

«Marcare stretta Ubi» La trincea dei sindacati

Vicina la vendita di Nuova Banca Marche: trova consensi la tesi del prof Marconi

L'OPERAZIONE

ANCONA Ubi va marcata stretta. Sì, la ferrea convinzione di Mauro Marconi, docente di Economia monetaria e creditizia all'Università di Macerata, ha la valenza di un denominatore comune. «Bisogna stare attenti, molto attenti»: il motto del prof sul passaggio di Nuova Banca Marche sotto il controllo del gruppo di Bergamo convince anche i sindacati. «Da settimane stiamo costruendo un percorso condiviso con le associazioni di categoria in modo

tale che, a prescindere dal soggetto che realizzerà l'acquisizione, si possa, con il ruolo attivo di governo e Banca d'Italia, vigilare su tre punti che riteniamo essenziali». Roberto Ghiselli, segretario generale della Cgil Marche, detta quei punti-chiave alla vigilia del Cda del gruppo guidato da Victor Masiah. «Al primo posto - il leader sindacale non transige - c'è la tutela dell'occupazione: è necessario creare le condizioni per evitare gli esuberanti sia nelle filiali sia nel centro direzionale, il quartier generale di Fontedamo di Jesi». Due, Ghiselli

L'intervista di ieri all'economista su tagli a sportelli e occupazione

Primo piano • Marche
Corriere Adriatico
Mercoledì 9 novembre 2016

Le tappe della vicenda

- 2013** Risposta in offerta di Credit Agricole e Bper: entrambi le ipotesi presuppongono la riduzione della partecipazione delle filiali (Macerata, Jesi e Pesaro) al di sotto del 50%. Sono disposti a mettere sul piatto 2,5 miliardi.
- Agosto 2013** La prima assemblea di gestione della banca di Fontedamo: 520 milioni di disavanzo. Si discute di una fusione con Banca Marche.
- Settembre 2013** Ancora una assemblea straordinaria: più di altri 132 milioni.
- Agosto 2013** Fallito il tentativo di creare una consorzio di filiali locali per un aumento di capitale. Banca Marche viene posta in gestione provvisoria da Banca Italia.
- Ottobre 2013** Scatta il commissariamento con l'intervento del Cda.
- 2013-2015** I commissari Fedeli, Terenzi e Bazzoli cercano un acquirente: trattative per oltre un anno e mezzo (finisce la prima filiale) non portano a nulla.
- Novembre 2015** Banca Marche - insieme a Etruria, Carife e Carifoni - viene posta in liquidazione. Si discute di una fusione con Banca Marche. Sono in discussione: Luciano Gallucci, amministratore delegato di Banca Marche.
- Gennaio 2016** La proprietà va a il fondo di Fontedamo, ovvero Banca Italia, che ha l'obbligo di vendere entro il 30 aprile 2016: termine prorogato al 30 settembre e di nuovo prorogato a fine novembre.
- Agosto 2016** I due fondi stranieri, Apollo e Lone Star, non soddisfano Palazzo Kasko che respinge le loro offerte.

«Riduzione del credito? Macché, è già avvenuto»
Il professor Marconi ridimensiona i timori sulle ipotesi di vendita

L'INTERVISTA

ANCONA Niente terza prova. Sulla vendita di Nuova Banca Marche - che dovrebbe aver imboccato la direzione sotto il segno di Ubi - Mauro Marconi, docente di Economia monetaria e creditizia all'Università di Macerata, si affida a un'ultima ipotesi: «Positiva».

Prof, nessun clamore?
«Direi di no. È finita l'incertezza che gravava sul destino di Fontedamo: ora c'è un imprenditore come Ubi abilitato a dialogare con il territorio. Potrebbe essere il rilancio».

Potrebbe, ma non sarà certo.
«Nessuna operazione è senza costi. Ubi è presente nelle Marche, è il secondo grande operatore del credito della Regione e quindi a rischio: i trust - la Banca Popolare di Ancona è una sua costola - e con l'acquisto di Nbm la sovrapposizione di sportelli sarà una certezza. Facile immaginare le mosse successive: chiusura di alcune filiali o vendita parziale».

Si parla della compartecipazione della modello Bper, che qui conta solo sportelli e dipendenti.
«L'idea di un'operazione di tipo Bper è in discussione. Ma se si va a vedere, il modello Bper è un'operazione di tipo Bper. Il rischio esiste. Questa operazione potrebbe generare una riduzione dell'assistenza finanziaria, ovvero delle linee di credito, nei confronti di imprese e famiglie. Sirono denaro sia da Nbm sia da Bpa potrebbe finire per essere gestito in modo unitario».

Tradotto: circoleranno meno soldi.
«Gli azionisti di ridimensionare i timori: tanto il denaro è stato già tolto e chi aveva una posizione incerta. Un elemento, tuttavia, è ingercidibile: Ubi va marcata stretta. Le associazioni di categoria - industriali, artigiani, agricoltori - devono trattare direttamente per scongiurare la resa».

Nella peggiore delle ipotesi, il sistema locale potrebbe arrivare al collasso?
«Sì, ribattezzando la

«Due nodi: l'equilibrio economico-giuridico e la sovrapposizione territoriale delle filiali»

chettamento degli sportelli si o no?
«È la parte del gioco. Dall'efficienza operativa non si può stare lontani».

Sov credito, almeno su questo punto vorrà cedere agli allarmismi.
«Il rischio esiste. Questa operazione potrebbe generare una riduzione dell'assistenza finanziaria, ovvero delle linee di credito, nei confronti di imprese e famiglie. Sirono denaro sia da Nbm sia da Bpa potrebbe finire per essere gestito in modo unitario».

Tradotto: circoleranno meno soldi.
«Gli azionisti di ridimensionare i timori: tanto il denaro è stato già tolto e chi aveva una posizione incerta. Un elemento, tuttavia, è ingercidibile: Ubi va marcata stretta. Le associazioni di categoria - industriali, artigiani, agricoltori - devono trattare direttamente per scongiurare la resa».

Nella peggiore delle ipotesi, il sistema locale potrebbe arrivare al collasso?
«Sì, ribattezzando la

passa oltre: «Fondamentale è garantire poi i volumi di credito a famiglie e imprese». Il sindacalista ammette: «È vero, nel caso sia Ubi a concludere l'operazione si potrebbe generare una riduzione dell'assistenza finanziaria perché chi finora s'è fatto prestare denaro sia da Nbm sia da Bpa (costola del gruppo bergamasco, ndr) potrebbe finire per essere gestito in modo unitario. Ovvero: potrebbero circolare meno sol-

Le cifre

2.700

● I dipendenti impegnati sul fronte di Nuova Banca Marche

300

● Le filiali distribuite in sei regioni; 200 le marchigiane

di».

Il terzo punto esula dall'acquisizione, ma non dalle urgenze del sindacato. «Non dobbiamo dimenticare i risparmiatori - Ghiselli entra nelle pieghe di una crisi bancaria sconfinata in casi umani - Ricordiamoci sempre degli obbligazionisti subordinati e dei piccoli azionisti». Marcare stretto, appunto.

Il prof torna a insistere sull'operazione-attenzione. Marconi va giù, convinto, di evidenziatore. «È il passaggio necessario ogni qualvolta i centri decisionali del credito si allontanano». Simula lo spostamento delle coordinate geografiche: «Una volta decideva Jesi, ora Bergamo. Non si tratta certo di esibire una forza contrattuale, piuttosto è un mettersi intorno a un tavolo per scongiurare la resa. Del credito». La chiamata all'appello vale per i rappresentanti di industriali, artigiani, agricoltori, ma - conclude il prof - «la vera opera di persuasione spetterà alle singole aziende».

Fine di ipotesi e scenari: oggi tocca alla cronaca con il consiglio d'amministrazione a Bergamo, per i conti trimestrali, e la decisione finale di Francoforte sul nuovo piano presentato da Ubi. Si stringe.

Maria Cristina Benedetti
c.benedetti@corriereadriatico.it

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PRONTI.
SCEGLI IL TUO DIVANO.

PARTENZA.
TE LO PORTIAMO A CASA, RITIRANDO L'USATO GRATUITAMENTE.

RELAX.
IN REGALO UN WEEK END DA SOGNO IN BEAUTY FARM.

Dati: Advertising



Fino al 30 novembre vieni a provare il comfort dei nostri divani con **meccanismo RELAX**. Scegli il tuo divano preferito, riceverai subito 5 anni di garanzia e assistenza Kasko in omaggio. In più, Divani&Divani by Natuzzi raddoppia il tuo RELAX. Ti regaliamo un week end da sogno per 2 persone in una delle migliori beauty farm d'Italia. Leggi il regolamento su divaniedivani.it. Sei pronto al RELAX?

Offerta valida fino al 30 novembre nei punti vendita aderenti e non cumulabile con altre iniziative in corso. La promozione è valida per acquisti superiori a 1.500 euro su divani, poltrone e componibili con meccanismo relax. Leggi il regolamento sul nostro sito www.divaniedivani.it.

CONSEGNA del nuovo e **RITIRO** dell'usato gratuiti

5 anni di **GARANZIA** e **ASSISTENZA KASKO** in omaggio

CONTATTACI
n.verde: 800.365.365

SEGUICI
f YouTube

www.divaniedivani.it

by natuzzi
DIVANI & DIVANI