

to generalizzato e naturalmente questo fatto porterà un aumento del costo del rischio da cui nessun istituto di credito sarà risparmiato. Non posso dire che Bnp Paribas sarà immune, ma di sicuro posso contare su due aspetti importanti che caratterizzano la nostra banca: da un lato la qualità del portafoglio e dall'altro la rigorosa politica dei rischi finora attuata».

Ma come la mettiamo allora con il caso Lehman? «Tutte le aziende di credito sono state intaccate dal fallimento della banca americana e dal caso dell'Islanda», precisa il banchiere, «ma rispetto ad altri noi abbiamo proseguito nella politica di trasparenza nel rapporto con il mercato, rendendo subito noti gli accantonamenti resi necessari». Con questa filosofia di fondo, sia nel sostegno all'imprenditoria sia nel contratto di fiducia con la clientela, Bnp Paribas si appresta ad affrontare il futuro in cui prevede di raggiungere il target del 3-4% di aumento dei prestiti. Nonostante il rallentamento. «Nonostante il rallentamento», conclude Prot, che, nel bel mezzo della crisi, un primo risultato lo ha già raggiunto: ampliare i confini della sua banca, diventata oggi, con l'acquisizione della belga Fortis, il primo istituto di credito europeo per depositi.

Chiara de Hauteville



BNP PARIBAS 2 LA BNL AUMENTA GLI IMPIEGHI E MOLTIPLICA GLI ITALIAN DESK

Porte e casse aperte (specie a chi esporta)

Gli impieghi crescono (+18% al 30 settembre) e sale contemporaneamente anche il numero di piccole e medie imprese che bussano alla porta della Bnl. Un segnale importante in un mercato che, in diverse occasioni, ha di recente mostrato una più difficile accessibilità al credito. Ma qual è il segreto della banca? «Abbiamo un'immagine forte e un marchio storico che trasmette fiducia alle aziende italiane», spiega Paolo Alberto De Angelis, numero uno della divisione corporate di Bnl. «Du-

rante le settimane di panico causate dalla scarsa liquidità, il gruppo Bnp Paribas nel suo complesso ha dimostrato di avere solide fondamenta e non ha avuto problemi di disponibilità. Si tratta di un messaggio importante per il tessuto imprenditoriale». Il trend di crescita sembra, inoltre, continuare anche in questo difficile scorcio di 2008: «Effettivamente nel corso degli ultimi 12 mesi abbiamo erogato oltre 3,5 miliardi di euro», ricorda il manager della banca guidata da Fabio Gallia. «Storicamente Bnl ha



Paolo Alberto De Angelis, numero uno della divisione corporate Bnl

BILANCIO IN TRE QUARTI

	NOVE MESI 2008 (IN MILIONI)	DIFF. % SU NOVE MESI 2007
Ricavi	2.075	6,4
Utili ante imposte	528	15,8
Moi	796	16,2

I risultati della Bnl al 30 settembre 2008 e il confronto con lo stesso periodo 2007

avuto un ruolo di primo piano nell'accompagnare le imprese all'estero. Poi si è visto un rallentamento collegato alle incertezze azionarie, ma oggi ci sono tutte le condizioni per una nuova fase di crescita, sostenuta anche dall'appartenenza al modello federale di Bnp Paribas». Grazie a questa organizzazione, infatti, gli imprenditori che esportano possono confidare in una rete di italiani desk Bnl localizzati nelle aree strategiche per made in Italy e nella rete internazionale di banche locali del gruppo, particolarmente radicato nel Mediterraneo. Il network di 12 italian desk è destinato a crescere con nuove aperture in altre economie emergenti come per esempio Egitto o Brasile. «Con questa organizzazione riusciamo a sostenere al meglio i nostri clienti imprenditori perché sul mercato in cui intendono svilupparsi trovano un riferimento tutto italiano

con alle spalle un grande gruppo globale come Bnp Paribas», aggiunge. Si tratta di un aspetto particolarmente rilevante soprattutto se si pensa, come in Bnl, che la crisi finanziaria potrebbe trasformarsi in un'opportunità di internazionalizzazione per molte aziende italiane. In quali aree? «Il bacino mediterraneo è senza dubbio un mercato in decisa crescita: se, fra giugno e luglio 2008, le esportazioni dell'Italia verso gli Stati Uniti sono scese del 4,2%, quelle verso i Paesi della sponda sud del Mediterraneo e del Golfo Persico sono salite del 21%», precisa De Angelis.

«Inoltre, Stati come Algeria, Libia e Tunisia stanno realizzando grandi investimenti in infrastrutture che giocheranno a favore dello sviluppo del mercato interno. Dopo la Cina, si tratta dell'area geografica con le migliori prospettive». Le regioni dell'Est Europa, che pure rappresentano un naturale mercato di sbocco per molte imprese italiane, tenderanno, invece, a soffrire un po' di più, ma Bnp Paribas è già pronta al momento del recupero: il gruppo è presente in Ucraina con la banca locale Ukrsibbank e Bnl ha in atto un accordo commerciale con Raiffeisen bank, oltre alla già prevista apertura di un nuovo italian desk nell'Est Europa entro la fine dell'anno. Quanto, invece,

INTERNAZIONALE



ai settori che potrebbero essere interessati dalle nuove opportunità di diversificazione e crescita offerte dai mercati stranieri, c'è spazio per imprese italiane di ogni tipo: dalla cantieristica alle attività vitivinicole, dal manifatturiero alle infrastrutture. Nonostante l'opportunità offerta da alcune aree del mondo, i grandi istituti di ricerca e le banche centrali continuano, però, quasi quotidianamente a sfornare nuovi numeri sul rallentamento dell'economia con scenari a tinte fosche. «Fino a ora abbiamo assistito più a una crisi finanziaria che non economica. Gli organismi internazio-

li ci dicono che l'impatto reale è appena arrivato e si sentirà più nel prossimo anno con la flessione dei consumi e del reddito disponibile», spiega De Angelis. «In una fase come questa, il compito di una banca come Bnl è stare vicino agli imprenditori che temono il credit crunch. Li

stiamo assicurando, stiamo cercando soluzioni per anticipare i crediti che le pmi vantano nei confronti della pubblica amministrazione, stiamo rafforzando i rapporti con i confidi e i fondi di garanzia, stiamo discutendo con le associazioni di categoria, come il tavolo aperto a livello nazionale e locale con i costruttori dell'Ance, e stiamo anche indicando nuovi percorsi di crescita come quello delle aree mediterranee». Di qui l'idea del progetto 30esimo parallelo, il nuovo servizio integrato ideato da Bnl insieme a Simest e Assafrica & Mediterraneo, con l'obiettivo di supportare le opportunità di business e le iniziative nell'area del Mediterraneo e del Golfo Persico. In altre parole, si tratta di agire come un attore unico per le necessità di internazionalizzazione delle imprese italiane in un'area in decisa crescita. Anche per il nuovo anno non mancano quindi gli spiragli positivi per il tessuto delle pmi italiane in uno scenario in cui «le banche ritorneranno a fare il loro antico mestiere», come ribadisce De Angelis. In questo contesto, per Bnl la sfida è diventare la banca di riferimento delle imprese facendo leva sulla propria rete tutta italiana di 21 centri d'affari territoriali e 52 filiali corporate, disegnata sul modello di Bnp Paribas. «L'obiettivo è crescere assieme alle aziende italiane nel mondo», conclude. C.d.H.

FINORA ABBIAMO ASSISTITO PIU' A UNA CRISI FINANZIARIA CHE ECONOMICA. MA NEL 2009...

LA BANQUE POSTALE

WERNER ASSUME UN ITALIANO E CHIAMA SARMI: È L'ORA DEL PRIVATE BANKING ANCHE PER GLI UFFICI POSTALI

Il suo sogno è creare una grande banca europea che abbia come base il network delle Poste dei diversi Paesi. «Ma ormai non è più possibile», spiega un po' rammaricato Patrick Werner (nella foto), presidente del consiglio di sorveglianza de La Banque postale, la divisione creditizia del gruppo La Poste: «I tedeschi hanno venduto Postbank e resta solo l'Italia con cui trattare». Alle poste francesi non sono soliti parlare troppo di strategie e di progetti, ma l'idea ancora di riuscire a creare una relazione importante con l'Italia è di quelle che meritano visibilità. «Purtroppo talvolta è difficile parlare con l'Italia per via dei veloci cambiamenti manageriali che rendono complesso portare avanti piani di lungo periodo», ammette Weber, che comunque conferma contatti continui con Roma alla ricerca di un accordo quadro su cui

lavorare. «Per rendere le cose più facili sarebbe auspicabile la trasformazione in filiale delle attività bancarie di Poste italiane. Noi lo abbiamo fatto nel 2006 e questo ha reso molto più veloci i processi decisionali e di conseguenza la realizzazione dei progetti di ammodernamento di La Banque postale», conclude. Fra questi, per esempio, c'è il private banking. Ebbene sì: perché in Francia anche le poste, che pure in Italia hanno cambiato volto negli ultimi anni grazie a Corrado Passera prima, e all'attuale ad Massimo Sarmi poi, possono occuparsi di clienti haute de gamme. Nella visione d'Oitralpe, però, la formula è, per così dire, democratizzata:

l'accesso ai servizi di investimento su misura con un capitale minimo di 75 mila euro contro la soglia base di 500 mila euro richiesta dalle banche. Una vera sfida, quella lanciata da La Poste, che, con l'aiuto della banca privata Oddo, ha l'ambizione in futuro di dare del filo da torcere persino ai grandi istituti bancari. «Vogliamo offrire ai nostri clienti un servizio in più con un livello qualitativo superiore», spiega a

Werner. «Con questo obiettivo abbiamo deciso di creare una joint venture con Oddo che conosce bene il mestiere del private banking». Così è nata una nuova struttura, La Banque postale gestion privée, controllata al 51% da La Banque postale e al 49% da Oddo, con a



NUMERI

4,745 MILIARDI DI MARGINE LORDO, 11,1 MILIONI DI CONTI CORRENTI, 9,3 MILIONI DI CLIENTI 5,7 MILIARDI DI CARTE BANCARIE 17 MILA UFFICI

capo un italiano, il giovane manager bocconiano, diplomatico Hec, Lorenzo Gazzoletti. All'ex McKinsey, con un passato nelle assicurazioni Agf, è stato infatti affidato l'incarico di presidente del direttorio di La Banque postale gestion privée. «Potenzialmente ci sono più di 720 mila clienti con una disponibilità liquida superiore ai 75 mila euro e fra questi ben 220 mila superano il livello dei 150 mila euro e 10 mila vanno oltre il tetto dei 500 mila», aggiunge Weber, lasciando intuire la dimensione del mercato cui la Banque postale indirizza questo nuovo servizio. «Siamo due gruppi

complementari», precisa Philippe Oddo, patron dell'omonima banca, «ognuno nel suo settore ha una grande esperienza da poter far confluire in questo nuovo progetto che siamo convinti crescerà molto rapidamente». L'obiettivo di La Banque postale, che ha archiviato il primo semestre 2008 con un margine lordo da 2,3 miliardi di euro (+5%), è di arrivare a 1 miliardo di asset in gestione entro la fine del 2012. E non è difficile immaginare che magari anche le Poste italiane possano decidere in futuro di affidarsi a una banca per sviluppare insieme il private banking.