

**Banche in manovra.** Il direttore generale Antonio Vigni: chi ci vede immobili sbaglia, siamo disponibili a valutare aggregazioni

# «Il Monte è pronto per crescere»

Non sarà ceduta la maggioranza di Mps Vita - Cambiano i legami con Unipol

**Cesare Peruzzi**  
 SIENA. Dal nostro inviato

Antonio Vigni è nella Sala Strozzi di Rocca Salimbeni: un ambiente molto grande con soffitto a cassettoni, camino, quadri e mobili antichi, dove fino agli anni '80 del secolo scorso lavorava il "provveditore" del Monte dei Paschi. Oggi il direttore generale di Banca Mps, in qualche misura erede della figura del "provveditore", ha un ufficio più piccolo e moderno, attrezzato come il ponte di comando di un gruppo bancario che amministra mezzi per 243 miliardi e ha realizzato 687,5 milioni di utile netto nei primi nove mesi del 2006. Per ricevere gli ospiti, però, Vigni, che ha 53 anni e da quattro mesi è il più giovane capostruttura nella storia del Montepaschi, utilizza ancora Sala Strozzi, quasi

**MUNIZIONI PER IL RISIKO**  
**«Con la cessione di quote in Generali e Hopa, Siena punta ad arrivare nel 2009 a un excess capital di 4 miliardi»**

a significare il legame che unisce il futuro al passato della banca più antica del mondo.

«Non siamo arroccati e neppure ci sentiamo accerchiati in questa fase di consolidamento del sistema», mette subito le mani

## Nove mesi con i conti in crescita

Malgrado l'accesa concorrenza, i numeri di Rocca Salimbeni sono positivi: 687,5 milioni l'utile netto consolidato nei primi nove mesi dell'anno, in crescita del 19,8 per cento. «Si tratta di un risultato in linea con il budget e gli obiettivi del piano industriale, che ci lascia decisamente soddisfatti», spiega

avanti Vigni, senese di "fuori le mura" e come tale senza contrada (è nato e vive con la moglie e i tre figli a Castelnuovo Berardenga), entrato a Rocca Salimbeni all'età di 19 anni e oggi insieme al presidente Giuseppe Mussari (44 anni) protagonista di una radicale riorganizzazione della banca. «Se qualcuno dall'esterno ci vede immobili, sbaglia di grosso: taglia corto il manager - basta dire che in pochi mesi, da maggio ad ora, abbiamo di fatto attuato la prima parte del piano industriale 2006-2009».

**Nel frattempo il mercato ha registrato tre aggregazioni importanti: Intesa-Sanpaolo, Popolare di Verona-Bpi e Bpu-Banca Lombarda. Non state perdendo troppi treni?**

La dimensione non può essere un'ossessione. E infatti per noi non lo è. Abbiamo una massa critica sufficiente per esprimere quote di mercato importanti, intorno al 6,5% del sistema nazionale, e puntiamo a realizzare una crescita organica che nel 2009 ci porterà a occupare tra il 7 e l'8% del mercato, con 5 milioni di clienti rispetto ai 4,5 attuali, il cost/income al 51% e il Roe al 18% (oggi sono rispettivamente 60 e 13%, n.d.r.).

**Dunque una crescita per linee interne?**

È la direzione indicata dal piano industriale, che stiamo se-

guendo con il pieno appoggio della Fondazione Mps, azionista di riferimento.

**Come farete a centrare questi obiettivi in un mercato che diventa sempre più competitivo?**

Offrendo servizi più efficienti a prezzi sempre più bassi. Per questo abbiamo riorganizzato la macchina operativa del gruppo, rendendola più snella, riducendo il peso della struttura centrale e spostando il rapporto back/front office dal 42 al 36 per cento; per questo stiamo aprendo la rete distributiva ai migliori prodotti internazionali, ma senza rinunciare alle nostre fabbriche di prodotto.

**Rinuncerete alla crescita per linee esterne?**

Nessuna preclusione: siamo pronti a valutare l'ipotesi di un'aggregazione, se si presenterà l'opportunità giusta, a condizione che porti un aumento di valore per tutti gli azionisti. In caso contrario non ci interessa. Infatti adesso siamo focalizzati sul piano industriale. Tra i progetti più innovativi a cui stiamo lavorando, in questo caso insieme a Microsoft, c'è la filiale del futuro.

**A che punto è il progetto di partnership internazionale assicurativa, e che quota potreste cedere di Mps Vita?**

Non vogliamo perdere il con-

trollo di Mps Vita e dunque venderemo non oltre il 50% della società. I nostri advisor (JpMorgan e Mediobanca, n.d.r.) procedono a ritmo spedito e dovrebbero presentarci la short list, con quattro o cinque nomi internazionali, nella prima decade di dicembre. Puntiamo a chiudere l'operazione nei primi mesi del 2007.

**L'annunciata riduzione del portafoglio partecipazioni, che vale 1,5 miliardi, vi porterà a uscire da Finsoe, la finanziaria di controllo di Unipol di cui avete il 27%?**

Anche se i rapporti con Unipol sono positivi e con l'azionista di maggioranza di Finsoe, Holmo, abbiamo rinnovato il patto di consultazione fino ad aprile, ci avviamo a riequilibrare il peso dei reciproci investimenti, tenuto conto che Unipol ha l'1,9% di Bmps.

**Che ne sarà dell'1,6% di Generali e del 9,5% di Hopa?**

Decideremo al momento opportuno, intanto abbiamo spostato questi asset in Mps finance per avere una maggiore flessibilità di movimento.

**Dunque farete cassa: con quale obiettivo?**

Nel 2009 vogliamo avere un excess capital di 4 miliardi rispetto al miliardo di oggi; il free capital salirà invece dai 900 milioni attuali a 2 miliardi.

**Munizioni per sferrare un attacco?**

No, fette di patrimonio da restituire al business bancario.

il dg Antonio Vigni. Vigni ha sottolineato come in pochi mesi «sia stata completata la riorganizzazione geografica del gruppo» e come la nuova struttura sia già operativa. Forte accento anche sul contenimento dei costi, cresciuti dello 0,7%, con l'uscita volontaria di quasi 1.000 persone e il rappor-

to back office/front office passato dal 42 al 36%, e la conquista di 43 mila nuovi clienti. Nei nove mesi, il margine d'interesse è aumentato del 4,9% e del 5,1% quello della gestione finanziaria e assicurativa. Il risultato operativo (+13,5%) e l'utile prima delle tasse (25,2%) sono cresciuti in maniera sensibi-

le, così come gli impieghi (+12,1%), il credito al consumo (+28,5%) e le erogazioni di Mps Banca per l'impresa (+14,6%). La raccolta è migliorata del 5,6 per cento. Il cost/income è sceso al 60,7% (era 64,8%). Si sono rafforzati i ratios patrimoniali e il Tier 1 è passato dal 6,5 al 6,8%. Il Roe annualizzato raggiunge il 13%.



MAGGI ECONOMICA

**Monte Paschi di Siena.** Il direttore generale Antonio Vigni

