'inizio, bisogna capire bene cosa succede» rispondevano ieri sera dai palazzi del potere. E via raffiche di no comment, dal Mef come da palazzo Chigi o dai presidenti delle commissioni parlamentari. Il governo, in prima istanza, osserva, aspetta che tutti gli eserciti siano schierati in campo, perché quello che si presenta certamente come il più grande risiko bancario che l'Italia abbia mai conosciuto è solo all'inizio. «Le operazioni tanto criticate dall'opposizione hanno risvegliato un mercato asfittico» si limitano a far sapere dalla maggioranza.

Ieri prima è stata ufficializzata la notizia della proposta di Bpm a Mps, poi sono arrivate le prime indiscrezioni sull'offerta del trio Intesa-Bper-Unipol sempre sulla banca senese. Mentre i tecnici del Mef puntano sul rialzo dei titoli della banca senese per piazzare al meglio il pacchetto del 4,86% ancora detenuto dallo Stato e valutato circa 1,3 miliardi di euro, a livello di governo si ragione sulle tante variabili che restano ancora aperte.

Ad esempio il presidente della holding Delfin, Francesco Milleri, che è il primo azionista di Mps, e Francesco Caltagirone che è il secondo azionista cosa intendono fare?

Quali progetti hanno? E ancora: Unicredit, che farà? E' vero che è impegnata nella conquista della tedesca Commerzbank, ma la banca guidata da Andrea Orcel si può permettere di far finire gli 800 miliardi di risparmi gestiti dalle Generali sotto l'ombrello dei rivali di Intesa? Quel che è certo è che entrambe le mosse, da un lato quella di Bpm e dall'altro quella di Intesa Sanpaolo, Bper e Unipol, non sono considerate esattamente sovrapponibili al progetto del terzo polo bancario che il governo aveva immaginato nei mesi scorsi di far nascere bloccando l'operazione di Unicredit su Bpm, dove ora però i francesi di Credit Agricole sono i primi azionisti.

Prima di ogni valutazione e posizionamento, ai vertici dell'esecutivo si attende quindi che si chiariscano i contorni di entrambe le operazioni.

La Lega finora ha difeso a spada tratta Bpm, considerata oggi la banca di riferimento del Nord, ma non è detto che tutto il partito di Salvini sia ancora di questa idea, Fratelli d'Italia e Forza Italia invece sono più caute.

La discesa in campo del numero uno di Intesa, Carlo Messina, del resto non può lasciare indifferente Giorgia Meloni che certamente non vedrebbe di buon occhio il fatto che i francesi di Credit Agricole possano in futuro avere voce in capitolo sulle assicurazioni Generali. «Tutte queste attenzioni verso

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Stampa

Controllate e partecipate

Mps - commenta il responsabile economico di Forza Italia, Maurizio Casasco - dimostrano che il governo ha fatto bene a valorizzare questo investimento e a salvare la banca e confermano la vitalità del sistema creditizio italiano. E in questa chiave è stato certamente saggio non intervenire sugli extraprofitti che avrebbero rischiato di danneggiare tutto il sistema nella sua stabilità e credibilità». Riguardo le previsioni su come finirà la partita, il responsabile economico di Forza Italia osseva: «Noi in quanto liberali siamo a favore del mercato, dopodiché se l'offerta di Intesa Sanpaolo sarà confermata potrebbe maturare una soluzione al 100% italiana». In ballo c'è l'interesse nazionale, che Giulio Tremonti vede in qualche modo messo a rischio. L'ex ministro evoca la famosa frase attribuita a Giucciardini in occasione del trattato di Toledo di inizio 500 («Franza o Alemagna purché se magna»), per arrivare a dire che «dal "purché se magna" si potrebbe arrivare al "non se magna e basta". Il rischio - aggiunge - è quello di perdere tutto, a vantaggio tanto di Franza che di Alemagna. Per un Paese che ha ancora una massa enorme di risparmio e nella prospettiva non remota di una prossima crisi finanziaria, forse è il caso di riflettere sull'interesse nazionale». - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Stampa

Controllate e partecipate

Il risiko di Messina

L'ad del big bancario punta a Siena per avere il controllo Meobanca e il 13% delle Generali Nagel consulente Unipol. L'incognita maggiore resta Unicret che vuole crescere in Italia


Il risiko di Messina

Giuliano Balestreri Gianluca Paolucci Che non sarebbe stata un'estate tranquilla per la finanza italiana era chiaro da tempo. L'ingresso nella partita di Intesa Sanpaolo, prima banca del paese rimasta finora sugli spalti a osservare i concorrenti più piccoli sgomitare, cambia però radicalmente lo scenario. Il gruppo, con quasi mille miliardi di attivi e oltre 600 miliardi di raccolta diretta, ha una forza non solo economica che non ha paragoni per la finanza italiana. Carlo Messina, il manager che guida la banca dal 2015, ha passato gli ultimi due anni a rispondere con la medesima formula («siamo solo spettatori», appunto) alle domande dei giornalisti sul risiko bancario in corso. Ma è chiaro gli spettatori non sono quasi mai disinteressati, tanto meno quando la partita riguarda l'assetto futuro della finanza del paese.

L'operazione che ha preso forma nella giornata di ieri prevede una spartizione del gruppo Mps-Mediobanca tra Intesa appunto e l'emiliana Bper, controllata dal gigante assicurativo Unipol, che si avvale della consulenza dell'ex ad di Mediobanca, Alberto Nagel. A Bper, guidata da Gianni Franco Papa, dovrebbero andare le attività bancarie di Mps. Mentre a Intesa, che per i vincoli antitrust non può crescere né negli sportelli e neppure nelle assicurazioni, andrebbe Mediobanca. Mandando a monte - è il caso di dire - non solo la fusione tra Mps e Mediobanca perseguita dall'ad di Siena Luigi Lovaglio. Ma anche o forse soprattutto l'aggregazione tra Montepaschi e Banco Bpm, che pure ha (o meglio avrebbe, o forse aveva) la benedizione del governo.

L'accavallarsi di voci e scenari, a ridosso del fine settimana, ha costretto il numero uno di piazza Meda, Giuseppe Castagna, a giocare d'anticipo.

Dopo un cda convocato d'urgenza nella giornata di sabato, Castagna ha lanciato la sua proposta per una fusione tra Banco e Mps della quale si parla da tempo. Un progetto che dopo l'assemblea che a Siena ha sancito il ribaltone - con Lovaglio rieletto alla guida grazie anche al voto a suo favore di Banco Bpm - è sembrato una evoluzione quasi naturale di tutto quello che è successo dal novembre del 2025 in avanti, con il collocamento del 15% della banca senese da parte del Tesoro e con la successiva offerta su Mediobanca. Tutto questo ovviamente non poteva sfuggire agli "spettatori" tutt'altro che disinteressati dei quali abbiamo parlato sopra.

Anche perché in fondo a tutta la catena Mps-Mediobanca c'è il 13% delle Generali, la "cassaforte" della finanza italiana, da sempre al centro di mire e ambizioni di chiunque voglia stabilire il suo primato sugli assetti finanziari italiani.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Stampa

Controllate e partecipate

Spesso con l'argomento della sua difesa dalle mire e ambizioni di altri. A proposito, i limiti antitrust impediscono di fatto a Intesa qualunque iniziativa diretta sulle Generali. La banca nata 20 anni fa esatti dalla fusione tra Sanpaolo Imi e Banca Intesa primeggia anche nelle polizze, con oltre 176 miliardi di raccolta assicurativa.

Prendere Mediobanca significa diventare anche il primo socio di Generali, superando i soci privati Delfin, Caltagirone e Benetton e superando anche Unicredit, che ha costruito nei mesi scorsi una posizione di poco inferiore al 10% nel Leone. Non a caso, i primi rumors di un possibile intervento di Intesa nel riassetto in corso sono stati collegati proprio alla necessità di dare un assetto "stabile" all'azionariato delle Generali. Mettendo in mani sicure la quota che fu di Mediobanca e grazie alla quale Mediobanca ha governato di fatto le Generali per decenni.

Da oggi, restano sul tavolo una serie di incognite. Alcune troveranno una risposta nelle prossime ore o giorni, a comunicare dalla posizione del governo.

L'esecutivo di Giorgia Meloni ha avuto un ruolo determinate nella prima fase, bloccando l'offerta di Andrea Orcel su Banco Bpm e fino al successo dell'Ops di Montepaschi su Mediobanca. Per poi assumere una posizione di neutralità nel momento del cambio di governance in Mps, nell'aprile scorso. Così come sarà da vedere la posizione dei soci privati della filiera Mps-Mediobanca-Generali, Caltagirone e Delfin in primis, determinanti per il successo di qualunque operazione, lungamente alleati ma le cui strade si sono divise a Siena. La scelta per Mps, che oggi riunisce il cda, è più semplice. L'offerta di Intesa-Bper significa la fine del progetto dell'ad Lovaglio, quella di Banco Bpm può al contrario rappresentarne come detto la naturale evoluzione. L'incognita maggiore riguarda però Unicredit, che proprio adesso sembra sul punto di raggiungere i suoi obiettivi con la tedesca Commerzbank. L'ad Andrea Orcel non ha mai abbandonato l'idea di crescere ancora in Italia. E Mps rappresenta l'unica opportunità percorribile, escludendo un improbabile ritorno su Bpm. L'alternativa per Unicredit è tra abbandonare le ambizioni di crescere nel mercato domestico o andare allo scontro con la rivale di sempre. Di certo, da ieri nessuno può più dirsi spettatore. - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Libero

Controllate e partecipate

RIPARTE IL RISIKO BANCARIO

Si riapre la battaglia peril Monte dei Paschi Bpm propone le nozze e anticipa Intesa Sanpaolo

L'ad Castagna lancia l'idea di fondersi con Siena, aggregazione per dare vita al secondo polo bancario italiano: valore 50 miliardi, con 6 miliardi di utili Ma arriva il contrattacco di Messina: offerta con Bper per prendere Mps

BENEDETTA VITETTA


8 Libero ITALIA

RIPARTE IL RISIKO BANCARIO

Si riapre la battaglia per il Monte dei Paschi Bpm propone le nozze e anticipa Intesa Sanpaolo

L'ad Castagna lancia l'idea di fondersi con Siena, aggregazione per dare vita al secondo polo bancario italiano valore 50 miliardi, con 6 miliardi di utili Ma arriva il contrattacco di Messina: offerta con Bper per prendere Mps

L'ANDAMENTO PER IL PREZZO DEL GREGGIO

Opec+ aumenta la produzione di petrolio

In una domenica di giugno già troppo afosa, da Milano riparte, a sorpresa, il risiko bancario. Ecco che ieri di buon ora il board di Banco Bpm, capitanato da Giuseppe Castagna, ha lanciato una proposta di matrimonio a Mps, l'istituto guidato dal «mago dei numeri» Luigi Lovaglio, che porta in dote due veri gioiellini: Mediobanca e la quota di Generali. Due tesoretti che, da sempre, fanno gola a tutti.

L'operazione creerebbe un gruppo con una capitalizzazione potenziale superiore ai 50 miliardi di euro, sinergie lorde sopra 1,1 miliardi e utili a regime stimati attorno ai sei miliardi e dando così vita al secondo gruppo bancario italiano per dimensioni, alle spalle di Intesa Sanpaolo. Un'offerta che consentirebbe la creazione di un nuovo gruppo bancario e finanziario, capace di «competere, per dimensioni, eccellenza di prodotti e potenziali economie di scala, con i principali operatori bancari e finanziari nazionali ed europei, preservando al contempo i punti di forza e le specificità delle due realtà». si legge in una nota della banca. Il primo passaggio sarà il cda in programma oggi, dopo la nota con cui Siena ha scelto, per ora, di non commentare.

FUSIONE TRA UGUALI Si tratterebbe di un merger of equals, (tradotto, una fusione tra uguali, ndr). Resta, però, cruciale il ruolo di Crédit Agricole, primo azionista del Banco che già in pancia il 22,9% del capitale e che può salire fino al 29,9%. La proposta di Bpm è stata approvata ieri all'unanimità dal board della banca milanese, inclusi i quattro consiglieri del gruppo francese, circostanza che va letta come un segnale importante per la sostenibilità dell'operazione.

Secondo alcuni analisti, l'ad Castagna ha voluto giocare d'anticipo visto che negli ultimi giorni stavano aumentando i rumors su possibili iniziative alternative attorno a Mps.

Del resto il mercato aveva registrato movimenti significativi sia sul titolo del Banco sia su quello di Bper, controllata da Unipol. Proprio la compagnia assicurativa bolognese, guidata Carlo Cimbri, è comparsa nel libro soci dell'ex Popolare di Milano con una partecipazione dell'1,5%, pari a un investimento di circa 300 milioni di euro. Un attivismo che aveva alimentato una serie di indiscrezioni su possibili manovre in corso tra Bologna e Modena. La domanda che ora circola negli ambienti finanziari è sapere quale sarà la reazione dell'esecutivo davanti a questo nuovo scenario?

«Ricordo che ai tempi del governo Renzi le banche fallivano, ai nostri tempi ora si scannano per accaparrarsele.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Libero

Controllate e partecipate

Quello che ora io ho a cuore è il destino del Mps che penso debba essere preservata come banca e per la senesità dell'istituto. Certo che si dovesse andare verso qualche tipo di aggregazione era più che probabile. Finora la Lega ha sempre difeso con forza l'italianità del sistema bancario. Eppure il nuovo gruppo, se la fusione andrà in porto, potrebbe presentare una significativa presenza francese nel proprio azionariato, grazie al peso di Crédit Agricole in Banco Bpm. Come conciliare le due cose? «Non ho i numeri esatti e non posso dare una risposta definitiva, ma il tema esiste. Il peso di Crédit Agricole è rilevante e va tenuto in considerazione. Se necessario, spetterà agli azionisti italiani riequilibrare gli assetti» ha raccontato a Libero, Claudio Borghi, senatore della Lega e uno dei responsabili economici del Carrobbio. Molto più tagliente la dichiarazione di Giulio Tremonti, più volte ministro dell'Economia e delle Finanze nei governi Berlusconi: «Franza o Alemagna purché se magna, questa è la frase attribuita a Guicciardini dopo il trattato di Toledo all'inizio del 500. Venendo al risiko bancario di queste ore, l'impressione è che il risiko diventi un rischio e che il rischio sia per l'Italia nel suo insieme nazionale non più «purchè se magna» ma «non se magna e basta». Il rischio è perdere tutto, a vantaggio tanto di Franza che di Alemagna. Per un Paese che ha ancora una massa enorme di risparmio e nella prospettiva, non remota, di una crisi finanziaria prossima ventura, forse è il caso di riflettere sull'interesse nazionale».

Sull'accelerazione del risiko è intervenuto pure Pierantonio Zanettin, senatore di Forza Italia e presidente della Commissione parlamentare di inchiesta sul sistema bancario finanziario e assicurativo: «Le iniziative di questi giorni e di queste ore da parte di gruppi bancari importanti come Intesa e Banco Bpm dimostrano la vitalità del sistema finanziario italiano e l'efficacia del percorso intrapreso dal governo per la valorizzazione del Monte dei Paschi di Siena».

TUTTI AL TAVOLO Penserete che il pomeriggio sia finito con la proposta di Bpm di convolare a nozze con la senese Mps. Ma non è proprio andato così, il bello è venuto nella seconda parte del pomeriggio quando il ceo di Intesa Sp, Carlo Messina, che, per un anno e mezzo, ha scelto di restare alla finestra senza toccar palla nel risiko: «Ci sono combattimenti come un vero Far West, noi ci tiriamo fuori». Ma, alla fine, ha deciso di entrare in partita per chiudere definitivamente il dossier. L'ipotesi, secondo il Financial Times, è fare un'offerta concorrente allo studio di Intesa Sanpaolo e Bper. Bper rileverebbe le attività bancarie del Monte, mentre Intesa prenderebbe Mediobanca e, con essa, la quota di circa il 13% in Generali. Lo schema dividerebbe il perimetro costruito da Mps: da una parte la banca commerciale, che rafforzerebbe Bper per scala e presenza territoriale; dall'altra Mediobanca, con investment banking, wealth management, consumer finance e partecipazione nel Leone, che finirebbe sotto il controllo di Ca' de Sass, rafforzando Intesa anche nel risparmio gestito e nell'assicurativo. Nella serata di ieri è iniziato il board. La mossa avrebbe già l'avallo di Unipol, azionista di riferimento di Bper, e il gruppo- presieduto da Carlo Cimbri - avrebbe scelto Alberto Nagel come advisor. Intesa ha rifiutato di commentare con il Ft, Bper non ha risposto alle richieste e Mps ha dichiarato al quotidiano britannico

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

di non essere a conoscenza di alcuna presunta offerta congiunta di Intesa-Bper. Siena resta così al centro di una partita che a questo punto può davvero ridisegnare gli equilibri tra banche, Mediobanca e Generali. Più che profetica, insomma, è una delle ultime dichiarazioni del numero uno di Siena, Lovaglio, che nei giorni scorsi aveva dichiarato: «Tutte le strade portano a Siena». © RIPRODUZIONE RISERVATA.

L'Economia del Corriere della Sera

Controllate e partecipate

WELFARE, CDP&MEDIA ECCO LA FONDAZIONE DI SARDEGNA

Breve ritratto di uno degli enti di origine bancaria più attivi e meno conosciuti, guidato da Giacomo Spissu, anche vicepresidente Acri È il secondo socio di Bper, dopo Unipol, e primo azionista singolo di Cassa Depositi, dopo il Mef. Ora arriva anche «La Stampa»

EDOARDO DE BIASI


WELFARE, CDP &MEDIA
ECCO LA FONDAZIONE DI SARDEGNA

Breve ritratto di uno degli enti di origine bancaria più attivi e meno conosciuti, guidato da Giacomo Spissu, anche vicepresidente Acri È il secondo socio di Bper, dopo Unipol, e primo azionista singolo di Cassa Depositi, dopo il Mef. Ora arriva anche «La Stampa»

EDOARDO DE BIASI

«Non si può conoscere veramente la natura e il carattere di un uomo fino a che non lo si vede gestire il potere», ha detto Sofocle. Le fondazioni bancarie, al di là dei compiti sociali, sono un momento di potere. Quali sono le più importanti? Ovviamente la Cariplo, presieduta da Giovanni Azzone, vicino all'ex presidente Giuseppe Guzzetti e la Compagnia di Sanpaolo guidata da Marco Gilli. Insieme ad altre fondazioni detengono un'importante quota di Intesa Sanpaolo. A novembre 2024 i presidenti della Compagnia di San Paolo, Cariplo, Cr Firenze, Cariparo, Carisbo e fondazione Cuneo hanno sottoscritto un patto che controlla il 17,8% della banca. Motivo? La preventiva consultazione e il voto di una lista congiunta per la nomina del consiglio e del comitato di gestione.

In un'epoca governata dal caos, le fondazioni rappresentato la stabilità.

Sono 84 e operano in numerosi campi: dal welfare alla cultura, dall'innovazione alla sostenibilità, dall'educazione alla ricerca. La loro missione è favorire uno sviluppo sostenibile e inclusivo delle comunità di riferimento e dell'intero Paese. Dalla loro istituzione a oggi hanno erogato oltre 30 miliardi di euro attraverso quasi 500mila iniziative e investito risorse significative per perseguire gli obiettivi stabiliti dalla legge: l'utilità sociale e la promozione dello sviluppo economico. Le risorse provengono dagli utili generati dall'investimento dei loro patrimoni, che, complessivamente, ammontano a oltre 42 miliardi.

Nell'isolaAl di là della Cariplo e della Compagnia San Paolo, c'è un terzo ente, di cui si parla poco, che ha un peso specifico rilevante: la Fondazione di Sardegna, guidata da Giacomo Spissu. Il presidente, in carica dal 2022, riveste anche il ruolo di vicepresidente dell'Acri con delega al Mezzogiorno. Spissu ha preso il posto di Antonello Cabras.

Anche la Fondazione di Sardegna è persona giuridica privata senza fini di lucro, dotata di piena autonomia statutaria e gestionale. In particolare, promuove lo sviluppo socioeconomico, anche assumendo partecipazioni in imprese bancarie e finanziarie che operano sul territorio. Il suo patrimonio ha visto un incremento significativo negli ultimi anni. Dagli attuali 981 milioni è prevista la crescita a oltre un miliardo entro il 2027.

Di norma agisce entro i confini regionali, ma può estendere la sua operatività al di fuori. Non è un caso che sia titolare del 7,4% di Bper dove si sono fuse Carige e Popolare di Sondrio.

L'omonimo gruppo comprende anche Bibanca e il Banco di Sardegna. È sesta per attivi dietro a Intesa

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Sanpaolo, UniCredit, Cdp, Mps-Mediobanca, Banco Bpm e Iccrea.

Bper nasce come banca popolare nel 1867 con la denominazione di Banca Popolare di Modena. Nel 1983 ha assunto il nome di Banca Popolare dell'Emilia, poi sostituito con Banca Popolare dell'Emilia-Romagna dopo la fusione con la Banca Popolare di Cesena. Nel 2016, con la trasformazione da popolare a società per azioni, la denominazione è diventata Bper. L'attuale amministratore delegato è Franco Papa, indicato dalla lista di Unipol, presieduta da Carlo Cimbri e primo azionista con il 20% (a cui va aggiunto uno share swap del 4,77%).

Il numero uno è Fabio Cerchiai mentre Antonello Cabras è vicepresidente e consigliere indipendente. Nel 2024 la Fondazione di Sardegna ha presentato una sua lista composta da sette nomi. Nel cda Bper, oltre a Cabras, siedono tre rappresentanti: Valeriani, Farre e Pilloni. Ma non finisce qui. In pochi ricordano che la Sardegna è il maggior ente presente nel capitale della Cassa depositi e prestiti. Detiene infatti l'1,75% del capitale. La Cdp è una società per azioni a controllo pubblico. Azionista di maggioranza è il ministero dell'Economia (82,77%).

Soci di minoranza sono le fondazioni bancarie (17,23%). La governance ha stabilito che il ministero nomina l'amministratore delegato (Dario Scannapieco) e gli enti il presidente (Giovanni Gorno Tempini). Non bisogna poi dimenticare Bios, programma di innovazione rivolto ai settori della bioeconomia, dei biomateriali, della chimica verde, del waste management e dell'agritech in collaborazione con Eni e Bf.

L'ultima operazioneIn un portafoglio così variegato non poteva mancare l'editoria. La settimana scorsa il gruppo Sae ha annunciato l'acquisizione del quotidiano La Stampa. «Per favorire questo processo il gruppo Sae ha costituito una subholding, Sae Piemonte (con Sae al 51% e Toto Holding al 49%), finalizzata alla partecipazione di maggioranza nella società La Stampa Sae che sarà proprietaria della testata». La governance prevede la nomina di Massimo Briolini come ceo, la presidenza sarà affidata a Paolo Ceretti. Tra gli azionisti figurano Fondazione di Sardegna, Carimonte Holding, Sportcast, Reale Mutua e Toto Holding. Nella nota si sottolinea che l'acquisizione nasce per garantire «continuità e stabilità industriale all'interno di un progetto ambizioso fondato su indipendenza editoriale, affidabilità, rispetto dell'identità della testata e della sua vocazione territoriale, nazionale e internazionale». C'è poco da aggiungere. La fondazione di Sardegna, il suo presidente Spissu e gli uomini vicini all'ente sanno muoversi nell'intricato mondo del potere italiano. Senza farsi notare hanno costruito un perfetto puzzle che si compone di welfare e banche, fino all'editoria. E come dice un vecchio proverbio sardo «Traballu continuu binchet tottus sas cosas» (Il lavoro assiduo vince ogni cosa). © RIPRODUZIONE RISERVATA.

L'Economia del Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Il fischio d'inizio della relazione annuale del presidente Covip Ventoruzzo e il mercato unico dei capitali Laterza al Forum sulla mobilità con Jean Todt

PREMIO MENICHELLA A PROVASOLI E CONTINELLA GOVERNO IN MASSERIA PEPE NEI FONDI PENSIONE

CARLO CINELLI E FEDERICO DE ROSA


PREMIO MENICHELLA A PROVASOLI E CONTINELLA
GOVERNO IN MASSERIA
PEPE NEI FONDI PENSIONE

La partita sui fondi pensione comincia questa settimana e non sarà una passeggiata. La portabilità, attesa dal primo luglio e aggiornata ad ottobre, con conseguente "spostamento" anche dei contributi dei datori di lavoro, mette in discussione il sistema dei fondi negoziali e alletta banche e assicurazioni su un plateau miliardario.

Schieramenti ampi e articolati si stanno muovendo. Basti pensare all'avviso comune firmato alla fine del mese scorso da Confindustria, Confcommercio, Confesercenti, Confservizi, Legacoop, Confcooperative, AGCI, Confartigianato, CNA, Casartigiani e Confapi e da Cgil, Cisl e Uil a tutela delle prerogative dei negoziali (la portabilità? «solo se il CCNL di riferimento lo prevede espressamente») . Per questo va in agenda al primo posto la relazione annuale che il presidente della Covip, Mario Pepe, leggerà mercoledì alla Camera. Pepe, medico endocrinologo, ex deputato forzista nominato dal governo Meloni a dicembre '24, dovrà gestire anche il nuovo arbitro per le controversie previdenziali mentre si allarga il raggio d'azione della commissione.

Amf ItaliaVolendo allargare il tiro, in attesa di Pepe, oggi è in programma l'incontro annuale di Amf Italia, la ex Assosim guidata da Marco Ventoruzzo.

Al centro del dibattito vi saranno infatti i nuovi prodotti finanziari che l'Europa sta disegnando con la Savings and Investments Union per favorire nuovi finanziamenti all'economia reale. A parlarne saranno, tra gli altri, Enrico Letta (presidente Arel) il cui rapporto anticipava alcuni dei principali contenuti del nuovo framework regolamentare, il sottosegretario al Mef Federico Freni e i principali esponenti dell'industria.

Tutti da VespaL'altro evento clou della settimana è la sesta edizione del Forum in masseria, da venerdì a domenica, organizzato da Bruno Vespa con Comin & Partners. Come sempre, il presidente della "terza camera" è in grado di chiamare a raccolta mezzo governo, opposizione e ospiti istituzionali di primo livello. Tra i molti la presidente Ue Roberta Metsola, e il vicepresidente della commissione Raffaele Fitto. Nella squadra dei ministri giocheranno Marina Calderone (Lavoro), Carlo Nordio (Giustizia), Gilberto Pichetto Fratin (Ambiente), Adolfo Urso (Imprese), Francesco Lollobrigida (Agricoltura), Andrea Abodi (Sport), Matteo Piantedosi (Interni), Gianmarco Mazzi (Turismo) e Antonio Tajani (Esteri). Per l'Economia ci sarà il viceministro Maurizio Leo, per le Infrastrutture Edoardo Rixi. Opposizione con Carlo Calenda e Giuseppe Conte. Mondo imprenditoriale in forze con, tra i molti, Federica Brancaccio (Ance), Luca De Meo (Kering), Emanuela Trentin (Veolia), Ornella Barra (Boots), Stefania Pompili (Sopra Steria).

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

L'Economia del Corriere della Sera

Controllate e partecipate

Mobilità assicurataOggi alla Triennale di Milano quinta edizione del Forum «The Urban Mobility Council», il Think Tank promosso da Unipol dedicato alla mobilità urbana. Sul palco l'inviato speciale Onu per la sicurezza stradale Jean Todt, Matteo Salvini, Attilio Fontana, Geronimo La Russa (Aci). Per Unipol interverrà l'amministratore delegato Matteo Laterza.

La scuola del CrevalA fine mese, martedì 23, è prevista la cerimonia di assegnazione del «Premio Donato Menichella»: premiato per gli Studi socio-economici sarà Angelo Provasoli, rettore emerito della Bocconi che terrà una lectio magistralis dedicata a "L'informazione contabile. Dottrina e prassi nei contesti di ieri e di oggi". La laudatio del premiato sarà svolta da Mario Monti. Il premio per la Politica monetaria e creditizia andrà invece a Banca Agricola Popolare di Sicilia - Baps e verrà ritirato dall'amministratore delegato Saverio Continella. Il Premio Donato Menichella per il Mecenatismo imprenditoriale e culturale sarà conferito a Riccardo Cassetta, amministratore unico di Olio Levante. Il premio intitolato all'ex governatore della Banca d'Italia alla Baps, in particolare, corona un importante ciclo. In meno di dieci anni Continella, un ex Creval, ha rovesciato il destino della "vecchia" Agricola di Ragusa (135 anni di storia) facendone la prima banca siciliana, con alleanze, focus di momento sul risparmio gestito e un accorto rapporto con la Vigilanza di Bankitalia. Vista la cronaca di questi mesi, dopo Luigi Lovaglio va detto che la scuola Creval è di successo.

© RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Repubblica (ed. Bologna)

Controllate e partecipate

il programma

Tra la storia e il futuro Repubblica delle Idee riapre la piazza e l'Arena

Da venerdì a domenica oltre 80 eventi, anche al Modernissimo Politica al centro del dibattito, da Schlein a Conte, da Prodi a Renzi

EMANUELA GIAMPAOLI


Tra la storia e il futuro Repubblica delle Idee riapre la piazza e l'Arena

Da venerdì a domenica oltre 80 eventi, anche al Modernissimo Politica al centro del dibattito, da Schlein a Conte, da Prodi a Renzi

Scrivere insieme ai lettori le prime pagine di domani. O almeno immaginarle, sognarle, anticiparle. È in fondo questo Repubblica delle idee - il nostro festival, la vostra festa - che torna dal 12 al 14 giugno in città anche per l'edizione 2026, intitolata "Una storia di futuro, il futuro della storia". E visto che quest'anno celebriamo il nostro mezzo secolo, tra le tappe importanti, c'è proprio RepIdee che debuttò qui nel 2012, girò per l'Italia, per poi fare ritorno nel 2017 e da allora la accogliamo ogni anno. A curare il programma è Silvia Barbagallo, un cartellone con decine di incontri, talk, conversazioni e interviste con le firme del giornale, i politici, gli intellettuali, i musicisti e gli ospiti internazionali, come sempre in un dialogo aperto e continuo con chi legge il quotidiano. Il programma dettagliato è online, con la possibilità di prenotare gli eventi così da poter costruire la propria agenda del festival.

Tre giorni che inizieranno alle 9 alla Libreria Coop Ambasciatori con la rassegna stampa mattutina di Luca Bottura e Laura Pertici, mentre il quartier generale sarà ancora una volta l'Arena del Sole, tra le sue sale e il chiostro dove si incontrano tutti: ospiti, giornalisti, lettori, curiosi. Ma RepIdee sarà anche tra gli stucchi e i velluti rossi del Modernissimo e nel cuore della città, in piazza Maggiore. Il taglio di nastro ufficiale è venerdì 12 alle 10.30 all'Arena del Sole con il direttore Mario Orfeo, il caporedattore di Bologna Giovanni Egidio, il sindaco Matteo Lepore e il presidente Michele de Pascale che a seguire si farà intervistare sul futuro dell'Emilia Romagna.

Una grande agorà dove saranno presenti i leader della sinistra con lo sguardo rivolto inevitabilmente al 2027 e al campo largo: con Elly Schlein intervistata dal direttore Orfeo, Giuseppe Conte, Matteo Renzi, Angelo Bonelli e Nicola Fratoianni. Ci sarà pure Silvia Salis, la sindaca di Genova, per dialogare con i colleghi di Roma, Roberto Gualtieri, e di Bologna, Lepore. E diranno la loro i padri nobili del centro-sinistra come Romano Prodi e Achille Occhetto. A parlare del mondo ci saranno le firme del giornale che in questi anni hanno scritto sotto le bombe come la giornalista Ruwaida Amer da Gaza, l'inviato Fabio Tonacci che darà conto del suo reportage in Sudan mentre Ahmet Altan spiega cosa succede nella Turchia di Erdogan. Si discute di intelligenza artificiale con Massimo Adinolfi, Alessandro Aresu, Francesca Lagioia e Alec Ross, si indaga quella umana con Alessandro Bergonzoni, Concita De Gregorio, Matteo Lancini, Vittorio Lingiardi, Michela Marzano, Stefano Massini, Massimo Recalcati. E poi i grandi autori, come la Pulitzer Cristina Rivera Garza, Eshkol Nevo, Roberto Saviano e infine la musica con Ditonellapiaga e Malika Ayane. Voci, dialoghi, pensieri per credere che c'è ancora domani.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Affari & Finanza

Coop e Cooperazione

La battaglia della pasta i supersconti spaccano la filiera

Filiera Italia attacca le promozioni che comprimono i margini di pastifici e agricoltori. Ma per l'industria della trasformazione sono un argine contro l'inflazione

Federico Formica


La battaglia della pasta
i supersconti spaccano la filiera

Idee per la crescita

L'allarme lo ha lanciato Filiera Italia: quasi metà della pasta venduta nei supermercati italiani viene acquistata in promozione con sconti medi del 30 per cento. Pacchi a prezzi stracciati, offerte "prendi tre paghi due", sconti continui sono, certo, un vantaggio immediato per i consumatori, in una fase in cui i prezzi alimentari restano elevati, ma stanno anche aprendo uno scontro dentro la filiera agroalimentare italiana. Da una parte c'è Unione italiana food, l'associazione che rappresenta le industrie della trasformazione alimentare, secondo cui il sistema delle promozioni, se segue le regole, non danneggia il mercato, tantomeno gli attori più piccoli. Dall'altra c'è proprio Filiera Italia, che riunisce aziende del food, organizzazioni agricole e consorzi, e denuncia invece una spirale di dumping sui prezzi capace di comprimere i margini di tutta la catena produttiva, dai pastifici agli agricoltori. Il tema arriva in un momento delicato per i consumi. Secondo i dati Istat preliminari di maggio, l'inflazione generale è salita al 3,2 per cento, trainata soprattutto dall'aumento dei prezzi energetici e dei trasporti con gli alimentari che hanno confermato il trend di crescita. Guardando più indietro, tra il 2021 e il 2025 il carrello della spesa è rincarato del 24%, contro il +17,1% dell'indice generale dei prezzi. Per la pasta la tendenza è un po' diversa. Dopo il forte aumento dei prezzi tra 2022 e 2023 il mercato si è stabilizzato, pur senza tornare ai livelli pre-crisi. Filiera Italia calcola che il prezzo medio della pasta nella Gdo sia sceso del 4,4% nell'ultimo anno.

È in questo contesto che le promozioni sono diventate sempre più aggressive. Secondo Luigi Scordamaglia, ad di Filiera Italia, la pressione promozionale sulla pasta avrebbe ormai raggiunto livelli record. «Ricordiamoci che in Italia esiste già una norma sulle pratiche commerciali sleali che vieta la vendita sotto i costi di produzione. La nostra battaglia è portarla anche a livello europeo», spiega.

Nel mirino ci sono soprattutto le grandi centrali di acquisto della Gdo, accusate di usare la pasta come prodotto-civetta per attirare clienti nei supermercati. «Non si può svalorizzare un prodotto con simili aggressioni promozionali, perché così non si riconosce la qualità che si produce a monte», sostiene Scordamaglia. Secondo il manager, il rischio è simile a quello visto in altri settori, «dalle banche alla telefonia», dove la competizione esasperata avrebbe finito per favorire concentrazioni del mercato, a scapito delle aziende medio-piccole e dei consumatori.

Per questo Scordamaglia insiste sulla necessità di introdurre una nuova norma contro il "predatory price" e rafforzare strumenti come i contratti di filiera pluriennali e la Cun, la Commissione unica nazionale del grano duro, per garantire maggiore trasparenza e distribuire i margini

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

in modo più equo. I contratti di filiera sono forse l'unico tema sul quale concorda Unione italiana food. Che rivendica un accordo con Confagricoltura, rinnovato periodicamente, per premiare qualità e sostenibilità remunerando in modo giusto gli agricoltori. Secondo Mario Piccialuti, direttore generale di Unionfood, il problema non sono le promozioni, «regolamentate da un Dpr del 2003 che stabilisce limiti molto chiari al cosiddetto sottocosto». Che, ad esempio, non può riguardare più di 50 referenze contemporaneamente e non più di tre all'anno per

lo stesso marchio. Secondo Piccialuti «è un eccesso di promozioni concentrate su un prodotto che può finire con il danneggiarne il valore percepito e il fenomeno non riguarda soltanto i grandi marchi. Vedo anche piccole insegne che mettono in promozione brand locali o poco conosciuti», osserva. E aggiunge: «Esiste una legge ed esistono autorità di controllo tra le migliori in Europa. Se venissimo a conoscenza di violazioni saremmo i pr

imi a segnalarle». Per Unione italiana food non sono le offerte in sé a danneggiare la filiera, soprattutto mentre il potere d'acquisto delle famiglie continua a ridursi. «Offrire un prodotto di qualità a un prezzo accessibile ha un valore sociale», sostiene Piccialuti. Il tema semmai è di percezione: «Una porzione di pasta da 70 grammi costa pochi centesimi: forse troppo poco in relazione al valore nutritivo e alla qualità media del prodotto ch

e va in scaffale». Il vero elefante nella stanza, denuncia il direttore generale di Unionfood, è «l'onda lunga dei ricari. Le industrie della trasformazione stanno assorbendo una parte consistente degli aumenti di costo legati a energia, plastica, carta, trasporti e materie prime. Stiamo tirando la cinghia per andare incontro al consumatore, ma l'aumento allo scaffale è questione di tempo, e anche la grande distribuzione dovr

à prenderne atto». In un contesto di inflazione e incertezza, acquistare a prezzo scontato un pacco di pasta è un toccasana, sottolinea Anna Rea, presidente dell'associazione di consumatori Adoc: «Un aiuto alle famiglie in una fase in cui il carrello della spesa resta molto caro», spiega. Secondo Rea, il rischio è che una competizione sempre più aggressiva riduca la trasparenza del mercato o finisca per favorire solo i gruppi più grandi. E occhio al volantino, perché «quando un'insegna abbassa il prezzo della pasta bisogna fare attenzione agli aumenti su altri prodotti: è un modo per recuperare sui margini», osserva. Coop ed Esselunga, interpellate per questo articolo, hanno preferito non rilasciare dichiarazioni. ©RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Economia del Corriere della Sera

Coop e Cooperazione

Dopo Smeraldina, il nuovo investimento dei Solinas

Con Santa Lucia cresce il polo delle acque di Sardegna

ENRICA RODDOLO



L'acqua è un affare di famiglia da quattro generazioni. L'acqua che sgorga nel cuore incontaminato della Gallura in Sardegna. E dopo Smeraldina, la nuova avventura si chiama Santa Lucia», racconta Mauro Solinas, presidente e amministratore delegato di Gms holding, che controlla Alb Acqua leggera e bibite, sede a Tempio Pausania, in tavola con Smeraldina. Della holding fa parte anche Gam, acronimo di Gallura acque minerali. Poi c'è Smeraldina Corporation negli Usa, e ancora Nuragheland e ora l'Acqua Minerale Santa Lucia. «Dopo i primi passi nel settore di nonno Nicolò nel 1920, mio padre, Giovanni Maria Solinas, nato nel 1926, iniziò a vendere bibite fatte in casa. Nel 1955 lanciò Plubium, una gazzosa», ripercorre Solinas.

Come è nata poi più di 40 anni fa l'idea delle bottiglie di Smeraldina?

«Nel 1985, con Alb Spa viene registrato il marchio Smeraldina, un'acqua che diventerà ambasciatrice della Sardegna nel mondo. Tre linee di produzione dalle quali vengono imbottigliate 70 mila bottiglie l'ora, in vari formati».

La prima minerale italiana imbottigliata in brik Tetra Pak. Quali nuovi progetti, adesso?

«Siamo stati pionieri sin dal 1985 con il brik che si presta alla personalizzazione, a progetti di co-marketing. Ma l'acqua minerale non è un gadget bensì un alimento ed è partendo da questa convinzione che lavoriamo per far crescere l'azienda a passo sostenibile».

Crescita sostenibile, con grande attenzione al canale horeca, ristoranti e hotel. Perché?

«La nostra acqua, da una fonte che sgorga a circa 300 metri di profondità, nel cuore incontaminato del Monti di Deu, attraversa graniti purissimi risalenti a circa 290-300 milioni di anni.

Questo processo di filtrazione naturale la arricchisce di un perfetto equilibrio minerale. Abbiamo sempre preferito fare un discorso di qualità, più che di volumi, con la riconoscibilità dal 2002 della nuova bottiglia in vetro con le sfaccettature dello smeraldo. Anche se nella grande distribuzione, Smeraldina è leader di mercato in Sardegna: presenza capillare nel 100% della grande distribuzione, da Carrefour a Coop».

Adesso la nuova scommessa si chiama Santa Lucia. Perché e con quali investimenti in programma?

«Presidiamo già il settore dell'acqua naturale ed effervescente, con Santa Lucia aggiungiamo quello

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

dell'effervescente naturale con un'alta percentuale di magnesio. E poi Acqua Santa Lucia era un altro business di famiglia, da 130 anni: abbiamo costruito così un polo delle acque minerali della Sardegna. Dopo l'investimento di un milione e 200 mila euro, siamo ora pronti a rilanciarla con altri due milioni di euro».

Quali piani per Smeraldina?

«Il nostro gruppo raggiunge oggi un fatturato che sfiora i 30 milioni, da sola Smeraldina ne vale circa 20 in crescita al ritmo dell'8%. Dopo aver investito nel 2025 quasi sei milioni contiamo di continuare a scommettere sull'acqua per arrivare al 2029 con un investimento complessivo di 18 milioni di euro. L'obiettivo è crescere senza correre, perché si muore anche di crescita». E alla guida con lei ci sono i suoi fratelli Riccardo, Marco e Nicola. La quarta generazione? «Ormai un nipote è in azienda e un secondo muoverà i primi passi nel business di famiglia presto». Smeraldina è bevuta in Italia e nel mondo. Nel 2005 avete costituito Smeraldina Corporation a New York. Quali i piani? «Concentrarci sugli Usa, con la testa di ponte di Chicago: sono un mercato strategico per noi. Abbiamo valutato il Medio Oriente ma per ora ci concentriamo su Smeraldina Corp, di proprietà dell'azienda. E su 14 Paesi, dalla Corea del Sud al Giappone, dalla Spagna a Regno Unito e Danimarca. Persino sui postali che attraversano i fiordi svedesi si beve l'acqua della Costa Smeralda in tetra pack».© RIPRODUZIONE RISERVATA.

Corriere dell'Umbria

Coop e Cooperazione

Promozione cooperativa, sostegno alle imprese e nuovi servizi in grado di supportare le aziende associate

Un piano per l'economia sociale

Legacoop Umbria presenterà all'inizio di luglio ulteriori strumenti finanziari dedicati al settore


Promozione cooperativa, sostegno alle imprese e nuovi servizi in grado di supportare le aziende associate
Un piano per l'economia sociale
Legacoop Umbria presenterà all'inizio di luglio ulteriori strumenti finanziari dedicati al settore

In un periodo nel quale le trasformazioni economiche e sociali impongono alle imprese sfide sempre più complesse, innovazione, digitalizzazione, sostenibilità, efficientamento energetico, ricambio generazionale e sviluppo delle competenze rappresentano fattori determinanti per la competitività e la crescita, mentre l'accesso al credito rimane uno dei principali ostacoli agli investimenti e allo sviluppo del sistema produttivo regionale, Legacoop scende in campo con nuovi strumenti finanziari a favore degli associati.

"Attendiamo la presentazione del prossimo Rapporto annuale sull'economia dell'Umbria della Banca d'Italia - afferma Danilo Valenti presidente di Legacoop Umbria - per comprendere meglio l'evoluzione di una tendenza che negli ultimi anni ha evidenziato una significativa contrazione dei finanziamenti alle imprese umbre, particolarmente marcata per quelle di minori dimensioni".

In questo contesto assume un ruolo sempre più importante la disponibilità di strumenti in grado di sostenere gli investimenti e di supportare le imprese nei processi di transizione e nelle diverse fasi del loro percorso di sviluppo. È proprio da questa consapevolezza che Legacoop Umbria sta rafforzando la propria presenza a fianco delle cooperative associate, attraverso nuovi servizi pensati per rispondere in modo sempre più efficace alle esigenze delle imprese, tenendo conto delle specificità dei singoli settori e delle differenti dimensioni aziendali".

"Nei primi giorni di luglio promuoveremo un'iniziativa dedicata agli strumenti finanziari - continua il presidente - per presentare alle nostre imprese tutte le opportunità messe a disposizione dall'ecosistema cooperativo di Legacoop a sostegno degli investimenti, e dei percorsi di innovazione, sostenibilità e ricambio generazionale".

In questa direzione si inserisce anche il recente lancio della piattaforma web Servizi Finanziari, progettata per facilitare l'accesso agli strumenti di credito e alle soluzioni finanziarie dedicate alle associate a Legacoop. Un servizio che si aggiunge al patrimonio di opportunità costruito nel tempo e che punta a rendere più semplice e immediato l'accesso alle diverse misure di finanza disponibili. Otto realtà lavorano in modo integrato per agevolare dal punto di vista finanziario le cooperative: Coopfond, Fin4Coop, Cooperfidi Italia, Factorcoop, Cooperare, CFI, Simgest e Solvogroup, un network coordinato, pensato per sostenere la loro crescita e il consolidamento, offrendo soluzioni concrete che spaziano dalla gestione del circolante agli investimenti di medio-lungo periodo.

"E - prosegue Valenti - il nostro obiettivo non è soltanto rafforzare le singole imprese, ma contribuire

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

alla costruzione di un tessuto territoriale più forte, capace di generare sviluppo economico, occupazione e coesione sociale. È proprio da questa prospettiva che il tema della cooperazione incontra quello più ampio dell'economia sociale".

L'economia sociale rappresenta infatti un insieme di organizzazioni tra cui, cooperative, associazioni, fondazioni, imprese sociali e altri soggetti che, pur nelle diverse forme giuridiche e qualifiche, condividono la capacità di produrre valore economico e trasformarlo in opportunità, inclusione e sviluppo per le comunità e i territori. A livello internazionale, europeo e nazionale l'economia sociale viene considerata un'infrastruttura strategica per la sostenibilità e la coesione sociale. L'Unione Europea la riconosce come uno dei quattordici ecosistemi strategici per la resilienza e lo sviluppo del mercato unico e anche in Italia, attraverso il "Piano d'Azione Nazionale dell'Economia Sociale", si sta definendo una nuova cornice di politiche pubbliche dedicate a questo settore. "Se l'economia sociale - sottolinea Valenti - viene oggi riconosciuta come una leva di sviluppo a livello europeo e nazionale, anche l'Umbria deve interrogarsi sul ruolo che questo ecosistema può svolgere per il nostro territorio. Per questo come Legacoop riteniamo opportuno avviare un percorso condiviso con tutti i soggetti dell'economia sociale e con gli attori istituzionali, finalizzato alla costituzione di un tavolo regionale e alla definizione di un Piano dell'Economia Sociale dell'Umbria, in grado di tradurre gli indirizzi europei e nazionali in azioni concrete, mettere a sistema competenze ed esperienze e trasformarle in un fattore strategico per lo sviluppo regionale". Altre regioni stanno già andando in questa direzione. La Liguria ad esempio, ha recentemente approvato all'unanimità un ordine del giorno che impegna la Regione alla definizione di un Action Plan per l'Economia Sociale e alla costituzione di un luogo permanente di confronto con i soggetti rappresentativi del settore, riconoscendone il valore strategico per lo sviluppo del territorio. Rafforzare il tessuto cooperativo, costruire reti e valorizzare l'economia sociale significa investire sul futuro dell'Umbria. Una sfida che riguarda la qualità dello sviluppo, la coesione delle comunità e la capacità del nostro territorio di affrontare con successo le trasformazioni economiche e sociali in atto.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Giornale di Sicilia

Coop e Cooperazione

Viticoltura in crisi, a rischio il 50% delle coop

Costi altissimi e consumi in calo: le associazioni chiedono aiuti alla Regione


Sicilia

Lampedusa, corsa contro il tempo
Lavori per accogliere Papa Leone

Bando per 40 funzionari nei piccoli Comuni

Viticoltura in crisi, a rischio il 50% delle coop

L'elenco dei nodi è lungo, e va dall'esplosione dei costi di produzione all'aumento degli oneri finanziari, dagli effetti dei cambiamenti climatici alla contrazione dei consumi. Il risultato, invece, è solo uno: «Le cantine sociali dell'Isola, che rappresentano il 78% della produzione vitivinicola regionale, stanno vivendo una crisi senza precedenti».Alanciarel'Sos sono le ramificazioni siciliane di Confcooperative, Legacoop, Unicoop e Unci, tracciando il quadro di «una stagione che si presenta con criticità gravissime», tanto da prevedere, «fin d'ora, che il mercato non sarà nelle condizioni di assorbire il prodotto e vi sarà in taluni casi il problema di immagazzinare il surplus in aggiunta a quello degli anni precedenti». Difficile dire con esattezza quante aziende rischiano il tracollo, ma, spiega al nostro giornale il presidente di Confcooperative Sicilia, Gaetano Mancini, «è ragionevole pensare che almeno il 50% del totale avrà problemi seri»: un numero pesantissimo, se si considera che al di qua dello Stretto operano complessivamente una trentina di grandi cooperative vitivinicole, molte delle quali raccolgono fino a 2.500 soci, con altrettante famiglie. Per questo, le associazioni chiedono all'assessorato regionale dell'Agricoltura e al governo siciliano una strategia su due livelli. Da un lato, una distillazione straordinaria, considerata indispensabile per alleggerire nell'immediato le eccedenze di prodotto che il commercio non riesce ad assorbire.

Dall'altro, interventi strutturali per evitare che l'emergenza si ripresenti ogni anno, tali da «favorire i processi di aggregazione, capitalizzazione e potenziamento delle cantine sociali, per ottimizzare la trasformazione e incrementare la capacità di mercato. Da mesi il movimento cooperativo denuncia questa situazione e avanza proposte concrete. Adesso servono decisioni, risorse certe e provvedimenti straordinari. Chiediamo pertanto la convocazione urgente di un incontro finalizzato a fronteggiare la crisi del settore, preannunciando fin d'ora che, in assenza di misure concrete e tempestive, ci troveremo costretti a promuovere ogni iniziativa utile a dare risposta alle cooperative, ai loro viticoltori associati e alle comunità locali nelle quali operano per difendere illavoro, ilreddito delle imprese agricole e il futuro della viticoltura siciliana». (*ADO*) ® RIPRODUZIONE RISERVATA.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Messaggero Veneto

Coop e Cooperazione

Furti di cibo nei supermercati: «Fenomeno in crescita»

Gli ultimi due casi a Codroipo e Feletto Tre persone fermate Il titolare del Conad: «Tecniche più evolute»


Furti di cibo nei supermercati: «Fenomeno in crescita»

L'emozione a Orzano «Le spoglie del santo sono ritornate a casa»

Il Palio delle Botti nel parco Vince la squadra di Corno

Truffe informatiche Incontro a Pradamano

Tavagnacco chiara dalmasso Entrano al supermercato, prendono i prodotti dagli scaffali ed escono senza pagare. Il fenomeno dei furti di generi alimentari o di oggetti per la casa o per la cura della persona è sempre più diffuso in diversi luoghi della provincia: gli ultimi due casi in ordine di tempo sono avvenuti nei giorni scorsi a Codroipo e a Feletto Umberto. Nel mirino dei ladri, rispettivamente, la Coop e l'ipermercato Risparmio casa: nel primo caso, un giovane extracomunitario, residente nella provincia friulana, è stato denunciato dai carabinieri di Codroipo perché sorpreso dalla vigilanza del punto vendita mentre tentava di allontanarsi con alcuni generi alimentari senza averli pagati. La refurtiva, di esiguo valore, è stata restituita al supermercato.

Nel secondo, protagoniste del furto sono state due donne, una 61enne e una 31enne residenti nel Medio Friuli, che, in concorso tra loro, hanno asportato varia merce dall'ipermercato Risparmio Casa di Tavagnacco: i controlli dei carabinieri di Feletto e di Martignacco hanno constatato che le due donne avevano con sé anche altra merce, fra cui generi alimentari, capi di abbigliamento e cosmetici, asportati in supermercati di Cassacco e Tricesimo.

Pure in questo caso, la refurtiva, del valore complessivo di circa 350 euro, è stata restituita agli aventi diritto.

Del resto, è di pochi giorni fa la notizia della rapina allo Spak Market di via Colugna a Udine, dove una baby gang ha portato via 650 euro della cassa, minacciando il personale con una scacciacani. Episodi che preoccupano e che, secondo Alfredo Vasto, titolare di un punto vendita Conad del capoluogo friulano, «sono sempre più frequenti e ormai basati su tecniche evolute». Per esempio, sfruttando le casse automatiche, soggette a un minore controllo: «Ipotizziamo che una persona voglia rubare una bottiglia di vodka» dice Vasto, «un'astuzia vista spesso è quella di pesarla sulla bilancia dell'ortofrutta come se fosse un frutto di grandi dimensioni, attaccarle l'etichetta corrispondente e quindi scansionarla alla cassa automatica». C'è anche chi non usa tecniche così fini, «ma esce direttamente con la busta piena e, quando viene fermato, dice che non ha soldi per pagare». Il fenomeno è diffusissimo: «Prima che ci dotassimo di una guardia privata» ancora Vasto, «subivamo un furto al giorno, e sempre più spesso perpetrati da persone di una certa età, anche distinte, probabilmente semplicemente affamate». © RIPRODUZIONE RISERVATA.

corriere.it

Coop e Cooperazione

Cooperative in Trentino, i magazzinieri del consorzio Sait esternalizzati e licenziati, il giudice: «Decisione legittima»


corriere.it

Cooperative in Trentino, i magazzinieri del consorzio Sait esternalizzati e licenziati, il giudice: «Decisione legittima»

06/07/2026 10:09 Dafne Roat

Bocciato il ricorso di 11 lavoratori. Solo per due dipendenti è stato ordinato il reintegro nel Sindacato agricolo industriale trentino: uno di loro, però, era già in pensione Salva questo articolo e leggilo quando vuoi. Il servizio è dedicato agli utenti registrati. Trovi tutti gli articoli salvati nella tua area personale nella sezione preferiti e sull'app Corriere News. Sait (il Sindacato Agricolo Industriale Trentino) ha agito correttamente e la valutazione che ha portato all'esternalizzazione del magazzino per problemi organizzativi interni è stata «ragionevole». Il giudice Giorgio Flaim ha cassato le doglianze di 11 lavoratori licenziati . Solo per due dipendenti ha accolto le ragioni del ricorso, ritenendo il licenziamento illegittimo per l'errata attribuzione del punteggio e ha ordinato il reintegro, ma uno di loro è già in pensione, l'altro era già stato reintegrato nel 2023, subito dopo la battaglia legale culminata nella pioggia di ricorsi. Ben 53 licenziamenti La sintesi della corposa sentenza consegna la vittoria piena al consorzio di cooperative di consumo in Trentino, dopo anni di battaglie legali, sull'esternalizzazione del magazzino che aveva portato a 53 licenziamenti, ritenuti inizialmente «illegittimi» per «comportamento antisindacale» dalla giudice Giuseppina Passarelli. Era luglio 2023. La sentenza era arrivata quasi un anno dopo la lettera di licenziamento inviata a una sessantina di lavoratori il 27 agosto 2022. Dopo la pronuncia per alcuni era stato trovato un accordo con il consorzio con incentivo all'esodo, mentre una quindicina aveva deciso di andare avanti. Undici lavoratori hanno presentato un ricorso attraverso l'avvocata Angela Modena, ma il giudice Flaim ha dato ragione al Consorzio delle cooperative di consumo trentine, assistito dagli avvocati Filippo Valcanover e Arturo Maresca. La sentenza La contesa è particolarmente complessa. In un documento di ben 269 pagine il giudice del lavoro analizza in modo scrupoloso il documento della difesa dei lavoratori smantellando uno dei principali motivi del ricorso principale e confermando la genuinità del contratto di appalto stipulato tra Sait e la società cooperativa Movitrento. Il progressivo aumento di magazzinieri della cooperativa rispetto a quelli dipendenti diretti di Sait aveva spinto il consorzio ad esternalizzare perché diventava difficile anche organizzare i turni. Stesso contratto e stesse condizioni di lavoro. Il parere del giudice Ma secondo i lavoratori, che contestavano anche la presunta «genericità dei criteri di scelta», l'appalto costituiva «un'interposizione illecita di manodopera». L'utilizzo da parte dei magazzinieri alle formali dipendenze di Movitrento , del sistema Voice «comporterebbe - questa la loro testi - il loro assoggettamento al potere organizzativo e direttivo di Sait e, quindi, l'integrazione di un'ipotesi di somministrazione irregolare di mera manodopera». Nel ricorso si parla di «una riduzione del personale "mascherata"» con «finalità diverse rispetto a quelle del licenziamento collettivo». Non è così per

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

il giudice secondo il quale «non è configurabile un esercizio del potere organizzativo, direttivo e disciplinare, da parte di Sait e nei confronti di quei prestatori», si legge in sentenza. Se così fosse «significherebbe che per oltre un decennio - osserva - i lavoratori alle dipendenze di Movitrento, le organizzazioni sindacali, gli ispettori del lavoro e l'Inps sarebbero stati inerti nel reprimere una somministrazione irregolare di lavoro». Il Tribunale, che ha accolto i motivi degli avvocati di Sait, ha r igettato il ricorso dei magazzinieri anche in merito alla presunta «illegittima restrizione della platea di lavoratori» e l'«errata attribuzione dei punteggi in graduatoria». Infine Flaim ha dichiarato inammissibili anche le domande relative alle presunte informazioni false e fuorvianti che il consorzio avrebbe fornito ai sindacati in merito all'organizzazione e al trasferimento del ramo d'azienda. Le motivazioni Ma facciamo un passo indietro. Il piano di riorganizzazione aziendale iniziale coinvolgeva una novantina di magazzinieri, 17 di loro avevano accettato il passaggio diretto a Movitrento e 3 si erano dimessi. Gli esuberi alla fine erano stati 53. Per alcuni era stato trovato un accordo, mentre altri hanno deciso di rivolgersi al giudice. In assenza di accordo Sait aveva applicato 3 criteri: anzianità di servizio, carichi di famiglia ed esigenze tecnico-organizzative assegnando un punteggio che, però, in un caso sarebbe stato errato. Il lavoratore aveva svolto anche un periodo in ufficio quindi avrebbe potuto essere trasferito. Per lui Flaim ha ordinato il reintegro e il pagamento di un risarcimento. Un'indennità, non superiore alle 12 mensilità, dovrà essere versata anche a un secondo lavoratore che ha vinto contro Sait. Per tutti gli altri i licenziamenti sono legittimi, ha stabilito il giudice. Magazzinieri, Sait sconfitto in tribunale: «Tutti i 53 licenziati vanno reintegrati» di Monica Malfatti Sait, il Tribunale annulla 17 licenziamenti: «Quei lavoratori vanno reintegrati» di Dafne Roat Il piccolo bar-pizzeria blocca il progetto del maxi-ristorante Coop Superstore: «Il cavillo in una clausola del regolamento condominiale» di Dafne Roat Vai a tutte le notizie di Trento Iscriviti alla newsletter del Corriere del Trentino Per usufruire del servizio di domande e risposte de ilMedicoRisponde è necessario essere registrati al sito Corriere.it o a un altro dei siti di RCS Mediagroup. Non ricordi le credenziali? Recupera il tuo account Ti informiamo che con il tuo piano puoi leggere Corriere.it su 1 dispositivo alla volta.

Il Tirreno (ed. Grosseto)

Coop e Cooperazione

Dal supermercato alle Mura medicee I fiori invenduti abbelliscono la città

L'iniziativa tra Uscita di Sicurezza e Unicoop: «Seconda opportunità»


GROSSETO

La tartaruga Ugo è tornata "a casa" dopo il salvataggio di TartAmare

Fu trovato a marzo in condizioni critiche. Operato, ieri la liberazione

Dal supermercato alle Mura medicee I fiori invenduti abbelliscono la città

L'iniziativa tra Uscita di Sicurezza e Unicoop: «Seconda opportunità»

Pitigliano

Il vescovo celebra il Corpus Domini con l'infiorata

Grosseto Utilizzare ciò che non si può più vendere per dare nuova vita a spazi pubblici o destinati a scopi sociali: è questo l'obiettivo della collaborazione avviata da poco dalla cooperativa Uscita di Sicurezza e da Unicoop Etruria, con lo scopo di recuperare i fiori e le piante invendute nei punti vendita Unicoop della città di Grosseto.

Questi sono destinati ad abbellire le Mura medicee, le aiuole del centro storico del capoluogo, ma anche i giardini delle residenze e dei centri diurni gestiti dalla cooperativa a Grosseto, Orbetello e in altri comuni della provincia.

«Abbiamo avviato questa collaborazione - spiega il presidente della cooperativa Uscita di Sicurezza, Luca Terrosi - per dare una "seconda opportunità", se così si può definire, alle piante che per vari motivi non possono essere mantenute in vendita nei supermercati. Per conto dell'azienda Usl Toscana Sud Est, infatti, ci occupiamo delle serre di Villa Pizzetti, dove alcune persone seguite dal servizio di Salute mentale svolgono attività con i nostri operatori. Lì le piante donate da Unicoop vengono curate e preparate per essere poi distribuite e piantate nei luoghi individuati».

Molti dei fiori che si vedono al bastione "Garibaldi", nell'area che ospita attrezzi per fare sport, o al bastione Molino a Vento, sulle Mura medicee di Grosseto, sono frutto proprio di questa collaborazione. Un modo per incentivare anche l'economia circolare, combattendo lo spreco e abbellendo i luoghi della comunità.

«Si tratta di un primo passo - prosegue Terrosi - verso una collaborazione che ci auguriamo possa crescere, perché crediamo che facendo rete si possano trasmettere messaggi importanti non solo a tutela dell'ambiente, ma anche di solidarietà e cooperazione». Terrosi e la cooperativa tengono a ingraziare Unicoop Etruria «per aver avviato con noi questo progetto e speriamo che tante persone possano godere della bellezza che cerchiamo di condividere».

.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Affari & Finanza

Concorrenza GDO

Per la Gdo la parola chiave è diventata "assortimento"

De Camillis (NielsenIQ): Selezione mirata dei prodotti da esporre, pricing coerente e una gestione più efficiente delle superfici

Marco Frojo


FOCUS CONSUMI

GDO

Per la Gdo la parola chiave è diventata "assortimento"

De Camillis (NielsenIQ): "Selezione mirata dei prodotti da esporre, pricing coerente e una gestione più efficiente delle superfici"

La crescita dei volumi della Gdo è qualcosa che ormai appartiene al passato e che molto difficilmente tornerà, ma esistono lo stesso buoni margini di crescita. A patto che l'offerta presente sugli scaffali sia quella effettivamente cercata dai consumatori. La parola chiave è "assortimento" che, a differenza del passato, non va più interpretata con un metro quantitativo ma qualitativo. I clienti non sono più attratti da un numero infinito di referenze, ma da quelle coerenti con le loro esigenze. In aiuto delle insegne arrivano gli strumenti digitali, gli unici in grado di risolvere il problema della profilazione del cliente in base a cluster basati su posizione geografica e disponibilità economica. L'altra buona notizia per gli operatori della Gdo è che le fasce sociali meno abbienti non sono "perse". Pur in presenza di una diminuzione del potere di acquisto di molte famiglie, il trend di polarizzazione dei consumi, che fino a pochi anni fa sembrava essere strutturale, si è arrestato. I prodotti dedicati al benessere, per esempio, non vengono messi nel carrello solo da chi ha maggiori disponibilità economiche, ma anche da chi deve fare bene i conti per arrivare a fine mese. Questo comportamento ha sorpreso gli stessi analisti di NielsenIQ, che solo qualche anno fa avevano rilevato il fenomeno della "polarizzazione". «Un fattore determinante - spiega Romolo de Camillis, retailer director di NielsenIQ - è rappresentato dalla riduzione dei consumi fuori casa, che ha liberato risorse per la spesa al supermercato. La situazione continua dunque a presentare criticità, ma il bilancio per la Gdo è sicuramente positivo».

Anche il calo della disoccupazione che si è registrato negli ultimi anni ha probabilmente contribuito a sostenere i consumi di prodotti di qualità. I dati raccolti da NielsenIQ illustrano bene il quadro dei consumi alimentari degli italiani. Negli ultimi dodici mesi il "fresco" ha messo a segno un progresso del 4% e hanno fatto molto bene anche "frutta e verdura" (+5,5%), "macelleria & polleria" (+6,8%) e "prodotti freschi confezionati" (+3,7%).

Di contro, hanno mostrato un rallentamento categorie come i "salumi" (-2,6%) e gli "alimentari confezionati" (+1,3%), a riprova del fatto che i consumatori riempiono meno il carrello di prodotti considerati poco salutari e confezionati, privilegiando referenze fresche e legate al consumo immediato.

Inoltre, il 70% della crescita dei volumi è realizzata unicamente da 20 categorie merceologiche, tra cui kefir (+50%), frutta esotica (+31%), semi (+29%), yogurt proteici (+26%) e specialità etniche (22%), tutte legate al tema del benessere.

Queste dinamiche hanno inevitabilmente ripercussioni sulle reti di vendita e sulla loro riorganizzazione:

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

vengono infatti premiati i punti vendita capaci di generare più valore per metro quadro, mentre quelli meno efficienti subiscono una progressiva razionalizzazione.

«Oggi - prosegue l'esperto di NielsenIQ - non è il formato a determinare il successo, ma la capacità del singolo punto vendita di offrire valore in modo chiaro, efficace e coerente con le nuove esigenze di consumo. Assortimenti più mirati, pricing coerente e una gestione più efficiente delle superfici saranno determinanti per intercettare un consumatore sempre più mobile, selettivo e meno prevedibile».

Le insegne che stanno riscontrando il maggior successo non cercano di "essere tutto per tutti", ma prendono posizione: allineano assortimento, formato e shopping mission; calibrano l'offerta in base alla pressione competitiva locale ed infine progettano il punto vendita sul ta

rget prevalente del microterritorio. I dati mostrano che i player vincenti crescono più della media grazie a volumi, non a una maggiore intensità promozionale, registrano una redditività a scaffale superiore e una base acquirenti in espansione,

con livelli di fedeltà più elevati. La fedeltà, o per meglio dire l'infedeltà, è un altro fattore di grande imp

ortanza da tenere in considerazione. La propensione a cambiare insegna è decisamente più alta rispetto al passato: oggi una famiglia media frequenta abitualmente 6,3

punti vendita nel corso di un anno. Inoltre cresce la frequenza di acquisto. Nell'ultimo anno è aumentata del 7,6%: si entra nel punto vendita più spesso, si compra meno per evitare scorte che rischiano poi di essere buttate via. Tra le famiglie giovani con figli under 24, quelle più in difficoltà economicamente, il fenomeno è ancora più marcato: la frequenza è balzata del 12,8%. Nonostante tutto questo la Gdo mostra una crescita stabile di circa il 2%. «La crescita registrata dal settore - dice de Camillis - dimostra la capacità di industria e distribuzione di adattarsi progressivamente a un consumatore che cambia e a volumi che non possono essere che stabili. La popolazione infatti non cresce, anzi diminuisce, e per di più invecchia. Tuttavia, ulteriori opportunità non mancano, ma per coglierle sarà fondamentale accelerare su assortimenti leggibili, promozioni più efficienti e strategie mirate sui diversi target di clientela». ©RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Sole 24 Ore

Concorrenza GDO

Il futuro del retail.

L'ultimo miglio delle emozioni: i negozi fisici tornano al centro

Sopravvissuti alla rivoluzione digitale, i punti vendita si trasformano in luoghi di esperienza, servizio e consulenza dove si gioca una parte crescente della competizione tra le marche

Giampaolo Colletti , Fabio Grattagliano


Marketing 24

L'ultimo miglio delle emozioni: i negozi fisici tornano al centro

87%

46%

4,7%

Un salto da guinness dei primati, e non solo per il campione coinvolto. Perché per la prima volta una marca legata alla grande distribuzione decide di raccontarsi mettendo in scena i suoi prodotti. La nuova campagna di Lidl propone uno speciale salto di Armand "Mondo" Duplantis, astista svedese con cittadinanza statunitense, due volte campione olimpico e tre volte campione mondiale. L'atleta salta un muro alto 5,50 e largo 12 metri realizzato con una parete di tremila prodotti.

Ibridazione di mondi Benvenuti nel marketing di prossimità che bussa alle porte dei brand e li costringe a ricalibrare le proposte tra tecnologie che migliorano l'esperienza del cliente e la fisicità del negozio che restituisce concretezza. Così tra intelligenze artificiali pervasive e dematerializzazione delle esperienze, si vira verso la fisicità. Packaging da toccare, da scartare, soprattutto da acquistare di persona. Nel tempo della conversazione continua, il punto vendita amplifica la relazione e il business. Il negozio smette di essere ultimo miglio logistico e diventa ultimo miglio relazionale. Secondo Mordor Intelligence il mercato dei software Pos - ossia point of sales, quindi punto vendita - raggiungerà il valore di 32,3 miliardi di dollari entro il 2031. Gli investimenti si concentrano su strumenti che rendono il negozio personalizzato: digital signage, self-scanning, chioschi digitali, sistemi di Crm integrati, AI e soluzioni omnicanale. Tre sono le direttrici: semplificare l'esperienza d'acquisto, consolidare la relazione tra brand e consumatore, aumentare la componente di intrattenimento. Per gli Osservatori del Politecnico di Milano in Italia il 46% dei top retailer ha già integrato l'intelligenza artificiale per personalizzare offerte, ottimizzare assortimenti, supportare il personale e migliorare la customer experience. Il salto vero però sarà in negozio: self scanning intelligente, raccomandazioni contestuali, in-store programmatic e misurazione degli effetti a cassa.

«La morte del negozio fisico è stata raccontata più di quanto sia avvenuta.

In Italia l'e-commerce vale circa il 13% dei consumi retail: significa che quasi l'87% resta fisico, con differenze enormi per categoria. Il punto vendita non ritorna perché era già il centro della relazione, solo che molti lo hanno trattato come un costo. Il paradosso è che spesso il brand si sceglie davanti allo scaffale, non prima», afferma Lucio Lamberti, professore di marketing alla Polimi School of Management e direttore scientifico del Behavioral research in immersive environment lab del Politecnico di Milano. «Emergono tre evidenze. Primo: il fisico resta dominante, ma la rete si contrae. Secondo: cresce l'investimento digitale dei retailer, arrivato al 4,7% del fatturato.

Terzo: il negozio non è più solo luogo di transazione, ma nodo operativo, relazionale e informativo

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

dentro un sistema ibrido», precisa Lamberti.

La sfida dell'integrazione Ma la partita non vede contrapposti i due schieramenti online e offline, bensì alleati sullo stesso campo da gioco diventato ibrido per necessità.

«Dopo anni di centralità dell'e-commerce, il negozio fisico resta strategico per relazione, servizio ed esperienza diretta. Oggi la sfida è integrare nello store le migliori logiche del digitale: semplicità, personalizzazione e continuità del percorso d'acquisto. È l'approccio di Alkemy Group con progetti come Iconic Smart Cart, che avvicina l'esperienza seamless dell'e-commerce alla ricchezza dello store: meno frizioni e checkout più fluido», racconta Duccio Vitali, Ceo di Alkemy Group.

Per anni il software del punto vendita è stato percepito come componente tecnica, mentre oggi è asset strategico.

«La qualità della customer experience dipende dalla capacità di orchestrare in tempo reale dati, processi e touchpoint. Lo store non è più un canale isolato, ma parte di un ecosistema che dialoga con e-commerce, Crm e loyalty. I grandi player entreprise non hanno mai presidiato questo spazio: troppa specificità locale, fiscalità differente, processi non standardizzabili. Oggi i modelli frammentati cedono il passo a piattaforme integrate, a player che uniscono tecnologia e conoscenza del retail italiano», conclude Vitali.

Il valore dell'opti-canalità Intanto le insegne stanno trasformando i loro punti vendita in luoghi di intrattenimento. Ikea entra nei quartieri urbani con format digitali leggeri. Walmart trasforma il punto vendita in hub omnicanale che connette inventario, logistica e relazione. 7-Eleven utilizza dati e AI per adattare l'offerta alle esigenze di ogni comunità locale per un'esperienza personalizzata. Nel negozio Burberry di Shenzhen sviluppato con Tencent ogni interazione fisica genera relazioni attraverso WeChat: il cliente prenota, scopre prodotti, partecipa a esperienze. Un modello pionieristico di social retail. A Copenaghen c'è Son of a Tailor, una sartoria guidata dagli algoritmi: produce capi su misura grazie a modelli algoritmici. Ha aperto spazi fisici dove il cliente viene misurato, consigliato e accompagnato nella personalizzazione. Così la tecnologia elimina gli sprechi e aumenta la relazione individuale. «Il negozio è sempre stato un medium, ma la filiera ha scelto di monetizzare dove era più comodo: canali intermediati, metriche familiari, rendite consolidate. Così si è costruita un'ossessione per l'e-commerce, che vale meno di un settimo del mercato. La partita vera è portare dati, contenuti e misurazione dentro il negozio, dove la decisione d'acquisto avviene davvero. La direzione è l'opti-canalità: scegliere il canale migliore per quello specifico cliente, in quel momento, per quella missione d'acquisto ed essere perfetti nell'erogazione del servizio», dice Lamberti. Altro che frictionless, ossia esperienza senza attrito. «La frizione più sottovalutata è l'identificazione tardiva: spesso il cliente si logga in negozio solo in cassa, quando ormai la spesa è finita. Se il retailer aiuta a scegliere grazie alla propria competenza e alla conoscenza del cliente, allora si riscopre il valore insostituibile del commercio di prossimità», dice Lamberti. Nell'era conversazionale il consumatore si aspetta continuità. © RIPRODUZIONE

Il Sole 24 Ore

Concorrenza GDO

RISERVATA.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Affari & Finanza

Concorrenza GDO

Conad scommette su benessere e giovani


Conad scommette su benessere e giovani

Si è da poco chiusa l'edizione 2026 del Giro d'Italia e con essa il secondo anno di partnership fra la corsa rosa e Conad. L'anno prossimo l'insegna guidata da Francesco Avanzini sarà di nuovo sulla linea di partenza come sponsor della maglia bianca, quella indossata dal miglior corridore under 26. Una scelta non casuale, visto che essa riassume i tre valori che guidano la strategia di Conad: attenzione ai giovani, al benessere e ai territori in cui è presente. «Ogni matrimonio si basa su valori e la nostra collaborazione con il Giro d'Italia ha come fondamento tre pilastri che sono importantissimi e sinergici: territorio, giovani e benessere - spiega Francesco Avanzini, direttore Generale di Conad - Per noi il territorio significa comunità in cui i nostri negozi vivono e il Giro tocca ogni angolo d'Italia. I giovani ciclisti sono i protagonisti della gara e il nostro impegno a favore delle nuove generazioni è di vecchissima data perché vogliamo alimentare la parte più preziosa di ogni comunità. Da ultimo c'è il benessere, che il ciclismo assicura a chi lo pratica, e che noi abbiamo preso come impegno nei confronti dei nostri clienti per essere loro partner nella vita anche fuori dai negozi». Ed è proprio il benessere è uno dei temi centrali non solo per Conad, ma per tutto il settore della grande distribuzione. Sempre più persone scelgono prodotti che possano aiutarle a seguire uno stile di vita sano, equilibrato e attivo. Per questo motivo, la richiesta di alimenti con caratteristiche nutrizionali adatte al benessere personale è in costante aumento. I consumatori prestano sempre maggiore attenzione alla qualità degli ingredienti, ai valori nutrizionali e ai benefici per la salute, orientando così le proprie scelte di acquisto verso prodotti più salutari e funzionali. Questo cambiamento nelle abitudini di consumo rappresenta ormai una tendenza consolidata e destinata a crescere ancora nei prossimi anni. Accanto alla vendita di questi prodotti, le aziende della Gdo possono ampliare la propria offerta integrando anche servizi digitali collegati al mondo del benessere, della salute e dei viaggi, creando così un'esperienza più completa e vicina alle nuove esigenze dei consumatori. Quanto avviene in altri Paesi, in particolar modo negli Stati Uniti e Gran Bretagna, dimostra che quello che in termini di giro d'affari è ancora una parte minoritaria del totale ha tutte le carte in regola per diventare uno dei pilastri della Gdo. «Nei punti vendita - prosegue Avanzini - vediamo una clientela sempre più orientata al benessere. Da un lato assistiamo a un progressivo invecchiamento della popolazione: gli over 60 non vogliono più essere sedentari, ma cercano un'alimentazione corretta e uno stile di vita sano ed attivo. Dall'altro vediamo le nuove generazioni sempre più attente e dinamiche. Il nostro obiettivo è proporre uno stile di vita completo: alimentazione, attività fisica e benessere psicofisico». Secondo il manager di Conad l'approccio deve essere necessariamente olistico. Il benessere infatti non è più solo sinonimo di salute fisica ma comprende il cibo che consumiamo,

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

i piccoli piaceri che ci concediamo, fino alla nostra salute mentale, il tempo che dedichiamo a noi stessi e l'ambiente in cui viviamo. «Tutti questi aspetti - precisa - contribuiscono a definire il nuovo concetto di benessere, fondato su una visione che ricomprende moltissimi aspetti. Adottando questa prospettiva, il nostro linguaggio rivestirà un ruolo importantissimo e vogliamo quindi renderlo un elemento di innovazione. Noi vogliamo che il cliente si senta bene e non che aderisca a stereotipi irraggiungibili. Il nostro linguaggio sarò inclusivo: non evidenzieremo le singole fasi della vita, ma offriremo a tutti la nostra vicinanza per vivere in forma a prescindere dall'età». Come spesso accade, Conad ha scelto la sua marca del distributore per implementare la propria strategia in materia di benessere: ha infatti rilanciato Piacersi, che è stato il protagonista nelle tappe del Giro d'Italia. «Piacersi - spiega il direttore generale di Conad - è stato pensato per soddisfare il bisogno di benessere degli Italiani, un'offerta di prodotti alimentari che offrono ai nostri clienti il piacere di nutrirsi bene con gusto, una prospettiva di consumo facile e per tutti i giorni». Il direttore generale di Conad ricorda come Piacersi sia stato il protagonista di diverse campagne di comunicazione negli ultimi anni ed sia stato parte integrante della sponsorizzazione del Giro d'Italia nei villaggi di partenza ed arrivo: «Tutte queste nostre attività per il benessere rappresentano un'importante innovazione nella relazione con le persone, un modo concreto di portare l'insegna in mezzo alle comunità cercando di sviluppare in modo sempre più attuale e moderno l'equity di Conad». - m.fr. ©RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Economia del Corriere della Sera

Concorrenza GDO

TECNOLOGIA & SERVIZI

TESISQUARE ACCELERA PIÙ ESTERO (E BORSA)

Nuova fase di crescita per il gruppo di soluzioni digitali per la supply chain (Lavazza, Barilla, Pirelli tra i clienti). Il fondatore lascia la guida a un manager esterno. Il piano per sbarcare sul listino in tre anni

ANDREA SALVADORI


TECNOLOGIA & SERVIZI

TESISQUARE ACCELERA PIÙ ESTERO (E BORSA)

Nuova fase di crescita per il gruppo di soluzioni digitali per la supply chain (Lavazza, Barilla, Pirelli tra i clienti). Il fondatore lascia la guida a un manager esterno. Il piano per sbarcare sul listino in tre anni

Nuova governance, espansione internazionale e intelligenza artificiale. Sono queste le direttrici del nuovo piano di sviluppo di Tesisquare, il gruppo italiano specializzato in soluzioni digitali per la supply chain che ha chiuso il 2025 con ricavi consolidati pari a 65,2 milioni di euro, confermando una crescita media annua dell'11,5% negli ultimi cinque anni.

La società, fondata nel 1995 a Bra da Giuseppe Pacotto, inaugura una nuova fase della propria storia con la nomina di Salvatore Paparelli ad amministratore delegato, mentre il fondatore mantiene il ruolo di presidente. Una scelta che punta a rafforzare la struttura manageriale dell'azienda, in vista dell'accelerazione del percorso di espansione internazionale e di un possibile approdo in Borsa entro il prossimo triennio.

Gli obiettivi«L'obiettivo è accompagnare Tesisquare in una nuova fase di crescita, rafforzandone ulteriormente la struttura manageriale e organizzativa. L'azienda mira a uno sviluppo sostenibile, bilanciando i risultati finanziari con l'attenzione verso l'ambiente e le nostre persone», spiega Paparelli, manager con 37 anni di esperienza in Sony, dove ha ricoperto incarichi internazionali nelle aree commerciali, operations e supply chain fino alla vicepresidenza delle Operations Europe.

La trasformazione organizzativa si inserisce in un contesto favorevole per il settore. Le criticità emerse durante la pandemia hanno infatti reso evidente il ruolo strategico della supply chain nella competitività delle imprese, accelerando gli investimenti in piattaforme capaci di integrare processi logistici, approvvigionamenti e trasporti lungo l'intera catena del valore.

È proprio su questa integrazione end-to-end che Tesisquare costruisce il proprio posizionamento. Le soluzioni del gruppo coprono infatti l'intero processo, dal procurement alla logistica distributiva, rivolgendosi a grandi aziende attive nei settori fashion e lusso, retail, food beverage, industria e logistica. Tra i clienti figurano nomi come LVMH, Tod's, Lavazza, Barilla, Cameo, Carrefour, Conad, Samsung, Benetton, Epson, Pirelli, Bayer, Kerakoll, Lamberti e Westwing.

La dimensione internazionale rappresenta oggi una delle principali leve di crescita. Attualmente circa il 40% del fatturato di Tesisquare è generato all'estero, attraverso clienti internazionali e attività a supporto delle supply chain globali di gruppi italiani. L'obiettivo del management è portare questa quota al 50% nei prossimi anni, rafforzando la presenza nei mercati già presidiati e valutando nuove opportunità di espansione.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

L'Economia del Corriere della Sera

Concorrenza GDO

Tesisquare opera già in oltre 40 Paesi e dispone di filiali dirette in Francia, Germania, Spagna e Stati Uniti. Il gruppo conta circa 500 dipendenti, di cui oltre il 40% ha meno di 30 anni.

Il piano di sviluppo all'estero contempla anche possibili operazioni di crescita per linee esterne. «Analizzeremo mercati, settori industriali e possibili target complementari al nostro business. In alcuni casi potremo crescere direttamente, in altri valuteremo acquisizioni selettive di operatori specializzati in nicchie coerenti con la nostra offerta», spiega il manager.La crescita dovrà però mantenere un equilibrio con la redditività. Negli ultimi due esercizi il gruppo ha mantenuto un margine Ebitda consolidato del 13%, livello che il nuovo management intende preservare anche nella prossima fase di sviluppo. «Vogliamo continuare a crescere a doppia cifra, ma senza sacrificare marginalità e capacità di investimento».Un ruolo centrale nel piano industriale sarà affidato all'intelligenza artificiale. Nel 2024 il gruppo ha creato una divisione dedicata allo sviluppo di soluzioni AI applicate all'automazione dei processi, all'analisi predittiva e all'ottimizzazione delle performance della supply chain. «Un impegno che si accompagna a una forte attenzione alla sostenibilità, alla cybersecurity e alla conformità normativa, temi sempre più determinanti nella selezione dei fornitori da parte delle grandi imprese», sottolinea Paparelli. Sul fronte finanziario resta infine aperta l'opzione della quotazione in Borsa. L'ipotesi è quella di preparare l'azienda a un possibile sbarco sul mercato entro tre anni, mantenendo tuttavia il controllo in capo alla famiglia e ai soci fondatori. Una prospettiva che consentirebbe di accelerare ulteriormente il percorso di crescita internazionale e gli investimenti in innovazione tecnologica.© RIPRODUZIONE RISERVATA.

Gazzetta di Reggio

Concorrenza GDO

«Sul Bosco Urbano nessun dietrofront da Comune e Ausl»

La replica all'allarme del Comitato di cittadini


«Sul Bosco Urbano nessun dietrofront da Comune e Ausl»
La replica all'allarme del Comitato di cittadini

Reggio Emilia Non si placano le polemiche attorno al progetto del nuovo centro commerciale a Ospizio. In particolare, il comitato che si batte in difesa del cosiddetto Bosco Urbano non sembra per nulla intenzionato a deporre le armi. Anche adesso che il Comune ha rilasciato tutte le autorizzazioni a costruire. Anzi forse proprio per questo, il comitato è deciso a giocare le carte che lo stesso comitato ritiene tra le migliori. Una di queste mosse è andata in scena nei giorni scorsi al Catomes Tot, location "in trasferta" per una affollata assemblea di cittadini del quartiere di Ospizio.

L'affondo Il comunicato, diramato dopo quella assemblea aveva nell'incipit tutta la sua forza: "La Casa della Salute - vi si legge - rinviata a data da destinarsi. Gli studi a supporto del progetto del verde basati su una tesi magistrale. Il Cnr che ha valutato il bosco senza mai vederlo".

Un autentico affondo, a poche settimane dal probabile inizio dei lavori, non tanto nella parte in cui, in qualche modo, i componenti dell'"Assemblea permanente del Bosco di Ospizio" provano a smontare l'autorevolezza dei pareri a favore del progetto. Piuttosto, colpisce l'accusa secondo cui "La Casa della salute" sarebbe "rinviata a data da destinarsi". Come a dire: vi avevano detto che accanto al nuovo supermercato sarebbe sorto anche un presidio socio-sanitario per quartiere e invece...

La smentita «E invece - chiarisce l'assessore all'Urbanistica Carlo Pasini - è tutto confermato.

Smentisco categoricamente che il progetto iniziale sia stato svuotato della parte di grande impatto sociale». Poi Pasini spiega: «Le autorizzazioni a costruire rilasciate nel febbraio scorso sono di tre tipi: una riguarda le opere di urbanizzazione, la seconda tutte le opere del cosiddetto terziario, in cui rientrano, ad esempio, il Polo territoriale con la nuova biblioteca e altri sportelli del Comune, e la Casa della Comunità gestita dall'Ausl che con questo intervento andrà a coprire la zona est di Reggio con quei presidi del tipo di quelli già presenti nelle altre zone cittadine». Poi Pasini chiarisce: «In queste settimane i soggetti attuatori stanno definendo le parti finali della progettazione che, così come il Comune ha chiesto, dovrà tener conto del contesto in cui queste opere andranno a inserirsi.

Ad esempio dovranno essere messe in atto tutte le misure di mitigazione ambientale di un cantiere che andrà ad aprirsi accanto a un edificio scolastico (la scuola dell'infanzia comunale "La Villetta", ndr)».

I tempi Poi, riguardo ai tempi, Pasini prova a ipotizzare una road map: «Credo - dice - che ad autunno inoltrato il cantiere potrà essere aperto. Si tratta di un intervento che si stima possa richiedere dai 18 mesi ai due anni di lavoro. Di conseguenza credo si possa ipotizzare che tutto sia fruibile dalla

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

cittadinanza entro la fine del 2028». In questo lasso di tempo, l'Ausl lavorerà per affinare il progetto di questa Casa di comunità: «Confermiamo tutti i nostri impegni - spiega la direttrice del distretto Ausl di Reggio, Benedetta Riboldi - e in questi mesi aggiorneremo il progetto originario che nasce diversi anni fa e che oggi deve recepire quelle che sono le direttive, ad esempio, del Decreto ministeriale 77 che ha rivoluzionato tutti i servizi sanitari sul territorio. E proprio alla luce di queste esigenze descritte nelle nuove norme il progetto iniziale verrà sicuramente potenziato e migliorato». A differenza degli altri insediamenti del terziario (la biblioteca e gli altri uffici del futuro Polo territoriale) che sono ceduti gratuitamente al Comune, per la Casa della Salute è previsto un contratto di locazione. «Ma anche su questo - sottolinea Riboldi - l'Ausl conferma tutti gli impegni». © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Huffington Post

Concorrenza GDO

Quanta CO2 emette il tuo pacco? Te lo svela il carrello dell'e-commerce


Huffington Post

Quanta CO2 emette il tuo pacco? Te lo svela il carrello dell'e-commerce

06/07/2026 20:06 Dario D Elia

Si chiama Geckomile, è una startup che ha sviluppato una soluzione che si integra nei siti di e-commerce e stima a priori le emissioni di ogni opzione di consegna. Tra i primi risultati: i ritiri presso locker e punti di prossimità crescono del 30-40% Sito e-commerce. Carrello pieno. Manca solo la scelta del tipo di consegna: quale sarà l'impatto di CO2? Te lo dice Geckomile , la startup che è nata un anno fa come spin-off del Politecnico di Milano. "La prima sorpresa è anche la più controintuitiva: l'e-commerce, di per sé, non ha un impatto ambientale peggiore dello shopping tradizionale ", spiega Riccardo Mangiaracina, co-fondatore dell'azienda e professore di logistica e supply chain management del Politecnico. Lo dicono i modelli sviluppati in oltre vent'anni di ricerca al Politecnico di Milano, dove dal 1999 l'Osservatorio e-commerce B2C monitora l'evoluzione del mercato italiano. Da quelle ricerche, e dal successivo B2C Logistics Center, è nata Geckomile, che si propone di portare quel sapere accademico direttamente nel punto in cui il consumatore decide: il checkout di un sito di e-commerce. Un confronto alla pari "Si parla tanto di e-commerce come di qualcosa di negativo per l'ambiente, ma noi abbiamo voluto guardarci dentro davvero", prosegue Mangiaracina. Il confronto è stato condotto a parità di stazione di partenza: dal momento in cui il prodotto è nel magazzino a quello in cui arriva nelle mani del cliente. Nel canale fisico pesano l'operatore logistico che rifornisce il negozio, le emissioni del negozio (riscaldamento, raffrescamento, illuminazione per l'intero anno) e gli spostamenti dell'acquirente. Nell'e-commerce, invece, la voce dominante è il percorso del corriere Il risultato dipende dal contesto: un esercizio commerciale, magari poco frequentato come può essere una libreria, risulta penalizzato perché distribuisce l'impatto su pochi prodotti venduti; al contrario, un supermercato a flusso intenso ripartisce le emissioni su tanti articoli e ne abbassa l'incidenza unitaria. "Non esiste una risposta univoca, quindi, ma tutto dipende dalle condizioni specifiche dell'ordine online o dell'acquisto fisico . Il punto è che anche nell'e-commerce c'è ampio margine di miglioramento : consegnare 10 o 15 pacchi in un locker dove il cliente passa a piedi è molto più sostenibile che recapitarne uno alla volta a domicilio". Il percorso di Geckomile Geckomile è stata costituita formalmente nel maggio 2025 da cinque fra ricercatori e docenti, insieme a Shipminds, società informatica che offre soluzioni per monitoraggio e ottimizzazione delle spedizioni b2c e b2b, e a Teras, software house specializzata nello sviluppo dell'infrastruttura software. Il nome unisce due concetti: il geco , che è un animaletto simpatico che contribuisce a tenere in equilibrio l'ecosistema mangiando gli insetti in eccesso; e mile , miglio, riferimento esplicito all'ultimo miglio della consegna. Nel servizio offerto ai "negozianti", l'opzione di consegna più sostenibile è marcata con il logo del geco accanto al valore in grammi di CO2 equivalente:

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

un segnale visivo pensato per restare in mente al consumatore, ordine dopo ordine. La consegna a un locker impatta fino a tre volte meno Il cuore tecnologico di Geckomile è un modello che ricostruisce a priori il percorso di un pacco, prima che la spedizione avvenga. La piattaforma e-commerce invia tramite Api - una sorta di ponte applicativo - il punto di origine, punto di destinazione, peso del pacco e corriere scelto, e in risposta riceve la stima delle emissioni associate a ciascuna modalità di consegna disponibile, da mostrare al cliente al momento del checkout. Il costo per la piattaforma è di pochi centesimi di euro a chiamata. Dietro la chiamata c'è un lavoro modellistico tutt'altro che banale. La squadra ha mappato e continua a mappare i network distributivi dei principali corrieri espresso ricostruendone hub, filiali, flotte sia per i collegamenti tra nodi, sia per la consegna di ultimo miglio a casa. Per quest'ultima fase, in particolare, vengono fatte girare simulazioni che possono durare giorni: si risolve, in forma euristica, tenendo conto della densità abitativa dei Cap e delle caratteristiche orografiche del territorio, dalle aree metropolitane ad alta densità, dove un mezzo arriva a consegnare ben oltre 100 pacchi in un giro , fino alle zone collinari o montane più complesse. L'incidenza dell'ultimo miglio sul totale può variare enormemente, dal 35% al 80% della CO2 , e a seconda della distanza percorsa dal pacco. "Un libro acquistato su Hoepli e spedito da Milano a Como ha generato circa 220 grammi di CO2e con consegna a casa, contro gli 80 grammi con ritiro al locker . Quasi tre volte tanto, perché su tragitti corti il peso dell'ultimo miglio è preponderante. Su distanze più lunghe (per esempio da Piacenza alla Puglia) la differenza percentuale si riduce, perché aumenta il peso della rete primaria e dei passaggi di hub", sottolinea il docente. Primi clienti, primi risultati: i locker impazzano I primi due clienti ad aver integrato il servizio sono Hoepli , la storica libreria milanese che purtroppo, ha cessato l'attività, e Aosom , l'e-commerce di articoli per la casa. Altri accordi sono in dirittura d'arrivo, distribuiti su settori molto diversi: cosmetica, abbigliamento, ferramenta e utensileria, prodotti farmaceutici da banco. Un segnale che la sensibilità non è concentrata in un'unica verticale. Il dato più interessante riguarda l'effetto sul comportamento d'acquisto. Dove i valori in grammi di CO2 vengono esposti al checkout accanto al logo del geco, i ritiri in punto di prossimità, come locker, edicole e stazioni, aumentano del 30-40% rispetto alle versioni senza informazione ambientale . "Una soluzione che si rivela conveniente per più attori della filiera: per il corriere, che può rendere ancora più efficienti le sua attività (locker e punti di ritiro sono più semplici da servire); per il merchant, che può ridurre i costi di consegna e al tempo stesso comunicare un posizionamento attento alla sostenibilità; per il consumatore, che riceve un'informazione utile a fare una scelta più informata e consapevole", sottolinea Mangiaracina. E per il futuro l'obiettivo è di ampliare la base di clienti ed espandersi eventualmente in altri mercati, come ad esempio Germania, Francia e Spagna. Ogni paese ovviamente richiederà la modellizzazione dei network locali dei corrieri, operazione che Geckomile considera proprio la principale barriera all'ingresso per eventuali concorrenti. "La nostra missione, alla fine è aiutare chi vende online a dare ai propri clienti l'informazione corretta per fare la scelta giusta

dal punto di vista ambientale. Partiamo dal presupposto che la scelta di ciascuno può fare la differenza".

Affari & Finanza

Economia, consumi e società

Agroalimentare Equo e solidale in Italia crescono le aziende certificate

I numeri Fairtrade per il 2025 indicano una tendenza positiva nella scelta etica dei prodotti. Il contributo maggiore arriva dal cacao con oltre la metà del consumo nazionale Poi banane e caffè

Nicola Grolla


FOOD ECONOMY
I CONSUMI

I numeri Fairtrade per il 2025 indicano una tendenza positiva nella scelta etica dei prodotti. Il contributo maggiore arriva dal cacao con oltre la metà del consumo nazionale Poi banane e caffè

Agroalimentare
Equo e solidale in Italia crescono le aziende certificate

Quando ci si chiede che valore e che impatto abbia la sostenibilità per la filiera agroalimentare in un momento di forte tensione sul mercato delle materie prime, arrivano i numeri Fairtrade a rispondere. In Italia, nel 2025, i consumi certificati dall'organizzazione hanno generato 3,6 milioni di euro di premio (la somma aggiuntiva al prezzo di vendita che le organizzazioni di agricoltori gestiscono in autonomia) destinati al supporto di lavoratori e agricoltori di Asia, Africa e America Latina. Il contributo maggiore è del cacao, che da sola ha generato oltre 2 milioni di euro, confermandosi come il principale motore di impatto economico con il 56% del totale nazionale. Seguono le banane, pilastro dei consumi certificati in Italia con oltre 16,5 milioni di kg venduti (+13% rispetto al 2024) e 807mila euro di premio, il caffè con 329mila euro circa e lo zucchero con 234mila euro. Numeri che confermano come la scelta etica sia diventata uno strumento indispensabile per la competitività delle imprese, con una crescita del 4% delle aziende certificate, non solo nelle logiche economiche ma anche agli occhi del consumatore (profilo: 35-54 anni, istruito, residente in aree urbane e attento ai temi dell'ambiente e dei diritti).

«In totale, il consumo di prodotti con almeno un ingrediente Fairtrade all'interno, circa 2.740 referenze a scaffale (+7% rispetto al 2024, trainata dal comparto cioccolato e biscotti con 1.152 prodotti), è stato di circa 550mila euro nel 2025 in Italia, di cui il 90% nel commercio al dettaglio e il 10% nel fuori casa. Qui i protagonisti sono i circa 2.500 bar che servono caffè Fairtrade», precisa Thomas Zulian, direttore commerciale Fairtrade, attiva in Italia dal 1994. Altro contributo arriva dalla ristorazione collettiva di matrice pubblica.

Con l'introduzione dei Cam (Criteri minimi ambientali), i prodotti Fairtrade hanno visto un piccolo boom nelle mense. Soprattutto le banane: «In Italia se ne consumano duemila tonnellate nelle mense pubbliche, dovrebbero essere tutte bio o Fairtrade anche se dal nostro osservatorio notiamo che sono poche le amministrazioni a seguire la normativa», aggiunge Zulian.

Ma cosa significa essere associati a Fairtrade? «Il nostro rapporto inizia in Repubblica Dominicana negli Anni 90 - racconta Luca Barindelli, responsabile della comunicazione di Icam, realtà specializzata nel cioccolato - Insieme siamo riusciti ad elevare il pensiero del consumatore che cerca un prodotto di cioccolato di qualità ma con valore aggiunto legato al processo produttivo e alla ripartizione della catena del valore in maniera equa lungo tutta la filiera». Tanto che oggi delle oltre 30.000 tonnellate di cacao acquistate all'anno, il 74% proviene da filiere corte e integrate; una scelta che consente

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

di esercitare un controllo diretto anche sulla qualità delle materie prime. E sulle condizioni di produzione delle stesse. «Come dimostra la nostra storia con la cooperativa peruviana Cuencas del Huallaga, l'investimento nella filiera certificata è un investimento sul territorio d'origine», ricorda Barandinelli. Fondi vengono poi destinati a programmi sociali per l'empowerment femminile, la prevenzione della violenza domestica, il sostegno alle madri single e il contrasto al lavoro minorile. E a programmi di riforestazione e protezione delle fonti d'acqua. Il risultato, poi, si vede in tazza. Come testimonia Julius Meinl che nel 2025 ha trionfato ai Superior Taste Award di Bruxelles con The Originals Bio Fairtrade: Belvedere Blend, Danube Delight e Gloriette Gold. Introdotta nel 2022, costituisce attualmente una proposta fondamentale del portfolio globale Julius Meinl destinato al segmento Horeca. Sviluppata attraverso una rigorosa selezione di materie prime derivanti da agricoltura biologica e commercio equo-solidale, la gamma può vantare una duplice certificazione: biologica e Fairtrade, per garantire una remunerazione equa ai coltivatori locali. Un esempio di quanto sostenuto da Paolo Pastore, direttore generale di Fairtrade Italia alla presentazione dei dati del Bilancio Sociale 2025, secondo cui «in un contesto regolatorio in continua evoluzione, presidiare l'integrità delle filiere globali con strumenti tecnici affidabili è la chiave per garantire stabilità agli approvvigionamenti e solidità al proprio modello di business». ©RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Economia del Corriere della Sera

Economia, consumi e società

A maggio i prezzi di beni alimentari, cura della casa e della persona sono rimasti stabili a fronte del balzo di energia e servizi. Cosa è successo e cosa sta per accadere. Le previsioni di Panetta e i timori delle imprese

IL CARRELLO DELLE ILLUSIONI RESTA FERMO MA ASPETTA HORMUZ

DARIO DI VICO


16 Economia & Politica
LA SPESA DEGLI ITALIANI
INFLAZIONE
IL CARRELLO DELLE ILLUSIONI RESTA FERMO MA ASPETTA HORMUZ

A maggio gli addetti ai lavori che spulciano i numeri dell'Istat sono rimasti sorpresi da un dato: le rilevazioni sull'andamento dei prezzi al consumo segnalavano come il carrello della spesa - ovvero i beni alimentari, per la cura della casa e della persona - era rimasto stabile (+2,3% anno su anno) rispetto all'indice generale dell'inflazione salito, sempre su base annua, al 3,2%. Sorpresi, perché era dal periodo tra la fine del 2021 e l'inizio del 2022 che non accadeva. Anzi negli anni successivi, quando l'inflazione veleggiava tra l'1-1,5%, i beni non rinunciabili del carrello erano saliti del 2-3%, quasi il doppio.

Come si spiega la novità? In primo luogo con l'impennata dei prezzi dei servizi e dell'energia, ma in seconda istanza con la responsabilità messa in campo da un po' tutti gli attori della lunga filiera agro-alimentare, che hanno evitato di pigiare l'acceleratore, anche per la paura di compromettere ulteriormente l'andamento fiacco dei consumi.

Dai racconti dei protagonisti emerge come pochi fornitori industriali abbiano avanzato la richiesta di ritoccare i listini e anche in virtù di questa collaborazione le insegne della grande distribuzione sono riuscite a non muovere foglia. E quindi a non far decollare il prezioso carrello della spesa. Che nel frattempo, non va sottovalutato, è diventato un indicatore statistico di grande popolarità. Capace certo di influenzare la tradizionale rilevazione mensile Istat sulla fiducia delle famiglie, ma anche in qualche modo, in un anno pre-elettorale, di condizionare il mood generale dei cittadini. Già di loro propensi a credere ingenuamente a una narrazione, presente sui social, di aumenti incontrollati già scaricatisi sui prezzi finali a maggio.

Percezioni Se si interrogasse un campione di consumatori habitué dei supermercati, infatti, anche oggi la percezione non sarebbe quella di un carrello "stabile" bensì di un deciso aumento dei generi di prima necessità.

Secondo il blogger Mario Sassi, ex manager della grande distribuzione, «questa percezione distorta dipende dal fatto che il primo reparto che si incontra entrando in un super è quello dell'ortofrutta, un comparto che dal 2021 ad oggi sicuramente ha fatto registrare aumenti significativi e che sono rimasti impressi nella memoria dei clienti». L'ortofrutta vale 17 miliardi e corrisponde a un quarto dell'agro-alimentare italiano e subisce non solo i rincari dell'energia, ma anche quelli, ad esempio, dei fertilizzanti. Al punto che, secondo i dati Coldiretti, le aziende agricole stanno pagando la produzione, rispetto

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

a un anno fa, 350 euro in più a ettaro.

Le stime Se maggio ci ha riservato la novità di cui sopra, è evidente che il prolungamento della crisi in Medio Oriente, l'altalena di notizie sul futuro di navigabilità dello stretto di Hormuz, tirano dalla parte opposta. Aumenta l'incertezza geopolitica e a spiovere vanno in difficoltà i soggetti della filiera del largo consumo costretti in posizione di attesa.

Secondo Mauro Lusetti, presidente Conad e vice-presidente di Confcommercio, il mese di giugno però sarà inevitabilmente decisivo. La diga della responsabilità che ha tenuto finora e ha calmierato il carrello della spesa non potrà reggere l'urto all'infinito.

E del resto anche il governatore Fabio Panetta nelle sue Considerazioni finali è stato costretto a inserire tra le ipotesi uno scenario «pessimo» di previsione, quello rappresentato dal proseguire del conflitto Usa-Iran e del blocco di Hormuz. Uno scenario formulato dalla Bce e che ci fa paventare un'inflazione addirittura al 6%. Devastante. Incrociando le dita, non siamo ancora a quel punto anche se, come sottolinea Lusetti, «l'accavallarsi delle notizie impedisce persino di fare previsioni affidabili, e invece abbiamo bisogno di certezze».

Il 13 maggio i responsabili della Gdo italiana, dalla Federdistribuzione alla Confesercenti, hanno avuto un incontro «conoscitivo» a Roma con i ministri Francesco Lollobrigida (agricoltura) e Adolfo Urso (industria). I responsabili governativi hanno escluso che si torni anche solo a parlare di misure-tampone come il «carrello tricolore» dell'autunno del 2023. È vero che Urso in alcune dichiarazioni ne aveva parlato come di «un successo politico», ma economisti e associazioni dei consumatori l'avevano bocciato come un flop. E il fatto che il governo non si sogni di riproporlo è quantomeno indicativo.

Tornando all'incontro, i due ministri hanno garantito un costante monitoraggio dei prezzi per garantirne la trasparenza e la consultazione dell'industria e dell'agricoltura per comporre un tavolo comune a tutta la filiera, in grado di far fronte ad eventuali turbolenze. Ad oggi però il tavolo della filiera non è stato convocato, né ci sono molte speranze che possa avvenire entro giugno.

In bilico Cosa potrebbe fare concretamente il tavolo di filiera oltre che prendere atto delle dinamiche a monte? Secondo Sassi potrebbe individuare quelle aree di diseconomie, dal settore primario fino al consumo, che pesano sui prezzi e intervenire di conseguenza. Operazione non facile, ma sicuramente meritoria perché sanerebbe ritardi di ordine strutturale. Ma la scadenza di fine giugno comunque incombe. Lusetti ci tiene a ricordare come la grande distribuzione in questa fase intermedia stia mettendo in campo tutte le iniziative possibili per cercare di tenere sotto controllo i prezzi, dalle iniziative promozionali a svariate forme di sconti. Rammenta anche come quel risultato di maggio del carrello della spesa è stato possibile perché le aziende della distribuzione hanno tenuto in pancia gli aumenti dei costi e hanno accettato di contrarre i margini. «Ma se la situazione dovesse esplodere è evidente che faremmo fatica a trattenere ulteriori inevitabili aumenti dei costi e richieste dei fornitori». Lo scenario che avremmo di fronte, da far tremare i polsi, sarebbe quello di salari bassi e inflazione alta che

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

determinerebbe scoramento e anche profondi cambiamenti nei comportamenti dei consumatori. «Che sostituirebbero i prodotti più cari con altri meno e che potrebbero smettere di comprarne alcuni. L'ortofrutta di cui parlavamo, ad esempio, potrebbe sicuramente soffrirne. E comunque più c'è ansia attorno ai prezzi, meno si afferma la qualità», annota Sassi. E i riflessi si farebbero sentire sicuramente sui prodotti della dieta mediterranea, con tutto quello che ne consegue in termini di ridotta attività industriale del made in Italy e annessi riflessi occupazionali. Alla fine di giugno non manca molto e i manager della grande distribuzione, in primis Lusetti, non possono che incrociare le dita. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

L'Economia del Corriere della Sera

Economia, consumi e società

I PROTAGONISTI DELL'AGRO ALIMENTARE

LA NEXT GENERATION DEL VINO BAROLO E GRANDI BIANCHI PIO CESARE SFIDA LA FRANCIA

Federica Boffa Pio, socia di maggioranza della storica azienda di rossi, presenta le proprie etichette al rivale numero 1, a Parigi e nella Champagne. Si allarga fuori dalle Langhe e apre una cantina avveniristica. «Ora mercati diversi, noi giovani lavoriamo con le alleanze»

ALESSANDRA PUATO


I PROTAGONISTI DELL'AGROALIMENTARE
LA NEXT GENERATION DEL VINO
BAROLO E GRANDI BIANCHI
PIO CESARE SFIDA LA FRANCIA
Pandolfini
RADICI ITALIANE
MERCATO GLOBALE
MILANO FIRENZE ROMA

Federica Boffa Pio, 28 anni, socia amministratrice e nei fatti amministratrice delegata di Pio Cesare (sua storica affermazione: «Gestione collegiale, ma alla fine decido sempre io»), è la principessa del Barolo. Appassionata di libri, sta leggendo «Devozione» di Charlotte Wood. Il titolo dice molto di lei che con pacatezza e caparbietà sta sfidando il nemico numero uno dei viticoltori italiani: la Francia. Il 2 giugno, prima volta nella storia di Pio Cesare, era a Reims, la patria dello Champagne, alle Caves du Forum, cantina fornitissima sul tema; e il giorno successivo a Parigi, per incontrare i ristoratori: fra gli altri lo chef Pierre Gagnaire, tre stelle Michelin.

Prima ancora è stata a Saint Tropez, la prossima tappa è sulle Alpi francesi.

«Vado a presentare ai francesi i nostri vini», dice. Il 28 maggio ha illustrato a Milano il suo nuovo grande bianco, il Derthona Timorasso Riserva 2023 Colli Tortonesi, con il quale l'azienda albese fondata nel 1881 debutta fuori casa: viene da un areale distinto dalle Langhe, un terreno acquistato dal padre e messo a regime dalla figlia. Federica Boffa Pio ha voluto aspettare tre anni di affinamento e la produzione da vitigno proprio prima di metterlo sul mercato, «anche se c'era chi mi diceva di uscire subito per cavalcare l'onda».

I vitigni«È la chiusura di un cerchio - dice ora questa imprenditrice di quinta generazione, laurea in Economia aziendale a Torino -. È stato un lungo percorso itinerante tra i vitigni per la produzione di un bianco che potesse riflettere le caratteristiche del territorio, con struttura e longevità. Mio padre aveva iniziato 50 anni fa con lo Chardonnay, poi è venuto il Sauvignon. Ora completiamo con un vitigno autoctono. La produzione di bianco salirà dal 30% al 40% massimo. Restiamo produttori di vini rossi, ma è importante far vedere la nostra regione anche sotto un'altra luce: anche in Piemonte si può fare un grande vino bianco».

Con 500 mila bottiglie all'anno e 80 ettari di vigneti, Pio Cesare è fra i leder italiani nel Barolo e nel Barbaresco, i grandi rossi, ma produce anche Barbera e Dolcetto, Chardonnay, Sauvignon Blanc e Gavi.

«Fino a qualche anno fa in Francia bevevano solo i loro vini, ora si stanno aprendo ad altri Paesi». L'obiettivo è aumentare le vendite su questo mercato, dopo che con il conflitto in Iran si sono chiusi Dubai e Abu Dhabi e ora che si sta restringendo la piazza americana, saturo degli acquisti precedenti ai dazi e penalizzata dal conseguente aumento dei prezzi, incisivo sui vini di media fascia come il

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

L'Economia del Corriere della Sera

Economia, consumi e società

Barbera e il Dolcetto.

«Il vino non è morto e non morirà - dice Federica Boffa Pio, che è anche presidente del Gruppo giovani dell'Istituto grandi marchi del vino -. Bisogna solo capire bene dove andare e come comunicarlo. Non si deve essere ossessionati dai mercati storici che ormai sono saturi, ma rivolgersi anche a Paesi affini, come la Francia ma anche la Spagna, o più piccoli. Penso all'Islanda, che da un paio d'anni sta andando bene. O le Bahamas, il Sudafrica, il Marocco, il Portogallo».

I contiPio Cesare ha chiuso il 2025 con ricavi dichiarati per circa otto milioni (25% Italia, 25% Usa), in calo dai 9,3 milioni del 2023 per la difficile congiuntura che ha colpito anche il vino, e un utile di 2,1 milioni dopo l'accantonamento per gli investimenti. «I ricavi sono scesi per le difficoltà, dovute ai dazi, negli Stati Uniti, il nostro mercato estero principale - dice l'imprenditrice -. Il nostro importatore aveva acquistato molto, poco prima dei dazi, aumentando lo stock in magazzino. Ora bisogna smaltire. Contiamo quest'anno di chiudere in linea con il 2025, sarebbe già un bel traguardo. Negli ultimi mesi le vendite non sono calate e l'estero sta crescendo del 3-5%. Barolo e Barbaresco stanno andando bene mentre Barbera e Dolcetto, in generale in Italia, sono in sofferenza. Abbiamo lavorato bene sulle docg importanti, ora bisogna rimboccarsi le maniche sul resto». Quanto ai prezzi, Pio Cesare li ha aumentati anche per cru come il Barolo Ornato, il Barolo Mosconi, lo Chardonnay Piodilei, «ma non troppo: non bisogna fare il passo più lungo della gamba, come in Borgogna e a Bordeaux. Siamo persone pragmatiche». Malgrado il calo diffuso dei consumi Pio Cesare ha comunque confermato gli investimenti annunciati tre anni fa. Il maggiore, oltre dieci milioni, è per la nuova cantina ad Alba, appena completata e dedicata ai bianchi, nella nuova tendenza di mercato. È collegata con un tunnel sotto la tangenziale di Alba e con una sopraelevata pedonale alla sede storica. Pensata dal padre di Federica, Pio Boffa, è stata condotta a termine da Federica, azionista di maggioranza, che guida l'azienda con il cugino Cesare Benvenuto Pio, 51 anni, e con il cugino del padre, Augusto Boffa, 78 anni, tutti e tre soci amministratori. La cantina è il vessillo della nuova fase. «Sarà completamente operativa da settembre, abbiamo terminato i lavori sui due edifici - dice l'imprenditrice -. Uno è per la logistica, dove abbiamo spostato l'imbottigliamento, il confezionamento e i lunghi affinamenti in bottiglia. L'altro è dedicato esclusivamente ai bianchi, dalla ricezione delle uve in vendemmi alla vinificazione a al successivo invecchiamento. Un lavoro enorme».La scommessa è allargare la platea dei consumatori e una leva c'è già: l'alleanza fra i produttori. «Se la zona delle Langhe è diventata importante è anche per questo - dice Boffa Pio -. Le nuove generazioni hanno portato la capacità di lavorare insieme. Si cerca di fare il bene della zona, si presentano i vini in modo nuovo. È un marketing positivo». Funziona. Fra degustazioni e visite in cantina, l'enoturismo di Pio Cesare ha dato l'anno scorso ricavi per 120 mila euro, dai 100 mila del 2024.© RIPRODUZIONE RISERVATA.

L'Economia del Corriere della Sera

Economia, consumi e società

ALIMENTARE

SNACK &PRIVATE LABEL PEDON, IL PIATTO È PRONTO

La società vicentina di cereali e legumi spinge sull'innovazione, con soluzioni pratiche e per il fuori casa. Ricavi duplicati in 5 anni. Il ceo: «Più manager esterni, portano competenze»

ANDREA SALVADORI


ALIMENTARE

SNACK & PRIVATE LABEL
PEDON, IL PIATTO È PRONTO

La società vicentina di cereali e legumi spinge sull'innovazione, con soluzioni pratiche e per il fuori casa. Ricavi duplicati in 5 anni. Il ceo: «Più manager esterni, portano competenze»

Pedon punta su innovazione di prodotto, sostenibilità e sviluppo internazionale per continuare a crescere. Negli ultimi cinque anni il gruppo vicentino fondato nel 1984 dalla famiglia Pedon, specializzato nella trasformazione e commercializzazione di soluzioni alimentari a base di legumi, cereali e semi, ha quasi raddoppiato i ricavi e rafforzato la presenza fuori dai confini nazionali.

I tre pilastri«Tre i pilastri del percorso aziendale - dice il ceo Remo Pedon -: una profonda conoscenza della materia prima, un approccio orientato al costante ampliamento della gamma di prodotto e un'attenzione concreta alla sostenibilità. Trovano il loro fondamento in un elemento decisivo: la coesione familiare. La governance esprime una continuità solida, prima e seconda generazione lavorano in sintonia per sostenere la crescita. A rendere ancora più solido questo equilibrio contribuisce il progressivo processo di managerializzazione dell'azienda, che ha arricchito il patrimonio di competenze interne e rafforzato l'efficienza dei processi».

L'offerta si è evoluta nel tempo a partire dalle materie prime di base, legumi e cereali in tutte le loro varianti, fino a referenze sempre più innovative. «Dai prodotti tradizionali siamo passati a linee "pronte in dieci minuti", che riducono i tempi di cottura mantenendo caratteristiche nutrizionali e gustative sostanzialmente inalterate. Alle linee a rapida cottura si sono quindi affiancate referenze già pronte e cotte al vapore. Abbiamo reinterpretato alimenti storicamente considerati poveri, rendendoli più moderni e pratici, senza perdere la naturalità delle materie prime», spiega Loris Pedon, chief commercial officer .

In parallelo, Pedon ha sviluppato una linea di snack a base di legumi, «tostati, non fritti, pensati per portare questo consumo anche fuori dai pasti principali e offrire alternative proteiche».

La strategia privilegia oggi soluzioni a maggiore contenuto di servizio e praticità, in un contesto in cui i consumi di alimenti vegetali continuano a crescere.

«L'attenzione alla sicurezza è prioritaria: effettuiamo oltre cinquemila controlli sulle materie prime in ingresso e più di mille analisi sui prodotti finiti, attraverso verifiche fisiche, organolettiche, microbiologiche e chimiche», dice Loris Pedon.

Pedon affianca al marchio proprio, punto di riferimento del settore in Italia, un'importante attività nel private label per la grande distribuzione e il canale discount, con soluzioni personalizzate e progetti di revisione delle categorie di prodotto. All'estero, in particolare, l'attività è interamente focalizzata sul private label, principale modello di sviluppo internazionale.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Sul fronte della sostenibilità, il gruppo punta sull'economia circolare attraverso il riutilizzo degli scarti dei legumi per la produzione di imballaggi ecologici, oltre al monitoraggio costante dei consumi energetici e idrici per ridurre l'impatto ambientale. A livello sociale, sostiene programmi di educazione alimentare nelle scuole e collabora con il Banco alimentare. Ogni anno Pedon pubblica il Rapporto di sostenibilità, che raccoglie le iniziative ambientali, sociali e di governance.

Gli stabilimentiGli investimenti riguardano gli impianti produttivi, concentrati nell'headquarter di Colceresa (Vicenza), con un focus su automazione e digitalizzazione. «In cinque anni fiscali il fatturato è passato dai circa 75 milioni del 2020 agli attuali 120 milioni, con una crescita costante a doppia cifra: performance che contiamo di replicare, se non migliorare, nel prossimo quinquennio», dice Remo Pedon. Nello stesso periodo, l'organico è salito a 280 dipendenti. L'estero copre circa il 40% dei ricavi, con presenza consolidata in Europa e negli Usa, dove il gruppo ha un ufficio commerciale a Miami e il business ha raggiunto un valore di 18 milioni di dollari con prospettive di crescita. La strategia di medio periodo punta a riequilibrare il mix geografico del fatturato, aumentando il peso dei mercati internazionali, con focus su Europa e Nord America ed estensione progressiva verso i mercati emergenti.© RIPRODUZIONE RISERVATA.

L'Economia del Corriere della Sera

Economia, consumi e società

I NUOVI CONSUMI

Compravendite a 27 miliardi di euro Seconda mano per un italiano su 2 In testa ci sono mobili e vestiti

Il second hand cresce di tre punti in un anno e il canale preferito è Internet con piattaforme come Subito, eBay, Vinted, Wallapop Dietro il fenomeno c'è l'aumento dell'inflazione ma anche l'attenzione al riciclo e la velocità d'acquisto. I dati Ipsos Doxa

UMBERTO TORELLI


I NUOVI CONSUMI

COMPRAVENDITE A 27 MILIARDI DI EURO
SECONDA MANO PER UN ITALIANO SU 2
IN TESTA CI SONO MOBILI E VESTITI

Il second hand cresce di tre punti in un anno e il canale preferito è Internet con piattaforme come Subito, eBay, Vinted, Wallapop. Dietro il fenomeno c'è l'aumento dell'inflazione ma anche l'attenzione al riciclo e la velocità d'acquisto. I dati Ipsos Doxa

834

Fino a pochi anni fa comperare usato indicava una necessità economica, oppure il vezzo di andare per mercatini in cerca di oggetti vintage. Oggi è anche una scelta di stile, da postare sui social. Una tendenza che va oltre il risparmio, pur rispondendo all'aumento dell'inflazione. Lo dimostrano i 28,2 milioni di italiani, più di uno su due, che nel 2025 hanno comperato o venduto beni di seconda mano, un dato in crescita di oltre tre punti dall'anno precedente. Il mercato dei prodotti di seconda mano ha generato l'anno scorso un valore di 27,2 miliardi di euro, pari all'1,2% del Pil nazionale. Parliamo di acquisti sia online, su piattaforme e social network, sia offline, su bancarelle e negozi fisici.

L'indagineLo rivela l'Osservatorio Second Hand Economy di Ipsos Doxa per Subito, giunto alla sua dodicesima edizione.

Realizzato a febbraio 2026, su un campione rappresentativo della popolazione italiana attraverso 2001 interviste telefoniche e questionari online, segnala l'evoluzione del settore, con scelte che sembrano ormai radicate nel comportamento degli italiani, ritenute soluzioni affidabili. Nel 2025 la second hand economy si conferma nel Paese come un fenomeno strutturale nei consumi delle famiglie, capace di coniugare vantaggi economici e valori etici. In un contesto in cui il costo della vita appare in costante aumento, il mercato dell'usato viene riconosciuto come un alleato, in più segue i criteri dell'economia circolare e di salvaguardia dell'ambiente.

«I numeri parlano chiaro- dice Giuseppe Pasceri, amministratore delegato di Subito -. Chi vende oggetti usati ricava in media 834 euro all'anno, mentre chi li acquista ha un risparmio medio del 44% rispetto al nuovo».

Il risparmio in alcune categorie arriva al 50%, come nel caso di abbigliamento e accessori, oggetti vintage, biciclette e articoli per bambini.

Il web è il canale di riferimento per i consumatori. Nel 2025 la second hand online consolida il proprio ruolo di motore di crescita con un tasso di gradimento che supera, per la prima volta, la soglia del 70%, a fronte di appena il 30% di dieci anni fa. Le vendite e gli acquisti su Internet hanno generato oltre metà del valore complessivo di mercato, a quota 14,7 miliardi di euro (54%). Il sorpasso, in Italia, di Internet sui negozi fisici ha motivazioni economiche e funzionali.

In testa alle preferenze per il canale digitale c'è la rapidità nel comperare e vendere oggetti (55%),

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

poi la possibilità di gestire l'intero processo da casa (53%). Segono l'abbondanza di scelta (50%) e la disponibilità del servizio 24 ore su 24 (48%).

Tra le categorie merceologiche che raccolgono più compravendite online guida il settore Casa & Persona (76% delle preferenze, risposta multipla).Qui dentro, l'abbigliamento e gli accessori sono i prodotti più acquistati con il 50% di preferenze. Comperare vestiti usati sul web è del resto diventato un trend generazionale, spinto da Gen Z e Millennial alla ricerca di pezzi vintage e grandi marche a prezzi accessibili, con sconti fino alla metà rispetto al nuovo. Spiega Andrea Manusardi responsabile dell'Osservatorio Ipsos Doxa: «Abbigliamento e accessori, a partire dal 2020, hanno avuto una continua accelerazione. In particolare l'Abbigliamento vintage, un fenomeno in crescita costante negli ultimi tre anni».

Dopo Casa & Persona, fra le categorie dei maggiori acquisti, troviamo in seconda posizione Sport & Hobby (52%).

Libri e riviste qui rappresentano un quarto delle vendite online, seguiti da biciclette e attrezzature per fitness e sport. Le bike, in particolare, sono un esempio di circolarità, con utenti che prima acquistano e dopo qualche mese rivendono le due ruote. Al terzo posto c'è l'Elettronica (41%), dove guidano Pc, tablet e smartphone. Qui vale la regola dell'economia anti-svalutazione. Si acquistano modelli dell'anno precedente, si usano e poi si rivendono, per azzerare i costi del ciclo di vita.

I veicoli sono invece al quarto posto fra le categorie del mercato second hand con il 24% delle preferenze.

In termini di valore economico, però, sono in testa: nel 2025 hanno generato 11,1 miliardi di euro, contro i 7,4 miliardi di Casa & Persona, i 5,5 miliardi dell'Elettronica e i 3,2 miliardi di Sport & Hobby.

Diesel e ibrideQui il mercato delle auto usate registra una svolta. Mentre il diesel tiene per le lunghe distanze, nell'usato online le preferenze vanno ai motori ibridi che hanno superato i modelli a benzina. Gli italiani sfruttano l'usato come accesso per testare la mobilità elettrica. Senza investire grandi somme provano l'auto, la usano quanto basta per poi rivenderla.

E quali sono le piattaforme di ecommerce più frequentate? Per utenti unici mensili Subito, che ha aperto in Italia nel 2007, è al primo posto con 26 milioni di persone. Nella classifica stilata da Similarweb il secondo posto va a eBay con 10,1 milioni di individui. Proprio a eBay va il merito di avere portato nel nostro Paese nel 2001 la compravendita di oggetti usati. Vinted, con 3,8 milioni di utenti, dal 2020 resta il riferimento second hand per abbigliamento e moda. È poi da segnalare Wallapop (1,2 milioni dii utenti unici), in Italia dal 2021 come piattaforma generalista. Caratterizzata dalla geolocalizzazione, favorisce vendite di seconda mano con incontri di persona e ritiro diretto.© RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Iea è sicura: "Siamo entrati nell'Età dell'elettricità"

Il rapporto Electricity 2026 prevede un forte aumento dei consumi elettrici mondiali trainato da industria, auto elettriche, IA e climatizzazione

Marco Frojo


FOCUS IMPRESE

La Iea è sicura: "Siamo entrati nell'Età dell'elettricità"

Il rapporto "Electricity 2026" prevede un forte aumento dei consumi elettrici mondiali trainato da industria, auto elettriche, IA e climatizzazione


La rete elettrica si proietta nel futuro

La domanda mondiale di elettricità continuerà a crescere a ritmi sostenuti per tutto il resto del decennio, con un incremento medio superiore al 3,5% annuo fino al 2030. È questa la previsione contenuta nel rapporto "Electricity 2026" pubblicato di recente dall'International energy agency (Iea), che analizza l'evoluzione dei sistemi elettrici globali, le trasformazioni del mercato e le prospettive di domanda nei prossimi cinque anni. Secondo lo studio, la domanda di elettricità aumenterà almeno due volte e mezzo più rapidamente rispetto alla domanda energetica complessiva, confermando quella che l'agenzia definisce "Age of electricity", ovvero "l'età dell'elettricità". A spingere i consumi saranno soprattutto la crescente elettrificazione dei processi industriali, la diffusione dei veicoli elettrici, l'aumento dell'uso dei condizionatori e la rapida espansione dei data center e delle applicazioni di intelligenza artificiale. Le economie emergenti e in via di sviluppo resteranno il principale motore della crescita, ma il rapporto evidenzia anche un ritorno all'aumento dei consumi nelle economie avanzate dopo circa quindici anni di stagnazione. Secondo le stime dell'organizzazione parigina, i Paesi industrializzati contribuiranno a circa un quinto dell'incremento globale della domanda elettrica entro il 2030. Sul fronte della produzione le energie rinnovabili sono invece ormai vicine a superare il carbone nella generazione elettrica mondiale. Nel 2025 le due fonti risultano praticamente allineate e il sorpasso delle rinnovabili sarebbe già in corso grazie soprattutto alla crescita record del fotovoltaico. Parallelamente, anche la produzione da energia nucleare ha raggiunto nuovi massimi storici. L'Iea prevede che entro il 2030 rinnovabili e nucleare insieme arriveranno a coprire il 50% della produzione elettrica globale, rispetto al 42% attuale. La crescita delle fonti a basse emissioni proseguirà quindi per tutto il decennio, sostenuta dagli investimenti nelle nuove capacità produttive e nei sistemi di accumulo. Anche la generazione elettrica da gas naturale continuerà tuttavia ad aumentare.

Il rapporto attribuisce questa crescita soprattutto alla forte domanda elettrica negli Stati Uniti e al progressivo passaggio dal petrolio al gas nella produzione di energia in Medio Oriente. Al contrario, il carbone perderà progressivamente peso nel mix energetico globale, tornando entro la fine del decennio ai livelli registrati nel 2021.

«In un momento di significativa incertezza nei mercati energetici - spiega Keisuke Sadamori, direttore per i mercati e la sicurezza energetica dell'International energy agency - una certezza è che la domanda globale di elettricità sta crescendo molto più rapidamente rispetto al decennio scorso. In questa Age of electricity, l'aumento del consumo mondiale di energia elettrica fino al 2030 sarà equivalente all'aggiunta

di oltre due Unioni Europee. Soddisfare questa domanda richiederà un aumento del 50% degli investimenti annuali nelle reti entro il 2030. L'espansione della flessibilità sarà inoltre cruciale mentre i sistemi elettrici continueranno a evolversi, così come un forte focus su sicurezza e resilienza».

L'aumento della quota di fonti rinnovabili, che sono dipendenti dalle condizioni meteorologiche, insieme all'evoluzione dei modelli di consumo, rende però necessaria una gestione più dinamica delle infrastrutture elettriche. Secondo l'organizzazione guidata da Fatih Birol, nel mondo ci sono attualmente oltre 2.500 gigawatt di progetti in attesa di connessione alle reti elettriche. Si tratta di impianti rinnovabili, sistemi di accumulo e grandi infrastrutture energivore, inclusi i data center. A garantire una maggiore stabilità delle rete sarà proprio la forte crescita dei sistemi di accumulo a batteria su larga scala. Mercati come California, Germania, Texas, Australia Meridionale e Regno Unito hanno registrato negli ultimi anni un aumento significativo de

lle installazioni. Un altro aiuto all' efficientamento della rete sta arrivando dai sistemi di intelligenza artificiale, il cui contributo è di grandissima importanza soprattutto in tre ambiti: predizione dei consumi, previsione della produzione e identificazione precoce di guasti ed anomalie. «La variabilità intrinseca delle risorse naturali come la disponibilità di luce solare o di vento - si legge in un documento redatto da Amedeo Buonanno e Maria Valenti del Laboratorio smart grid e reti energetiche dell'Enea - rappresenta una sfida importante per garantire un'integrazione stabile delle fonti rinnovabili nelle reti energetiche. Per affrontare questa complessità, si stanno dimostrando particolarmente efficaci gli approcci ibridi, che combinano metodi previsionali di tipo fisico e tecniche data-driven basate sull'IA. Questi approcci sfruttano i punti di forza delle diverse metodologie, consentendo di ottenere risultati più accurati e affidabili». Ad esempio, un sistema basato sul machine learning può essere utilizzato per migliorare la precisione delle previsioni di produzione fotovoltaica affinando le stime ottenute da modelli previsionali fisici, integrandole con i dati storici di produzione. Allo stesso modo, le tecniche di deep learning possono analizzare e fondere informazioni eterogenee, come immagini del cielo, immagini satellitari, dati meteorologici e storici di produzione, per ottimizzare le previsioni anche nel brevissimo termine, un aspetto critico per gestire la variabilità delle risorse rinnovabili su scala oraria o infra-oraria. ©RIPRODUZIONE RISERVATA

La rete elettrica si proietta nel futuro

Mineo (Schneider Electric): Grazie all'elettrificazione e alla gestione intelligente delle reti di distribuzione stiamo andando verso la decarbonizzazione. L'Italia dipende troppo dai fossili e importa il 15% di energia nucleare


La rete elettrica si proietta nel futuro

La crisi energetica degli ultimi anni non ha creato nuovi problemi, ma ha esasperato fragilità già esistenti. È da questa consapevolezza che parte la riflessione di Lorenzo Mineo, vicepresidente di Schneider Electric Italia, sullo stato della transizione energetica italiana. L'Italia, osserva Mineo, resta un Paese fortemente dipendente dall'estero per l'approvvigionamento energetico: «Non abbiamo petrolio e gas, e siamo ancora molto legati a queste fonti», spiega. Negli ultimi anni la quota di rinnovabili è aumentata, ma il sistema energetico nazionale rimane comunque sbilanciato sui combustibili fossili. Allo stesso tempo il Paese importa circa il 15% di energia nucleare dai Paesi confinanti. La sfida, dunque, è costruire un mix energetico più equilibrato. Anche perché il consumo di gas metano continuerà a esistere ancora a lungo, soprattutto in alcuni comparti industriali energivori come acciaierie e stamperie, dove l'energia rappresenta una vera e propria materia prima. «Quando il prezzo del gas è esploso, queste aziende hanno percepito immediatamente il problema», sottolinea Mineo, ricordando come tensioni geopolitiche e crisi logistiche - dal Mar Rosso allo Stretto di Hormuz - abbiano avuto effetti a cascata su tutta l'economia globale e sulle supply chain. Secondo Mineo, il mondo sta andando verso una progressiva elettrificazione dei consumi e dei processi produttivi: «Stiamo passando da processi termici a processi elettrici». Una trasformazione che Schneider Electric ha sposato da tempo e che va di pari passo con l'efficienza energetica. «L'elettrificazione più il digitale equivale a decarbonizzazione», sintetizza. La strategia dell'azienda resta infatti quella di ridurre i consumi ("fare un kilowatt in meno") e contemporaneamente abilitare una maggiore diffusione dell'energia elettrica nei diversi settori produttivi. Negli ultimi anni sono aumentati in modo significativo i nuovi asset che si collegano alla dorsale elettrica nazionale: impianti rinnovabili, mobilità elettrica, data center e sistemi di accumulo. Le fonti rinnovabili potrebbero arrivare a coprire il 40-45% dell'energia prodotta, ma introducono il problema dell'intermittenza. Anche la mobilità elettrica, pur crescendo meno rapidamente rispetto alle aspettative iniziali, aggiunge complessità alla gestione della rete. Il fenomeno più impattante, però, è probabilmente quello dei data center. «Erano già energivori prima, ma con l'intelligenza artificiale il fabbisogno energetico è aumentato esponenzialmente», osserva Mineo. In questo scenario, i Bess (Battery energy storage systems) diventano strumenti strategici per stabilizzare il sistema elettrico. «Non possono colmare completamente i gap, ma possono smussare i picchi», spiega. Dal punto di vista tecnologico funzionano, mentre il nodo resta economico-finanziario. Circa il 70% del costo di un sistema Bess è legato alle batterie, prodotte prevalentemente

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

in Cina. Tuttavia i prezzi stanno rapidamente diminuendo, seguendo una dinamica simile a quella già vista nel settore dei pannelli fotovoltaici. Il problema del bilanciamento della rete, però, rimane aperto: garantire energia sempre disponibile a chi ne ha bisogno richiede capacità di previsione e controllo sempre più sofisticate. Per Mineo, il digitale è ormai una condizione indispensabile per governare la complessità della rete elettrica moderna. I software oggi consentono di elaborare in tempo reale dati su domanda e offerta, prevedere la produzione da fonti rinnovabili in base alle condizioni meteo e ottimizzare i flussi energetici nelle ore successive. La rete elettrica sta inoltre diventando bidirezionale. Il consumatore si trasforma progressivamente in "prosumer", capace cioè sia di consumare sia di produrre energia. Le auto elettriche, ad esempio, possono diventare grandi batterie diffuse sul territorio al servizio della rete. «La tecnologia esiste già - osserva Mineo - Quello che manca è soprattutto un quadro regolatorio adeguato». Per gestire questa complessità servono sistemi digitali avanzati. Schneider Electric ha messo a punto EcoStruxure Adms, una piattaforma per la gestione e simulazione delle reti elettriche che sfrutta il modello del digital twin e che trova già impiego nei sistemi di distribuzione di Milano, Brescia, Cremona, Verona, Vicenza e Bolzano per simulare scenari e monitorare il comportamento della rete in tempo reale. - m.fr.

©RIPRODUZIONE RISERVATA

La Stampa

Economia, consumi e società

Fotovoltaico ed eolico soggetti alle stagioni: per gli esperti il 30% del fabbisogno deve arrivare da altre fonti

Energia, le rinnovabili non bastano Bisogna scegliere tra gas e nucleare

DUILIO GIAMMARIA


Fotovoltaico ed eolico soggetti alle stagioni: per gli esperti il 30% del fabbisogno deve arrivare da altre fonti

Energia, le rinnovabili non bastano Bisogna scegliere tra gas e nucleare

Duilio Giammaria Mentre in diretta televisiva nelle aule parlamentari il dibattito su nucleare e rinnovabili si surriscaldava, la comunità scientifica internazionale guardava con apprensione l'oceano. L'arrivo di "Godzilla El Niño", il nomignolo assegnato al super-fenomeno di riscaldamento delle acque del Pacifico, che minaccia di scatenare un effetto domino sul clima globale, redistribuendo piogge e temperature con una violenza senza precedenti, è dato per imminente.

La tempesta climatica perfetta rischia di innestarsi sulla crisi energetica del secolo generata dalle tensioni geopolitiche e il blocco di Hormuz.

La situazione climatica potrebbe riverberarsi persino sugli scaffali dei nostri supermercati. Più di cinque scatolette di tonno su dieci provengono dal Pacifico centro-occidentale. Le isole Kiribati, che non superano i due metri sul livello del mare e non possiedono terra coltivabile né acqua dolce, vivono unicamente di pesca, potrebbero subire i primi effetti del Godzilla El Nino. L'innalzamento delle temperature spinge i tonni a migrare verso acque più fresche, deprivando la popolazione locale della principale fonte di sostentamento. Ma l'illusione che si tratti di un problema remoto svanisce in fretta: anche il nostro mare si sta scaldando a ritmi tropicali, alimentando un'evaporazione massiccia che si scarica sulla penisola sotto forma di piogge concentrate e alluvioni distruttive.

Di fronte a questa tempesta climatica ed energetica perfetta, la necessità di decarbonizzare spinge alla elettrificazione dei consumi. Tuttavia, la transizione si scontra con i limiti della nostra rete e con i paradossi del mercato elettrico.

Nelle ore centrali delle giornate estive, quando il fotovoltaico tocca il picco di produzione, il prezzo dell'energia all'ingrosso crolla a zero.

Durante i picchi di produzione, la rete nazionale non è in grado di assorbire l'eccesso di elettricità: Terna è sempre più spesso costretta a imporre tagli alla produzione per evitare blackout, come quanto già accaduto in Spagna.

È il collo di bottiglia delle rinnovabili, poco modulabili e influenzate dalle stagioni.

In periodi prolungati di maltempo per garantire la luce nelle case servirebbe un sistema di accumulo colossale. Secondo il Politecnico di Milano, l'investimento in sole batterie sarebbe dell'ordine di 1.500 miliardi di euro: una cifra astronomica che finirebbe inevitabilmente per gonfiare il costo reale dell'energia per i cittadini, che già pagano l'elettricità più cara d'Europa.

La matematica energetica impone pragmatismo. Il consenso tra gli esperti è che se il 70% della domanda

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

può essere coperto dalle rinnovabili, il restante 30% deve comunque essere garantito da fonti programmabili e sempre disponibili e modulabili come l'idroelettrico.

Escluso il carbone per ovvi motivi ambientali, la scelta si riduce a un bivio: o gas naturale o energia nucleare.

Il Nobel della Fisica Giorgio Parisi ha ricordato da queste pagine, che la tecnologia degli SMR (piccoli reattori modulari) è ben diversa dai reattori di quarta generazione. Gli SMR rappresentano solo un'evoluzione della fissione tradizionale: possono offrire maggior sicurezza, ma mantengono pressoché inalterato il problema dello smaltimento delle scorie. I reattori di quarta generazione invece promettono vantaggi importanti, come la drastica riduzione delle scorie, ma sono ancora allo stadio sperimentale, per questo considerarli una soluzione appare prematuro, sostiene Parisi.

Sul nucleare pesano, oltre alla lezione di Chernobyl e di Fukushima, la questione della gestione del sistema di smaltimento delle scorie dell'ex programma nucleare italiano. Costato sin ora circa 5 miliardi di euro, prelevati in gran parte direttamente dalle tasche dei cittadini attraverso la voce oneri generali di sistema nelle bollette elettriche. Secondo Arera (Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente), il costo del decommissioning nucleare salirà a 11 miliardi, con 2,8 miliardi in più del previsto. Cifre ben diverse rispetto agli standard internazionali.

Nel 2022 il governo Draghi, constatata l'estrema lentezza delle attività e l'incremento ingiustificato dei costi, decretò il commissariamento straordinario della Sogin (Società Gestione Impianti Nucleari).

Le parole del Ministro Pichetto Fratin ancora oggi dicono che la situazione non è cambiata «si potrà ottenere l'autorizzazione per il Deposito Nazionale nel 2029, con la messa in esercizio prevista entro il 2039». Lo stesso Ministro ha ammesso che il deposito di scorie «provoca sempre grandi levate di scudi», come se fosse qualcosa, «di cui non vogliamo occuparci perché molto distante da noi, legato ad un passato di produzione nucleare di cui vogliamo sbarazzarci anche solo nella memoria». Se nessun ente locale intende ospitare le scorie del passato, come si pensa di gestire quelle dell'eventuale futuro?

Certo, si può citare l'esempio della Francia la cui bolletta energetica grazie anche al nucleare, costa molto meno a famiglie e imprese. Oppure l'esempio del rapido sviluppo delle rinnovabili in Spagna in un Paese che però ha una superficie quasi doppia e la metà di densità di popolazione. Ma sono esempi riproducibili nel nostro Paese?

Senza una rete capace di gestire una produzione intermittente e accumuli, senza incoraggiare l'autoconsumo, le rinnovabili non possono esprimere le loro potenzialità. E anche chi sostiene la via delle rinnovabili, conosce la legittima resistenza delle comunità nei confronti di mega impianti eolici e fotovoltaici nelle mani di multinazionali. È il caso di Regioni e Comuni sostenute da una miriade di comitati che chiedono di proteggere paesaggi e aziende a vocazione turistica e che vogliono indirizzare gli impianti prima verso aree industriali, capannoni, bordi autostradali, ferroviari e tutte le zone già cementificate

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

e antropizzate. E perché non incentivare al massimo l'autoconsumo con Comunità Energetiche che, come quella di Siena, che va dal Chianti alla Maremma, ha già dimostrato che convenienza e condivisione portano all'investimento delle famiglie, delle imprese e persino dei Comuni? E perché non sviluppare al meglio la promettente risorsa geotermica? In queste ore, nelle sale delle Procuratie di Venezia, nel corso della Climate Week, esperti e divulgatori si alternano al podio per dire che l'azione è comunque necessaria. Ma finché la politica non sarà in grado di dare una risposta largamente condivisa con la comunità scientifica e l'opinione pubblica, la transizione energetica resterà arenata in un labirinto di sfiducia e di complessità irrisolte e il ruggito di "Godzilla El Niño" quando si avvicinerà, farà sempre più paura. - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

Il Resto del Carlino

Economia, consumi e società

Salari trasparenti Niente segreti in azienda E più tutele per le donne

In vigore il decreto che recepisce le norme Ue sulla chiarezza retributiva E ai colloqui di lavoro sarà vietato chiedere la vecchia busta paga

CLAUDIA MARIN


SISTEMA ITALIA
Le condizioni di lavoro
Salari trasparenti
Niente segreti in azienda
E più tutele per le donne

di Claudia Marin ROMA Da ieri la parità retributiva è entrata in azienda con uno strumento nuovo: il diritto dei lavoratori a conoscere non gli stipendi dei singoli colleghi, ma i livelli retributivi medi di chi svolge lo stesso lavoro o un lavoro di pari valore, distinti tra uomini e donne. È l'effetto del decreto legislativo 96/2026, con cui l'Italia recepisce la direttiva europea 2023/970 sulla trasparenza salariale. LA SVOLTA Il principio è semplice, ma destinato a incidere in profondità: a parità di mansioni e valore professionale, la retribuzione deve essere la stessa, senza differenze ingiustificate tra uomini e donne. La novità riguarda pubblico e privato, e introduce obblighi informativi che spostano il fronte della parità salariale dal terreno delle enunciazioni a quello della verifica concreta.

PER CHI CERCA LAVORO Il primo effetto si vedrà già nella fase di selezione. Le aziende dovranno fornire ai candidati informazioni sulla retribuzione iniziale o sulla fascia retributiva prevista per la posizione offerta. Non solo. Ai candidati non potranno più essere chieste informazioni sullo stipendio percepito in precedenti rapporti di lavoro. È un passaggio rilevante perché interrompe uno dei meccanismi che possono trascinare nel tempo le disuguaglianze salariali. Se una lavoratrice ha percepito in passato una retribuzione più bassa, quel dato non potrà diventare il punto di partenza per definire il nuovo trattamento.

IL DIRITTO AI DATI MEDI Il cuore della riforma è il diritto dei lavoratori a richiedere informazioni sui livelli retributivi medi, ripartiti per sesso, riferiti alle categorie di personale che svolgono lo stesso lavoro o di pari valore.

Le aziende potranno rendere disponibili questi dati anche attraverso strumenti interni, come la rete intranet o l'area riservata del sito aziendale. Non si tratta, però, di un accesso generalizzato agli stipendi individuali. Dalla Fondazione Studi Consulenti del lavoro si puntualizza che la trasparenza retributiva «non sarà il Grande Fratello dei salari». Il decreto non riconosce infatti un diritto alla conoscenza indiscriminata delle condizioni economiche altrui, ma un diritto circoscritto a dati medi e aggregati, finalizzato esclusivamente a prevenire o accertare discriminazioni.

LA SOGLIA DEL 5 PER CENTO Gli obblighi più stringenti scatteranno, almeno nella prima fase, per i datori di lavoro con almeno 100 dipendenti. Quando emergerà un gap retributivo tra uomini e donne pari almeno al 5%, non giustificato da criteri oggettivi e neutri, l'azienda dovrà intervenire. Se entro 6 mesi dalla comunicazione il datore di lavoro non avrà motivato la differenza o non l'avrà corretta, si aprirà una valutazione congiunta con le rappresentanze sindacali e, se necessario, con l'Ispettorato nazionale

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

del lavoro.

L'obiettivo: individuare misure correttive per rimuovere il gap.

IL NODO PRIVACY Il provvedimento non mette la trasparenza su un piano gerarchicamente superiore rispetto alla privacy. Al contrario, impone di contemperare i nuovi diritti informativi con la tutela dei dati personali.

La questione è particolarmente sensibile nelle piccole imprese, dove anche un dato formalmente aggregato può consentire di risalire indirettamente alla retribuzione di un singolo lavoratore. Per le aziende sotto i 50 dipendenti sarà un decreto del ministero del Lavoro, sentito il Garante per la privacy, a definire i criteri applicativi. Nel frattempo, se il datore di lavoro ritiene che la comunicazione dei dati comparativi possa portare all'identificazione della retribuzione individuale, potrà rispondere che non è possibile fornire quei dati in attesa delle indicazioni attuative.

UNA SFIDA CULTURALE La nuova disciplina apre una fase diversa anche per le politiche aziendali. La trasparenza salariale obbligherà imprese e pubbliche amministrazioni a misurare meglio il valore delle mansioni, a rendere più chiari i criteri retributivi e a presidiare con maggiore attenzione promozioni, premi, avanzamenti e trattamenti accessori. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Stampa

Economia, consumi e società

Fondi pensione rischio rincari

Rendimenti in calo e più costi a carico dei gestori con possibili ricadute per gli iscritti ai piani integrativi. Da luglio scatta il meccanismo automatico di adesione alla previdenza complementare per i neoassunti

ANNA MARIA ANGELONE



Anna Maria Angelone La crisi del Golfo Persico rosicchia anche Tfr e risparmi accantonati nei fondi pensione. «Nel primo trimestre del 2026 - scrive la Commissione di vigilanza sui fondi pensione nel suo report di marzo - i rendimenti delle forme di previdenza complementare hanno risentito dell'aumento dell'incertezza sui mercati finanziari dovuta allo scoppio del conflitto in Medio Oriente». Di quanto? Ad accusare di più l'instabilità del momento, sono i comparti azionari: i rendimenti medi sono scesi dell'1,3% per i fondi negoziali e del 2,8% in quelli aperti. Ma, in alcune forme dei Pip (piani individuali pensionistici), il calo è più consistente (- 3,4%). Nelle linee bilanciate, invece, i risultati oscillano in media da - 0,8% a -1,9% mentre i comparti obbligazionari e garantiti contengono meglio il margine negativo. Su un orizzonte decennale, però, i fondi continuano a premiare i risparmiatori. Non sempre, tuttavia, con risultati più esaltanti della rivalutazione del Tfr (pari, nello stesso arco temporale, al 2,6%). Occhio, dunque, a scegliere con attenzione le linee di investimento. Non è l'unica novità della pensione complementare.

La Covip, infatti, ha deliberato l'aumento del cosiddetto "contributo di vigilanza" a carico dei gestori dei fondi: l'onere destinato a sostenere le spese di funzionamento dell'autorità. All'origine del ritocco, la sforbiciata del finanziamento statale (passato, quest'anno, da 1,5 milioni di euro a 1 milione e 286 mila). Per compensare, è stato rivisto il metodo di calcolo del contributo dovuto dai fondi. L'aliquota, in realtà, si alleggerisce (da 0,5 a 0,06 per mille) ma l'impatto si profila più pesante perché si passa dal contributo sui versamenti annui a quello sull'intero patrimonio. In pratica, l'importo si conteggerà non più sulle entrate dell'anno di riferimento ma sul capitale accumulato fino al 31 dicembre 2025.

Una "mini-patrimoniale", in scadenza al 30 giugno, che presenterà un conto salato ai fondi grandi o attivi da più anni. Con ricadute per gli aderenti tutte da valutare. Il costo sarà sostenuto dal gestore ma non si escludono effetti a cascata sui singoli iscritti (in termini di maggiori spese annue di gestione). Si vedrà.

Dal primo luglio, scatta anche il nuovo meccanismo di silenzio-assenso sul Tfr introdotto dall'ultima finanziaria. Per i neoassunti del settore privato (esclusi i domestici), l'adesione a un fondo pensione diventa automatico, salvo espressa rinuncia. Ma la finestra per farlo non sarà più di sei mesi ma di appena 60 giorni.

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Dunque, se si vuole accantonare la buonuscita in azienda (ovvero alla Tesoreria dell'Inps), è bene comunicare esplicitamente al datore di lavoro la propria volontà consegnando il modulo di scelta in tempo utile. Oltre il termine, il versamento del Tfr a un fondo pensione dal giorno di assunzione non è più revocabile (mentre si può cambiare idea in un secondo momento per chi decide di non farlo subito).

Le posizioni aperte presso le forme pensionistiche complementari continuano a crescere: stando agli stessi dati Covip, a fine marzo 2026 se ne contano 11,9 milioni (l'1,7% in piu di fine anno) per versamenti pari a 4,7 miliardi di euro (il totale delle risorse è di 262,6 miliardi). Ma, tuttora, meno di un lavoratore dipendente su due è iscritto a un fondo privato. Secondo la stima della Ragioneria generale dello Stato, le "adesioni tacite" future per effetto di questa riforma sarebbero nell'ordine di circa 100 mila all'anno. La regola riguarda soprattutto i giovani alla prima assunzione.

Ma, anche nel caso si cambi azienda o tipo di impiego, il nuovo datore è tenuto a verificare le scelte pregresse del lavoratore.

Il consiglio, comunque, è di indicare o confermare subito la propria intenzione sul Tfr maturando. Slitta l'altra modifica importante del 2026: il diritto alla portabilità della posizione individuale. La misura, introdotta sempre dall'ultima Legge di bilancio, lascia facoltà al lavoratore di trasferire il proprio Tfr maturando (nuove quote) e anche il contributo versato dall'azienda verso un nuovo fondo pensione, liberamente scelto. In precedenza, invece, gli accantonamenti finivano in automatico al fondo di categoria della contrattazione collettiva. Inizialmente fissata al primo luglio, la liberalizzazione è stata prorogata di tre mesi e partirà il 31 ottobre.L'altra riforma riguarda l'obbligo di versamento del Tfr dei dipendenti in Tesoreria Inps anche per le aziende più piccole (finora escluse). Non si tiene più conto del numero del primo anno di attività dell'impresa ma dell'eventuale superamento di soglia successivo. L'istituto previdenziale ha chiarito che, per il periodo 2026-2027, la soglia è almeno 60 addetti per scendere a 40 dal 2032: il criterio di verifica sarà la media annuale degli occupati dell'anno precedente. La Relazione annuale Covip 2024 stima che il flusso totale di Tfr generato dal sistema produttivo lo scorso anno è stato di circa 32,7 miliardi di euro: di questi, però, più della metà (17,6 miliardi di euro) sono rimasti accantonati nelle aziende, 8,6 miliardi sono andati alle forme complementari, 6,5 miliardi alla Tesoreria Inps. L'obbligo di versarli qui per le più piccole dovrebbe aumentare il flusso. Le imprese coinvolte dovranno adeguarsi e regolarizzare gli adempimenti entro il 16 luglio. Sul piano fiscale, infine, si attende un chiarimento sulle detrazioni. Assogestioni, l'associazione delle società di gestione del risparmio, in una recente circolare ha precisato che l'innalzamento del limite di deducibilità dei versamenti a un fondo pensione, portati a 5.300 euro annui dal 2026, attiene la contribuzione complessiva (ovvero lavoratore e datore di lavoro). Ma si attende l'effettiva data di efficacia. Per la dichiarazione dei redditi 2026, però, trattandosi dell'anno fiscale precedente, si potranno portare in detrazione solo i "vecchi" 5.164,57 euro. - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

ASSICURAZIONI IL SETTORE

Insurtech, verso il miliardo e mezzo

L'anno in corso si annuncia da record per gli investimenti, con il mercato che tuttavia diventa più selettivo. A livello di settori, focus su gestione dei dati e valutazione del rischio in tempo reale

Luigi dell'Olio


Insurtech, verso il miliardo e mezzo

L'anno in corso si annuncia da record per gli investimenti, con il mercato che tuttavia diventa più selettivo. A livello di settori, focus su gestione dei dati e valutazione del rischio in tempo reale

Luigi dell'Olio

Investimenti per un miliardo e mezzo di euro nel corso del 2026, destinati soprattutto all'intelligenza artificiale e al data management, nonché al rafforzamento dei canali distributivi. Un ammontare in sensibile crescita rispetto a 1,2 miliardi censiti nel corso del 2025, che farà definitivamente uscire il settore da una dimensione di nicchia. È la stima del nuovo report targato Italian Insurtech Association (Iia), che verrà presentato a luglio e che Repubblica Affari & Finanza ha potuto visionare in anteprima. «Il 2026 è l'anno in cui l'Insurtech italiano si gioca una partita decisiva: non si tratta più di sperimentare, ma di tradurre la tecnologia in valore concreto per assicurati, distributori e compagnie», commenta Simone Ranucci Brandimarte, presidente di Iia. «Il nostro obiettivo è rendere l'assicurazione più accessibile, più trasparente e più integrata nella vita quotidiana delle persone, attraverso modelli distributivi evoluti e un uso maturo dell'intelligenza artificiale», aggiunge. «I numeri confermano che il settore ha imboccato con decisione questa strada, ma perché il potenziale si traduca in valore reale, una parte significativa degli investimenti deve essere convogliata sulla formazione: è l'unico modo per governare davvero queste nuove tecnologie, per usarle con consapevolezza e per garantire che l'innovazione generi fiducia, oltre che efficienza». Passando ai dati acquisiti, le rilevazioni dell'Insurtech Investment Index 2025, realizzato da Iia ed elaborato dall'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, indicano che il grosso degli investimenti nel settore continua a essere realizzato dalle grandi compagnie assicurative tradizionali. Nel corso del 2025, il 55% degli intervistati ha effettuato almeno un investimento in startup insurtech, segnando un aumento consistente rispetto al 38% del 2024. Ancora più significativo è l'incremento del capitale investito, che ha raggiunto i 541,6 milioni di euro, rispetto ai 38 milioni dell'anno precedente, un balzo che riflette operazioni di dimensioni molto più rilevanti da parte di un numero selezionato di grandi player. Il numero di operazioni è invece sceso da undici a nove, a conferma di un approccio sempre più mirato.

Ancora più marcato è stato l'aumento degli investimenti in progetti innovativi interni: le compagnie hanno totalizzato 489 milioni di euro nel 2025, in crescita rispetto ai 375 milioni del 2024. Il 91% delle compagnie del campione ha avviato almeno un progetto al proprio interno rispetto all'85% dell'anno precedente.

A tirare le fila di questi numeri è Filippo Renga, direttore dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, per il quale la crescita degli investimenti è senza dubbio positiva, ma il

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

fatto che sia dovuta soprattutto all'azione di pochi, grandi player tradizionali lo porta a dire che il mercato nazionale non è ancora riuscito a fare quel salto verso una collaborazione strutturata con le realtà più innovative: «Le compagnie assicurative preferiscono internalizzare l'innovazione piuttosto che co-svilupparla con l'ecosistema».

La selettività degli investimenti non è un fenomeno solo italiano.

Secondo il consuntivo annuale del Gallagher Re Global Insurtech Report, mentre i capitali totali investiti nel mondo sono cresciuti del 19,5% tra 2024 e 2025, toccando quota 5,08 miliardi di dollari, il numero complessivo di deal ha registrato una contrazione rilevante. Questa forbice dimostra che i mega-round (operazioni superiori ai 100 milioni di dollari) stanno drenando la stragrande maggioranza dell

a liquidità disponibile. Le ragioni sono diverse. In primo luogo i fondi di venture capital e le strutture di investimento delle compagnie assicurative tradizionali hanno drasticamente ridotto le scommesse sulle aziende che muovono i primissimi passi. Se tra il 2021 e il 2023 si finanziava l'idea, oggi si analizza con grande prudenza il valore industriale delle operazioni. I capitali si stanno concentrando esclusivamente su scale-up che dimostrano una chiara traiettoria verso la redditività o che hanno già raggiunto il break-even. Un altro motore del cambiamento è l'innalzamento del ticket medio: la strategia dei grandi player è di concentrare le risorse su poche iniziative, ma di grandissima portata, per evitare la frammentazione delle partnership. Anche perché il settore non sfugge alla corsa agli investimenti nell'AI, che richiede di mettere in campo risorse ingenti. Le startup specializzate nella nuova frontiera tecnologica attraggono l'attenzione delle compagnie strutturate soprattutto quando si concentrano sul core business assicurativo, vale a dire la valutazione e la gestione del rischio in tempo reale. Una delle frontiere più promettenti è l'evoluzione verso modelli di algorithmic underwriting as a service. Le piattaforme insurtech avanzate non si limitano più ad analizzare i dati storici statici, ma elaborano flussi informativi complessi per quotare i rischi e personalizzare le coperture in pochi secondi. Ma più che una sfida tecnologica, quella dei prossimi anni sarà una sfida organizzativa e culturale: portare queste innovazioni fuori dai progetti pilota, estenderle all'intera filiera assicurativa e formare le competenze necessarie per governarle. ©RIPRODUZIONE RISERVATA

Il Sole 24 Ore

Innovazione e mondo digitale

Lo studio

AI generativa in azienda, sicurezza in ritardo

Rossella Savojardo


AI GENERATIVA IN AZIENDA, SICUREZZA IN RITARDO

Oltre otto organizzazioni italiane su dieci utilizzano già l'intelligenza artificiale generativa (GenAI) o prevedono di adottarla nel breve termine, ma la maturità delle misure di sicurezza non tiene il passo. Solo il 9% dispone di una strategia di AI security definita e implementata e appena il 3% presenta un modello pienamente strutturato sia sul piano della governance sia su quello operativo. È il quadro che emerge dall'analisi Lo stato della GenAI Security in Italia 2026 che il Sole 24 Ore può anticipare, realizzata da Deloitte e Cloud Security Alliance su oltre 100 organizzazioni medio-grandi operanti prevalentemente nel mercato italiano. Il 50% delle aziende si trova in una fase iniziale di adozione, il 32% sta conducendo progetti pilota, mentre solo il 3% ha raggiunto un'implementazione su scala enterprise. Il restante 15% è ancora impegnato nella valutazione del potenziale della tecnologia. I casi d'uso più diffusi riguardano ancora attività considerate a basso livello di complessità e rischio, come l'analisi automatizzata dei documenti. Nel campo della governance solo il 42% delle organizzazioni dispone di una cabina di regia dedicata alla GenAI che includa la funzione della sicurezza. Il 45% non ha istituito alcun comitato e il 13% ne possiede uno senza il coinvolgimento dei responsabili della sicurezza. Soltanto il 31% integra la sicurezza fin dalle fasi di progettazione dei sistemi GenAI.

All'interno delle organizzazioni inoltre, solo il 9% dei chief information security officer dichiara di avere piena visibilità sulle iniziative GenAI in corso. La consapevolezza del rischio non si traduce ancora in investimenti e strategie strutturate. Solo poco più di un terzo delle organizzazioni ha formalizzato un approccio alla sicurezza della GenAI: il 33% è ancora in fase di sviluppo e il 22% non l'ha definita pur avendola pianificata. Il 67% dei chief information security officer indica come principale ostacolo la limitata conoscenza tecnica dei rischi specifici dell'AI, mentre il 59% segnala la carenza di tempo e risorse. Le competenze rappresentano un ulteriore elemento critico. Circa il 17% delle organizzazioni dichiara di possedere competenze consolidate in materia, mentre la maggior parte è ancora impegnata in percorsi di formazione e upskilling. Parallelamente, il 63% delle aziende non ha ancora implementato programmi strutturati di formazione sulla GenAI Security. Secondo i risultati della survey, il panorama italiano legato al settore appare frammentato con il 64% delle organizzazioni che mancano di solide capacità di governance e/o execution e solo il 3% che eccelle in entrambe le dimensioni. In questo panorama il ruolo dei chief information security officer è destinato a evolvere diventando co-architetto della trasformazione basata sull'AI. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

PRIMO PIANO I MERCATI LO SCENARIO

L'IA spaventa le banche rischio buchi informatici

Il caso Mythos, l'ultimo software di Anthropic mette in allerta la vigilanza sul furto di dati

Ignazio Angeloni



«Siamo abbastanza intelligenti per inventare l'intelligenza artificiale, ma non abbastanza per saperla usare». L'aforisma che circola con insistenza si adatta bene a Mythos, l'ultimo software creato da Anthropic, società fondata da Dario Amodei che con la sorella Daniela è fra i fondatori e maggiori innovatori del settore. Potrebbe essere anche la sintesi del saggio da poco pubblicato sul suo sito ("The Urgency of Interpretability") in cui lo stesso Amodei spiega la natura del dilemma: l'uomo ha creato cervelli artificiali di straordinaria potenza senza conoscerne appieno il funzionamento né poterne prevedere le conseguenze. È vitale - dice Amodei - che prima di potenziare ulteriormente quegli strumenti si facciano passi avanti nella comprensione (l'"interpretabilità") dei meccanismi interni che generano il pensiero artificiale. Occorre una "risonanza magnetica" dei cervelli artificiali, senza la quale il loro uso è cieco e comporta seri rischi.

Uno dei rischi più concreti e immediati riguarda i sistemi informatici che governano, spesso senza intervento umano o quasi, il funzionamento dei grandi organismi pubblici e privati, difendendoli dall'intrusione di estranei malintenzionati. Qualche settimana fa Anthropic ha sconvolto il mondo annunciando che il linguaggio Mythos era in grado di aggirare con successo la maggior parte dei sistemi di difesa informatica usati dalle grandi corporations. Per contenere il pericolo Anthropic intendeva restringerne l'uso per il momento a poche grandi organizzazioni. Tutte americane, fra l'altro, di cui una sola banca, la JP Morgan.

Un po' di attenzione nel valutare questi annunci è d'obbligo.

Nel mercato informatico "pericolosità" significa efficacia e genera attrazione commerciale: comunicazioni del genere possono essere una strategia di marketing. Forse non a caso, proprio ad aprile Anthropic ha superato OpenAI nelle vendite. In questo caso tuttavia diversi riscontri confermano che l'informazione è autentica e l'allarme si giustifica.

Vanno intraprese azioni per limitare i rischi che Mythos ha messo in luce. Il problema naturalmente è che per farlo bisogna avere il software a disposizione. Per scoprire le vulnerabilità di un computer, niente è meglio di un hacker, informatico o in carne e ossa che esso sia.

Oltre un mese fa il governatore della Banca d'Inghilterra Andrew Bailey ha lanciato l'allarme sui pericoli del settore finanziario. Le banche sono esposte ai rischi informatici più di ogni altro settore, con la sola eccezione di quello della difesa. Rete nevralgica dell'economia e cassaforte che conserva i nostri soldi, esse sono ghiotta preda in ugual misura di terroristi e rapinatori. Bailey lamentava che le banche inglesi non avessero ancora accesso a Mythos. Da allora però le cose sono cambiate. L'amministrazione

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

Trump, che inizialmente aveva messo Anthropic nella lista nera accusandola di limitare l'uso dei suoi software per ragioni politiche (leggi: umanitarie), dopo poco si è accorta di non poter fare a meno di Claude, il miglior programma di IA oggi sul pianeta. Con una delle sue consuete giravolte ne ha autorizzato l'uso alle agenzie del governo americano. Non si conoscono i dettagli dell'accordo, ma il risultato di pochi giorni fa è che Anthropic ha deciso di estendere la disponibilità di Mythos a 150 organizzazioni internazionali in oltre 15 paesi, fra cui Francia, Germania, Italia, Spagna, Olanda, Belgio, Svizzera, Svezia, India, Giappone, Corea del Nord, oltre alla Nato e all'Unione Europea.

Dettaglio incoraggiante: si tratta dei tradizionali alleati degli Stati Uniti, e ci fa piacere pensare che la lista sia stata approvata dalla Casa Bianca.

Il segnale è chiarissimo e chiama in causa governi, autorità di vigilanza europee e nazionali oltreché le banche stesse. L'apertura americana apre la strada ai controlli ma li rende anche più urgenti, perché con la maggiore circolazione il pericolo che il nuovo software cada in mani sbagliate aumenta. Non è esagerato dire che si tratta di una corsa contro il tempo. Troviamo un'espressione di allarme, con il consueto linguaggio velato, anche nel discorso del governatore della Banca d'Italia il 29 maggio. Rapidità e co

rretta modalità di azione sono essenziali. Primo, i controlli d

evono essere europei e non solo nazionali. Niente di peggio che procedere in modo scoordinato di fronte a un pericolo che mina

ccia il sistema europeo nel suo complesso. La vigilanza Bce, che già controlla i rischi operativi e informatici dei maggiori gruppi bancari dell'area, va messa in prima fila. Occorre un progetto ad hoc, una tantum ma con ricadute sullo Srep (l'analisi annuale che determina i requisiti prudenziali), con scadenza breve e supporto tecnico esterno: se possibile, da Anthropic stessa. Secondo, le verifiche vanno fatte in modo "positivo", non "negativo". L'obiettivo non è solo scoprire le vulnerabilità degli attuali sistemi e rimuoverle, ma realizzare attraverso Mythos e le tecnologie IA un sistema di sicurezza informatica superiore. Non è necessariamente la stessa cosa. Infine, l'esercizio deve essere cooperativo, non competitivo. Esperienze e soluzioni delle singole banche vanno condivise, non usate per acquisire un vantaggio competitivo. In un sistema altamente integrato su certi mercati (anche se frammentato in altri), la vulnerabilità della singola banca è vulnerabilità di sistema. Anche per garantire questo, la presenza della vigilanza europea è essenziale. Come quasi sempre succede, anche in questo caso da un pericolo nascerà maggiore consapevolezza e sicurezza. A patto che si proceda rapidamente e nel modo giusto. * Già membro del Supervisory board della Bce ©RIPRODUZIONE RISERVATA

Affari & Finanza

Innovazione e mondo digitale

La sovranità tech è un miraggio

Non conta chi controlla la tecnologia, ma chi riesce a usarla. E l'Europa che attira capitali esteri ha più carte da giocare di quanto si pensi

Giulia Cimpanelli


FOCUS
INNOVAZIONE
La sovranità tech è un miraggio


L'IA che guarda alla frontiera

C'è una parola che negli ultimi anni ha colonizzato il lessico della politica industriale europea, declinata in convegni, libri bianchi e dichiarazioni di intenti: sovranità. Sovranità digitale, sovranità tecnologica, sovranità dell'intelligenza artificiale. Un concetto necessario, ma che rischia di trasformarsi in una trappola - concettuale e finanziaria - per chi lo insegue senza fare i conti con la realtà. A dirlo, dati alla mano, è Boston Consulting Group in un report pubblicato lo scorso marzo dal titolo volutamente provocatorio: "For Most Countries, AI Sovereignty Is an Illusion. Resilience Is Real". Ovvero: per la maggior parte dei Paesi, la sovranità sull'AI è un'illusione. La resilienza, invece, è reale e raggiungibile.

La tesi di fondo è chirurgica nella sua semplicità: costruire un ecosistema di intelligenza artificiale completamente autonomo - dai chip ai modelli fondazionali, dall'infrastruttura cloud ai dati di addestramento - richiede risorse, competenze e scala che oggi appartengono a pochissimi attori planetari. Il confronto più impietoso riguarda la potenza di calcolo, quella che nel gergo tecnico si misura in Gpu, le unità di elaborazione grafica che fanno girare i grandi modelli di linguaggio. Il programma nazionale indiano IndiaAI, uno dei più ambiziosi tra le economie emergenti, ha raggiunto dopo anni di investimenti circa 62.000 Gpu.

Microsoft, da sola, ne ha acquistate circa 485.000 nel solo 2024. Il gap non è recuperabile con sussidi statali. La Germania lo ha scoperto a proprie spese con il progetto del polo produttivo Intel a Magdeburgo: quasi 10 miliardi di euro di sussidi pubblici verso un investimento complessivo da circa 30 miliardi, poi naufragato per una combinazione di cicli di costo globali, dipendenze dai fornitori e riprioritizzazioni aziendali. L'Australia ci ha provato sul fronte dei modelli: Matilda ambiva a creare un modello linguistico nazionale addestrato su dati e casi d'uso locali. Ha prodotto asset domestici interessanti, ma è rimasta confinata in un ecosistema proprietario, e i suoi stessi sostenitori ammettono oggi che mantenere performance competitive richiede partnership con fornitori globali.

Ma se la sovranità totale è fuori portata, cosa rimane? Bcg propone di spostare l'obiettivo: non il controllo dell'intera filiera tecnologica, ma la capacità di utilizzare, adattare e governare l'IA a livello domestico, riducendo le dipendenze strategiche più critiche. Non autarchia, ma resilienza. «Per la maggior parte delle economie, la sovranità tecnologica intesa come autosufficienza completa resta un'illusione. La vera priorità è mettere imprese e istituzioni nelle condizioni di utilizzare l'IA in modo affidabile, sicuro e su scala, perché è lì che si genera il vantaggio competitivo e il valore economico»,

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

dichiara Roberto Ventura, Managing director di Bcg Italia. La posta in gioco è enorme. Il Fondo Monetario Internazionale stima che un'adozione efficace dell'IA possa contribuire fino al 4% del pil globale nel prossimo decennio - circa 4.700 miliardi di dollari, un valore paragonabile all'intera economia tedesca. I Paesi che resteranno indietro non rischiano solo una crescita più lenta, ma una perdita di competitività. Il dividendo non lo incassa chi ha inventato la tecnologia, ma chi riesce a integrarla nei processi produttivi e nei servizi. Bcg identifica quattro leve su cui costruire questa resilienza: infrastruttura, fiducia e valori, stimolo all'adozione, partnership e diversificazione. Un modello che, applicato al caso europeo, restituisce un'immagine più complessa e incoraggiante, di quanto il dibattito pubblico tenda a suggerire. Il primo tentativo continentale di costruire infrastruttura cloud sovrana si chiama Gaia-X, lanciato nel 2019 con grandi ambizioni di autonomia digitale. Il risultato, secondo Bcg, è stato deludente: un progetto impantanato in una governance complessa, capace di produrre quadri simbolici più che capacità concreta. Ma l'Europa ha imparato, e ha cambiato strada. Il programma EuroHPC, che coordina lo sviluppo di supercalcolatori ad alte prestazioni su scala continentale, è citato come esempio virtuoso di transizione dall'enunciazione dei principi all'operatività reale. Questi sistemi non competono con i grandi operatori privati globali in termini di elasticità commerciale, ma offrono qualcosa di complementare: una base di capacità domestica accessibile a ricercatori, pmi e agenzie pubbliche. Tra i casi menzionati figurano Lumi, in Finlandia, e Leonardo, installato presso il centro Cineca di Bologna - uno dei supercalcolatori più potenti d'Europa. «L'Europa ha già costruito capacità reali attraverso infrastrutture ad alte prestazioni», sottolinea Ventura. «Allo stesso tempo, è oggi il principale destinatario globale di investimenti internazionali in IA, con oltre 120 miliardi di dollari tra il 2024 e il 2025. È la dimostrazione che la resilienza non si costruisce isolandosi, ma rafforzando le proprie capacità interne e integrandosi in modo strategico nelle catene globali del valore». ©RIPRODUZIONE RISERVATA

L'Economia del Corriere della Sera

Innovazione e mondo digitale

L'ETÀ DEGLI ALGORITMI

L'NVIDIA DEL SUPERCHIP HUANG RI-SFIDA INTEL E ATTACCA APPLE

L'ingresso nel mondo dei personal computer con RTX Spark è l'ultimo passo di una strategia che conta di diffondere le proprie tecnologie a getto continuo, portandoci dall'attuale era computazionale all'era degli «agenti» autonomi. Aprendo un gigantesco tema etico che non riguarda soltanto il campione assoluto di Wall Street

MASSIMO GAGGI


L'NVIDIA DEL SUPERCHIP
HUANG RI-SFIDA INTEL
E ATTACCA APPLE

Da anni Jensen Huang stupisce. Un tempo nota soprattutto tra i gamers per le schede grafiche, le più performanti per i videogiochi, la sua Nvidia è diventata all'improvviso la linfa vitale dei data center grazie ai suoi avanzatissimi microprocessori: gli unici in grado di far progredire a grande velocità i large language model dei sistemi d'intelligenza artificiale (AI). Tutti sorpresi nel vedere il produttore di un componente di quei sistemi, sia pure il più importante e avanzato, arrivare a capitalizzare in Borsa più di tutti gli altri giganti informatici e i produttori di AI, da Google-Alphabet ad Apple, a Microsoft.

Intanto l'inarrestabile Huang, non contento di aver schiacciato Intel, che ha dominato per decenni il mercato dei semiconduttori, ha allargato i suoi orizzonti cominciando a produrre sistemi di guida autonoma, aprendo filiali in giro per il mondo e creando rapporti con università di vari continenti con l'obiettivo di diffondere ovunque e rendere popolare la sua tecnologia.

L'ultima mossa Da qualche giorno il gran capo di Nvidia fa notizia per il suo ingresso nel mondo dei personal computer col lancio di RTX Spark, una sorta di supermicroprocessore capace di andare molto oltre le funzioni tradizionali della macchina che supporta le ricerche dell'utente: non più l'assistente che risponde alle domande, ma l'agente autonomo che opera per conto dell'utente e prende decisioni sulla base di criteri stabiliti.

Non solo un chip con un'enorme potenza di calcolo, ma un intero sistema: di fatto un copilota invisibile integrato nel PC.

La Borsa festeggia quando Huang annuncia la novità al Computex di Taiwan, la fiera di elettronica di consumo più importante dell'Asia. Molti titoli dei media puntano sulla battaglia tra aziende. Nvidia che non solo colpisce di nuovo Intel attaccandola nell'unico settore nel quale aveva ancora un primato, ma che sfida Apple: RTX Spark, infatti, nei prossimi mesi verrà montato sui pc di Microsoft, il partner principale, ma anche su molti modelli di computer Lenovo, Dell, HP, Asus, ma non su quelli del gigante di Cupertino.

E, tuttavia, c'è ben altro oltre questa battaglia tra aziende. Huang afferma che la sua tecnologia innesca una rivoluzione: «Stiamo reinventando il computer così come anni fa il telefono è stato reinventato come smartphone». Affermazione ambiziosa, ma forse non esagerata. Anzi, a ben vedere potrebbe essere

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

addirittura sottodimensionata. Agendo su vari fronti - oltre alla rivoluzione del computer, una accelerazione nello sviluppo della robotica antropomorfa e industriale con Cosmos 3, un ecosistema che consente alle macchine di imparare le caratteristiche fisiche dell'ambiente nel quale si muovono e, poi, l'impulso ai sistemi di guida autonoma più avanzati - il capo di Nvidia sta andando molto oltre la produzione di potenza computazionale per calcolare il futuro: sta scrivendo le regole con le quali ci muoveremo in questo futuro. Non è detto che ci riesca fino in fondo, ma quello che vediamo oggi è un architetto in giacca di pelle che, rendendo ubiqui gli agenti autonomi che ci sostituiranno in molte mansioni, diffondendo robot che la faranno da padroni in molte aree come la movimentazione delle merci e perfezionando la guida autonoma, vuole trasferirci dall'era computazionale - quella nella quale siamo immersi oggi, anche se, magari, non ce ne rendiamo conto - all'era dell'intelligenza artificiale autonoma.

Un sistema e qualche ombra Non si può non ammirare il genio ingegneristico di questa rivoluzione: Huang sta riuscendo a sfruttare al meglio le sue tecnologie creando un sistema interconnesso. Gli algoritmi di visione artificiale per la guida autonoma alimentano anche la comprensione degli spazi da parte dei robot addestrati col sistema Cosmos. Mentre il software ottimizzato per far rendere al meglio i modelli linguistici con RTX Spark permetteranno di semplificare l'AI a bordo delle auto-robot.

Ma non è tutto oro quello che riluce. Dando anche per scontato che la tecnologia proceda speditamente e dia i risultati programmati da Huang, RTX Spark qualche incognita commerciale se la porta dietro. Intanto Nvidia non ha quantificato né la potenza né il prezzo di questa sua nuova tecnologia, all'inizio destinata soprattutto ai professionisti e agli appassionati dei videogame più sofisticati. Ha detto solo che si partirà da mercati di fascia molto alta. Quindi da un mercato ricco, ma relativamente limitato. Basterà a ripagare gli enormi investimenti necessari per sviluppare ecosistemi così sofisticati? Ma al di là delle preoccupazioni di ordine commerciale e finanziario che riguardano essenzialmente Nvidia, i suoi azionisti e i suoi partner, le tecnologie che Huang offre a getto continuo ci spingono a gran velocità verso quel futuro agentico, dominato dagli agenti autonomi dei quali si parla da tempo, ma in termini spesso piuttosto astratti. Ora che le prospettive delle armi autonome, degli agenti che ci sostituiscono nel lavoro, nelle mansioni domestiche, perfino nell'acquisizione delle informazioni, si fanno sempre più incalzanti, le questioni etiche che erano state appena abbozzate diventano improvvisamente nodi di impellente urgenza. I geni della Silicon Valley sono dei maghi della tecnologia, ma tendono a dare ai suoi avanzamenti un valore positivo assoluto, senza porsi il problema del loro impatto sulla nostra natura di essere umani: dall'abbassamento della soglia per scatenare una guerra "automatica" nell'illusione che lo scontro tra robot consenta di evitare vittime umane, allo stravolgimento del mercato del lavoro (quali mansioni ci lasceranno macchine onniscienti e onnipotenti?). Fino alla demolizione di un'informazione che sarà anch'essa guidata dagli agenti. E se nell'era computazionale la stampa, perso il sostegno delle edizioni di carta, si è spostata sempre più verso la produzione di informazioni

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

digitali veicolate sui siti, l'alba dell'era agentica già offre evidenze di un crescente strangolamento del mondo giornalistico dell'informazione professionale. © RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Stampa

Innovazione e mondo digitale

Da OpenAi ad Anthropic, la Casa Bianca punta a comprare quote dei big dell'intelligenza artificiale pronti a sbarcare a Wall Street Nel mirino anche internet e i satelliti con Google e SpaceX

Ai le mire di Trump

ALBERTO SIMONI


Ai
le mire di Trump
8,9
15%

Alberto Simoni corrispondente da washington Donald Trump ritiene che gli americani dovrebbero beneficiare della grande ricchezza che lo sviluppo dell'intelligenza artificiale genererà. «Serve una partnership con le aziende così che gli americani possano essere parte della rivoluzione tecnologica», ha detto il presidente venerdì sera dall'Air Force One.

L'Amministrazione infatti vorrebbe una partecipazione pubblica nelle grandi società dell'Ai e comprare quote strategiche nei colossi hi tech, da Anthropic a OpenAI (pronti a sbarcare a Wall Street) sino a Google e Space X.

Lo scorso agosto ad esempio Washington è entrato nel capitale di Intel tramutando le sovvenzioni in capitale azionario suscitando diversi musi lunghi nel mondo della destra Usa per "l'intromissione" nel mercato con l'investimento di 8,9 miliardi di dollari. Un secondo esempio riguarda invece il mercato dei semiconduttori.

In cambio dell'autorizzazione a Nvidia e Amd di commerciare i chip di ultima generazione con la Cina, l'Amministrazione ha chiesto che il 15% delle vendite finisca nelle tasche dell'erario. Con i colossi dell'AI - da Meta a Open Ai, sino a Anthropic e la galassia Musk - una delle idee è quella di creare un fondo sovrano.

Ed è su questo piano che si sono saldate le visioni di due persone agli antipodi della galassia politica americana: Donald Trump e Bernie Sanders.

Il senatore indipendente del Vermont lunedì ha presentato una proposta di legge che prevede la creazione di un fondo e l'assegnazione al pubblico di «una quota di proprietà diretta» nelle principali aziende di intelligenza artificiale, attraverso un'imposta una tantum del 50% da versare in azioni. Lo stesso Trump, rispondendo ai cronisti, ha detto: «Sul piano economico ci sono aspetti su cui le nostre posizioni non sono poi così distanti. La gente ne è sorpresa».

Persino il mondo dell'industria hi-tech non è contrario a una partecipazione federale e di riflesso degli americani nelle loro aziende, anche se il piano è quella di contribuire al fondo sovrano di ricchezza - così l'ha chiamato Sanders - con una quota fra l'1% e il 5%, non certo con una tantum del 50%.

Sin dall'insediamento dell'Amministrazione, Sam Altman, ceo di OpenAi, aveva discusso con i consiglieri del presidente su una co-partecipazione del governo nello sviluppo dell'AI. Un report presentato in aprile si intitola "Public Wealth Fund Industrial Policy for Artificial Intelligence" e nei giorni scorsi Altman è stato al Congresso dove ha discusso di ritorni economici, sviluppo e garanzie di sicurezza

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

con senatori e deputati bipartisan.

Dagli altri colossi - Meta, Anthropic, Space X - non sono sinora giunti commenti pubblici alle dichiarazioni di Trump ma secondo quanto rivela il Washington Post ci sarebbe una certa sintonia sui passi da intraprendere e questa settimana i ceo di alcune società dell'AI saranno alla Casa Bianca per discutere i passi successivi. Non è stato reso noto l'elenco degli invitati.

Alcuni sondaggi (Ipsos e The Economist) fra l'altro hanno offerto segnali inequivocabili per i ceo: il 70% degli americani ritiene che lo sviluppo dell'Ai stia procedendo troppo rapidamente; il 51% è pessimista sull'impatto delle macchine intelligenti sulla società. L'alleanza con il governo - sia sotto forma di ritorni economici per i cittadini e di regolamentazione - è una strada che la Silicon Valley ritiene imprescindibile per proseguire i progetti di sviluppo in un ambiente "non ostile". L'opposizione alla élite tecnologica non viene solo da alcuni settori produttivi, ma anche dalla galassia Maga. La scorsa settimana Steve Bannon, lo stratega sovranista che contribuì al successo di Trump nel 2016 ed è ancora un punto di riferimento per la base ultraconservatrice, ha pubblicato una lettera sottoscritta da circa 60 personalità Maga, che chiede regolamentazioni e di porre un freno a certe applicazioni che rappresentano un rischio per i lavoratori. - © RIPRODUZIONE RISERVATA.

La Stampa

Innovazione e mondo digitale

Gabriele Moretti - "L'algoritmo dell'Ai costa più dell'uomo Bisogna convivere in modo virtuoso"

Il presidente di Covisian: "Sostituire le persone per fare efficienza disintegra la reputazione delle aziende"

FABRIZIO GORIA


"L'algoritmo dell'Ai costa più dell'uomo Bisogna convivere in modo virtuoso"

Il presidente di Covisian: "Sostituire le persone per fare efficienza disintegra la reputazione delle aziende"

Fabrizio Goria La rivoluzione ha un prezzo imprevisto. L'algoritmo costa più dell'uomo. Oltre 600 miliardi di dollari sono stati riversati sull'intelligenza artificiale per azzerare il costo del lavoro umano. La realtà rivela un conto differente. Sviluppare, addestrare e mantenere i modelli logici impone investimenti colossali. Gabriele Moretti, fondatore e presidente di Gruppo Covisian, specialista nel customer care, smonta la retorica della sostituzione.

L'intelligenza artificiale non deve rimpiazzare le persone, ma orchestrare processi inediti per non distruggere il capitale vitale delle imprese: la fiducia dei consumatori.

Seicento miliardi investiti per un'illusione? L'intelligenza artificiale doveva azzerare il costo del lavoro, oggi scopriamo che mantenere i modelli costa più degli stipendi.

Siamo alla vigilia di una marcata correzione di mercato?

«Non credo a una correzione drammatica, ma a un calibro delle aspettative. Negli ultimi tre anni abbiamo assistito a una immensa ondata di investimento tecnologico. Per molti l'intelligenza artificiale doveva sostituire il lavoro umano, ridurre i costi e aumentare i margini. La realtà è complessa».

Come mai?

«L'AI ha un costo tangibile.

Richiede fondi per lo sviluppo, l'addestramento, l'integrazione e la governance. Il peso economico risulta insostenibile se la tecnologia viene piegata per replicare processi già inefficienti in partenza. Il mercato scoprirà che il sistema funziona a livelli superiori se usato per reinventare la filiera, non per eliminare le persone».

A Las Vegas gli startupper esibiscono t-shirt con la scritta "sostituiamo gli umani".

Qual è il punto cieco della Silicon Valley sull'economia reale?

«Il punto cieco è credere che il lavoro sia una mera somma di attività da automatizzare. Le aziende reali vivono di relazioni, fiducia, responsabilità e capacità di adattarsi alle eccezioni. Sono dinamiche assenti nelle presentazioni degli investitori. Preferisco parlare di "inoltre" anziché di "invece". L'intelligenza artificiale crea valore quando amplifica le capacità umane. Quando cerca la pura sostituzione, distrugge una quota rilevante del valore aziendale».

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

La Stampa

Innovazione e mondo digitale

Il paradosso dei servizi è evidente. Le imprese comprano algoritmi per tagliare i costi, ma il consumatore esige l'operatore. L'efficienza teorica distrugge il capitale reputazionale?

«In molti casi la risposta è affermativa. Per anni il customer care è stato inquadrato come un centro di costo rigido, con l'obiettivo di ridurre i contatti e abbattere i tempi di gestione. Il risultato è sotto gli occhi di tutti: milioni di persone considerano l'assistenza clienti un incubo. Usare l'intelligenza artificiale solo per erigere un muro tra il cliente e l'azienda genera un risparmio di breve periodo, ma innesca danni incalcolabili nel medio termine. La vera domanda non è il costo della singola chiamata, ma il prezzo della sfiducia di un cliente».

Ed è grave?

«Nel nostro comparto la reputazione è un asset economico.

Se l'automazione riduce le spese ma disintegra il rapporto di fiducia, non creiamo efficienza, spostiamo il problema su un'altra riga di bilancio».

Il peccato originale è inserire reti neurali in processi vecchi di decenni. Come si destruttura una grande azienda per renderla pronta all'AI?

«Bisogna ripartire dal processo, tralasciando in una prima fase la tecnologia. L'errore capitale è concepire il software come uno strumento cognitivo, ignorando la sua natura di strumento di coordinamento.

L'AI non nasce per pensare al posto nostro, serve a orchestrare informazioni, decisioni e attività operative su una scala inedita. Questo è il principio fondante della nostra piattaforma Smile.CX».

Ovvero?

«Non abbiamo forzato l'AI nel recinto di un modello obsoleto, abbiamo riprogettato l'intero flusso alla luce dei nuovi paradigmi. Flussi un tempo rigidi sono diventati conversazioni dinamiche, in una sinergia ininterrotta tra capitale umano e macchine. L'innovazione autentica risiede nel nuovo modello operativo».

Chi ha l'ultima parola? Il supervisore umano o il calcolo probabilistico dell'algoritmo?

«Contesto il concetto di catena di montaggio cognitiva, è l'approccio da superare. Le persone avranno le leve per governare l'intelligenza artificiale a tutti i livelli. La figura dell'addetto cambierà veste, diventerà un professionista della customer experience incaricato di guidare l'AI per ottimizzare il servizio.

Quando entrano in gioco responsabilità e fiducia, la decisione finale deve restare prerogativa umana».

Quindi?

«L'algoritmo suggerisce, elabora, classifica e risolve casistiche standard, spingendo la produttività

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress: 2013-2023

a livelli record. Il perimetro di azione del sistema deve però avere limiti precisi per sapere quando passare la mano. L'intelligenza artificiale eccelle nell'analisi dei macro-dati, le persone rimangono insostituibili nella decodifica del contesto e nella costruzione della relazione».

Derubricare l'efficienza a "effetto collaterale" è un'eresia finanziaria. Su quale nuova metrica le Borse valuteranno il successo di un'impresa?

«L'equilibrio finanziario e il controllo dei costi mantengono la loro centralità e l'introduzione dell'AI porterà efficienza di riflesso. Le grandi innovazioni di rottura, come la generative AI, necessitano di una fase di analisi per essere comprese e assimilate. Nel nostro settore l'inseguimento cieco del risparmio a breve termine, degradando l'AI generativa a un banale bot evoluto, rappresenta lo sbaglio più grave degli ultimi anni».

Perché?

«Tanti annunci, pochi ritorni. Noi abbiamo investito per comprendere come ristrutturare alla radice modelli operativi difettosi. Il fine della generative AI è rendere l'interazione con il servizio clienti un momento positivo, sciogliendo un nodo storico. L'efficienza si manifesta come ricaduta fisiologica di un ingranaggio sano. È un effetto virtuoso, non il fine ultimo dell'operazione». Qual è il primo servizio inedito che la vostra architettura renderà possibile nei prossimi dodici mesi? «Garantire a ogni utente una risposta senza attese da parte di un professionista umano capace di prendere in carico il problema e risolverlo. Niente di fantascientifico, solo far funzionare l'esistente secondo le aspettative del mercato. Oggi il customer care di una grande azienda è un mosaico complesso di software disconnessi. Ogni modulo offre una visuale parziale e slegata. Con Smile.CX abbiamo concepito un framework unico che fonde tutte queste funzioni, un hub che sincronizza operatori, intelligenze artificiali, canali di contatto e flussi di dati in un singolo processo. Abbiamo superato la logica binaria per abbracciare il modello "AI supervised"». Cioè? «La macchina conduce la conversazione in autonomia, ma il sistema valuta la qualità dell'interazione in tempo reale. Se i parametri calano sotto una certa soglia, l'operatore subentra, corregge la rotta e restituisce il comando al software. L'automazione cessa di essere un salto nel buio. Le aziende possono scalare verso processi assistiti senza perdere il controllo della relazione. Non abbiamo costruito un sistema per sostituire la forza lavoro, abbiamo creato un ecosistema che dota gli operatori degli strumenti per dirigere un team ibrido, presidiando l'esperienza del consumatore dal primo all'ultimo secondo». - © RIPRODUZIONE RISERVATA.