

EDITORIALI

Deutsche Bank a lezione da Unicredit

Moody's migliora l'outlook delle banche italiane e Handelsblatt elogia Mustier

Moody's ha migliorato da negativo a stabile l'outlook sul sistema bancario italiano, in considerazione "della continua diminuzione dei crediti deteriorati, del miglioramento delle condizioni di finanziamento e del rafforzamento del capitale". L'agenzia di rating prevede che il trend proseguirà nel 2020 "pur se il peso dei rischi è l'8 per cento dei prestiti totali contro il 3 della media europea": la crescita rimarrà "stabile ma positiva, e stabile è anche l'outlook sovrano dell'Italia". E' una buona notizia, che conferma anche l'eccesso di strumentalizzazione nelle polemiche sul Mes. Ventiquattro ore prima Unicredit aveva annunciato 8 mila esuberi, il taglio di sportelli e la distribuzione del dividendo. Handelsblatt, il quotidiano finanziario tedesco, scrive che la gestione Mustier "dovrebbe fare scuola in Europa, soprattutto paragonata a quella di Commerzbank e Deutsche Bank. Non c'è motivo per cui la Germania continui a guardare dall'alto in basso le banche italiane". Però [la Fabi](#), il sindacato dei bancari, si è scagliato contro il piano industriale "totalmente sballato" di Unicredit, paragonandolo a quello di ArcelorMittal per l'ex Ilva e ironizzando su un nuovo possibile scudo penale. Il sindacato difende ovviamente i suoi iscritti, nessuno dei quali peraltro in questi anni di tagli è mai stato licenziato, grazie al fondo di tutele interno. Ma la missione di una banca non è tanto garantire innanzi tutto i dipendenti, quanto clienti (famiglie e imprese) e azionisti. In questo senso le maggiori banche italiane perseguono, si direbbe con successo, due modelli diversi. Intesa non nega di considerarsi tuttora banca di sistema; Unicredit, con Mustier, si è salvata da una gravissima crisi di capitale e vuol proseguire a far quadrare i conti. Il vero problema delle banche è un altro: mentre la digitalizzazione ridimensionerà sempre più i servizi di sportello, come intendono valorizzare l'occasione di avere la clientela più risparmiatrice d'Europa? La separazione tra aree retail e investimento è apparsa spesso fittizia e di marketing. Servirebbe una vera preparazione da gestori di portafogli: su questo i sindacati si sveglino, prima che comincino a farlo i clienti.

