

Se n'è parlato durante MF Banking & Fintech Day, l'evento annuale di Class Editori

Ora la filiale diventa digitale

Nelle grandi banche resta il mix tra app e rete di esperti

DI LUCA CARRELLO

Con il progredire dell'evoluzione tecnologica muta anche il rapporto tra banca e cliente. In Italia è partita la corsa al digitale con un'offerta di servizi che contempera due diverse esigenze. Da un lato, infatti, gli istituti italiani hanno rafforzato la rapidità e l'efficienza delle operazioni grazie alle nuove app, sempre più semplici da usare. Dall'altro, invece, le banche non hanno dimenticato i clienti più in difficoltà con la tecnologia e hanno mantenuto una rete di consulenti, pronti a intervenire soprattutto nei servizi complessi. Se n'è parlato a MF Banking & Fintech Day, l'evento annuale di Class Editori.

L'ultima ad aver bilanciato i due interessi è Buddy R-Evolution, la banca digitale di Unicredit rilanciata qualche mese fa dal ceo **Andrea Orcel**. «Buddy non è una realtà avulsa ma segue il percorso evolutivo del gruppo», spiega **Barbara Tamburini**, head of products development & marketing communication



Barbara Tamburini, Unicredit



Antonio Valitutti, Isybank



Javier Lipuzcoa, Bbva Italia



Marco Marazia, Banca Widiba

per l'Italia di Unicredit, che guida Buddy R-Evolution. «Per noi il cliente resta centrale: è lui a dover trovare l'equilibrio tra servizi digitali e in presenza. Noi gli offriamo una piattaforma multicanale che dalla stessa app permette di governare sia il rapporto a distanza che in filiale. Il prodotto non cambia, ma per l'assistenza fisica entra in gioco Unicredit».

La realtà guidata da **Tamburini sfiderà** la banca digitale del gruppo Intesa Sanpaolo, Isybank. «I nostri clienti si sentono al sicuro perché sanno di rivolgersi a un

gruppo con una grande solidità patrimoniale, una caratteristica che le realtà di piccole dimensioni non hanno», afferma **Antonio Valitutti**, ceo di Isy-

bank. «L'elemento che ci differenzia dai nostri competitor è lo human touch: al supporto offerto da una grande filiale digi-

tuale uniamo quello di migliaia di specialisti diffusi in tutta Italia. Il rapporto con il cliente, quindi, non avviene solo tramite app».

Ma il mercato delle banche digitali non è popolato solo da attori italiani. Anche la spagnola Bbva ha potenziato la sua offerta per conquistare quote di mercato. «Siamo entrati in Italia circa due anni fa e abbiamo costruito una banca digitale universale che copre tutti i prodotti chiave», dichiara **Javier Lipuzcoa**, head of digital banking di Bbva Italia. Gli italiani sembrano apprezzare: «Entro fine anno raggiungeremo 400 mila clienti e 2,5 miliardi di risparmi».



Un'altra realtà digitale legata a uno storico istituto commerciale è Banca Widiba, del gruppo Montepaschi. «Abbiamo un'anima tecnologica, ma fin da subito abbiamo puntato sul modello con il consulente», racconta **Marco Marazia**, d.g. di Banca

Widiba. «In questo modo separiamo i bisogni semplici, quelli che il cliente può soddisfare da solo, dai bisogni complessi, in

BREVI

Stellantis ha completato la terza tranche del programma di buyback da 1,5 miliardi di euro, che prevedeva il riacquisto fino a 500 milioni.

Unicredit, in base a quanto stabilito dalla Bce, dal 1° gennaio dovrà rispettare il requisito di Cet 1 al 10,03%. A fine settembre il coefficiente era pari al 17,19% (fully loaded).

Sace sta valutando progetti per 1,1 miliardi di euro per sostenere l'export italiano e le opportunità connesse allo sviluppo e alla transizione green del Brasile.

SunUp, fintech britannica, ha raccolto 307 milioni di dollari (286 mln euro) in un round di finanziamento che valuta la società 8,6 miliardi (8 mld euro).

Exprivia ha sottoscritto un'offerta vincolante per l'acquisizione dell'85% di Balanca, azienda di servizi Ict.

Acea e **Bf** hanno firmato un memorandum di intesa per lo sviluppo di possibili collaborazioni negli ambiti agricolo, idrico ed energetico.

Axa Italia nel 2022 ha raggiunto un volume di investimenti green di 1,45 miliardi di euro, con un incremento sul biennio pari al 17%: è

quanto emerge dal Report di sostenibilità.

DoValue Spagna ha siglato l'accordo per l'acquisizione di Team 4 Collection & Consulting, una controllata del gruppo Arvato (Bertelsmann). La chiusura è attesa entro la fine dell'anno.

Clouidia Research ha avviato l'iter per debuttare in borsa entro la fine dell'anno sul mercato Egm.

Impresoft, controllata da Clessidra Private Equity sgr, ha acquisito Brain System. Il controllore non è stato reso noto.

Ef Solare Italia rafforza la presenza in Spagna con la realizzazione dell'impianto fotovoltaico di Bolarque, nella regione di Guadalajara.

DigitalPlatforms ha realizzato nei nove mesi un valore della produzione di 49,5 milioni di euro, in crescita del 9% su base annua, e un ebitda di 5,9 milioni (+34%).

Micromobility.com, holding che comprende il brand Helbiz, ha concluso un settlement and release agreement che ha ridotto il debito da 15 a 5,75 milioni di dollari (5,35 mln euro).

UNDICI MESI B. Generali, la raccolta sopra 5 mld

Banca Generali ha realizzato in novembre una raccolta netta di 366 milioni di euro, portando il valore da inizio anno oltre 5 miliardi, in linea con il risultato dello scorso anno. Le soluzioni gestite sono state trainate dai contenitori finanziari (+44 milioni) e dai fondi di casa (+15 mln). La dinamica della liquidità porta a confermare le attese per un margine d'interesse nell'ordine dei 300 milioni per l'intero esercizio.

«Un altro mese molto solido nei flussi nonostante le pressioni economiche e il quadro dei tassi», ha commentato l'a.d. Gian Maria Mossa. «Siamo felici di vedere che il lavoro fatto per migliorare continuamente le dinamiche dell'offerta abbia prodotto risultati concreti positivi, come si evince dalla qualità del mix di prodotto e il ritorno d'attenzione sulle soluzioni gestite legate alla protezione e alla diversificazione. I segnali che ci arrivano dai nostri banker confermano la forza del nostro posizionamento nel private e le aspettative di una chiusura d'anno positiva in termini di volumi e di qualità della raccolta».

IN GIAPPONE A Fincantieri commessa da 186 mln €

Vard, controllata norvegese del gruppo Fincantieri, ha firmato un contratto da 200 milioni di dollari (186,1 mln euro) con la giapponese Toyo Construction per la progettazione e costruzione di una nave posacavi ibrida di ultima generazione altamente personalizzata. La nave sarà consegnata nel secondo trimestre del 2026.

«Questa nuova commessa», ha osservato Pierroberto Folgiero, a.d. di Fincantieri, «conferma il nostro ruolo di riferimento nell'energia a mare, che rappresenta un settore in continua crescita in linea con le aspettative del piano industriale. In questo contesto Fincantieri è in grado di offrire soluzioni sempre più innovative attraverso Vard, che con questo contratto amplia anche in Oriente la propria base clienti grazie alla leadership internazionale conseguita nelle navi posacavi».

PER 11,2 MLD € Occidental P. acquista CrownRock

Ennesima maxi acquisizione nel settore oil americano. Dopo Exxon e Chevron è la volta di Occidental Petroleum. La major petrolifera, di cui Berkshire Hathaway di Warren Buffett detiene il 26%, ha siglato un accordo per rilevare CrownRock, produttore di petrolio e gas del bacino del Permiano, in un'operazione in contanti e azioni del valore di 12 miliardi di dollari (11,2 mld euro). L'operazione dovrebbe essere perfezionata nel primo trimestre del 2024.

«Crediamo che l'acquisizione delle attività di CrownRock si aggiunga al portafoglio più forte e differenziato che Occidental abbia mai avuto», ha dichiarato Vicki Holub, presidente e amministratore delegato di Occidental. «Abbiamo ritenuto che CrownRock fosse una scelta strategica, che ci dava l'opportunità di crescere su scala nel Midland Basin e ci posizionava per promuovere la creazione di valore per i nostri azionisti con un immediato incremento del flusso di cassa».