

VerbanoNews

Le news del Lago Maggiore

Finora nessuno se n'è andato da Ubi Banca. La fiducia non si compra

Michele Mancino · Friday, July 17th, 2020

«Se il 29 luglio la banca sarà di Intesa sarò sereno e anche dispiaciuto di non poter lavorare con i miei colleghi. In questi mesi con il **Covid** e l'**Ops** che incombeva nessuno di quelli che aveva ruoli di responsabilità se ne è andato». In questa risposta di **Victor Massiah**, consigliere delegato di **Ubi Banca**, è racchiuso il senso di un incontro con la stampa durato quasi due ore in cui i vertici dell'istituto di credito hanno risposto a tutte le domande dei giornalisti, comprese quelle riguardanti i sentimenti personali.

Tra due settimane si saprà l'esito dell'**offerta di pubblico scambio** lanciata da Intesa Sanpaolo su Ubi. E qualunque sarà il verdetto del mercato, lo scenario del credito in Italia è comunque destinato a cambiare.

Accanto al consigliere delegato c'era **Letizia Moratti**, presidente di Ubi, che si è detta orgogliosa di quanto è stato fatto in questo periodo. «Sono stati mesi difficili – ha sottolineato la presidente Moratti – ma nel periodo Covid siamo riusciti a rimanere **focalizzati nel servire i clienti sui territori**, dimostrando flessibilità, resilienza e rapidità nel dare risposte e al contempo adempiere agli impegni dell'Ops. La scadenza del 29 luglio la vivremo con la serenità di chi ha fatto quello che doveva fare. Se saremo ancora Ubi avremo progetti bellissimi».

«Se saremo a posto con la nostra coscienza – ha aggiunto Massiah – lo **dobbiamo ai nostri dipendenti**. All'apice della crisi causata dalla pandemia abbiamo tenuto aperto l'80 per cento degli sportelli. In quella situazione e avendo sulle spalle l'Ops non era per niente facile».

UN'OFFERTA INADEGUATA

I vertici di Ubi Banca hanno ribadito a più riprese che l'Ops di Intesa Sanpaolo è un'operazione legittima e che non si può invocare il libero mercato solo quando fa comodo. A decidere saranno dunque gli azionisti che dovranno scegliere se accettare **17 azioni di Intesa in cambio di 10 azioni di Ubi Banca**.

Ciò che non torna sono i conti fatti dall'Istituto di credito torinese e a ben vedere anche il concetto di non ostilità applicato a questa operazione. «**Avete mai visto in Italia Opa ostili su banche?**» ha domandato retoricamente Massiah ai presenti.

Se c'è un accordo amichevole, in genere si fa una **due diligence** per arrivare a una congrua valutazione. Nell'Ops su Ubi non c'è stata, perché si è trattato di un'operazione non concordata. «Il nostro capitale tangibile vale oltre otto miliardi – ha spiegato il consigliere delegato -. Con l'offerta di Intesa **si riduce a 3 miliardi e mezzo**. Se stamattina facessi un concambio come unico azionista,

metterei in tasca 3 miliardi e mezzo. In quella valutazione mancano un miliardo e 100 milioni».

Sul capitolo dell'offerta relativa alle **sinergie**, la presidente **Moratti** è stata molto chiara: «Ho un grande rispetto per **Bper** come banca di territorio, ma in questo accordo più che un'integrazione tra Intesa e Ubi è un progetto di frammentazione del nostro patrimonio: saranno ceduti **501 sportelli di Ubi e 31 di Intesa**. Il 50% delle nostre masse passerebbero a Bper, si tratta di **un milione di clienti e diecimila dipendenti**».

LA PREOCCUPAZIONE DEI TERRITORI

La cessione di quegli sportelli avrà ripercussioni soprattutto su **Lombardia e Piemonte**. Nelle province dove è presente, da Varese a Bergamo, da Brescia a Cuneo, passando per Lodi, Ubi Banca, oltre a erogare credito a imprese e famiglie, sostiene università, associazioni, centri di ricerca, ospedali, attività culturali e del terzo settore. Che ne sarà di tutto questo? «Mi piace il concetto di muovere la realtà – ha detto Massiah – affinché ci sia un futuro per i giovani. E vedo che ce ne sono molti che si danno da fare. Sostenere per esempio l'università è cruciale per dare una speranza alle nuove generazioni».

L'impegno della banca sui territori dove è presente segue uno schema, ma il consigliere delegato per spiegare il suo concetto di sinergia utilizza una metafora: **la via centrale di una megalopoli**. «Se noi guardiamo questi territori dall'alto – ha continuato Massiah – possiamo notare che la loro **Fifth Avenue** è rappresentata **dall'autostrada A4**. I singoli territori sono importanti, ma ciò che conta è ragionare insieme».

Le coordinate della nuova geografia dell'economia e del lavoro sono date dalle infrastrutture e dalla presenza di capitali per fare investimenti. «Oggi saremo a Bergamo **per i 50 anni dell'aeroporto** – ha sottolineato Moratti – In questi anni con lo scalo aereo è cresciuta anche l'università. La banca deve seguire e sostenere la crescita dei territori».

LA FIDUCIA NON SI COMPRA

Ubi Banca ha avviato una campagna pubblicitaria in risposta all'Ops di Intesa il cui slogan è: «**La fiducia non si compra**». Un'idea nata e realizzata all'interno dell'istituto di credito e di cui Victor Massiah va molto orgoglioso. «È stata fatta in casa e per il piccolo azionista e ne andiamo fieri perché la fiducia la si conquista negli anni ed è sempre in rapporto a ciò che fai e non a quello che dici».

This entry was posted on Friday, July 17th, 2020 at 12:47 am and is filed under [Economia](#), [Lavoro](#). You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Responses are currently closed, but you can [trackback](#) from your own site.