



Fondazione
Giovanni
Dalle Fabbriche
Multifor **ETS**



Mercoledì 7 ottobre 2026

INDICE

Mercoledì 7 ottobre 2026

TITOLO/SINTESI	FONTE
CRONACA LOCALE	
Faenza, crescono ancora i dati turistici.	CARLINO 7/10/26
Forlì. Desertificazione bancaria, l'allarme Fisac e Spi Cgil.	CORRIERE 7/10/26
Forlì. Cia – Conad e le sfide della grande distribuzione. Spesa, energia e futuro, cambiano i consumi: “I clienti sono più selettivi”.	CORRIERE 7/10/26
Forlì. Conscoop, una storia di cooperazione di 81 anni tra crescita e nuove sfide.	CORRIERE 7/10/26
Forlì. Il colosso belga Wvt Group acquisisce l'azienda forlivese della detergenza professionale EcoSi.	FORLITODAY 6/10/26
Cesena. Trevi, i sindacati con Lattuca: “Confronto su piano industriale”.	CARLINO 7/10/26
Porto di Ravenna, asse con Barcellona. La Regione firma l'intesa con la Catalogna.	CORRIERE 7/10/26
Alfonsine. Analisi Fruttage. L'agroalimentare e il nodo costi: “Così perdiamo competitività”.	CORRIERE 7/10/26
CRONACA NAZIONALE ECONOMICO-FINANZIARIA	
Emilia-Romagna, tra città e montagna. La crisi dei negozi. Big data dai cellulari contro la desertificazione. Arrivano incentivi per chi ha perso il lavoro in Appennino.	CARLINO 7/10/26
Mps, Lovaglio vuole uscire dall'angolo. La strategia passa dal dividendo.	CARLINO 7/10/26
Recordati, Intesa, Poste: ok, il prezzo giusto sale.	CARLINO 7/10/26
Il lato sociale della crescita italiana. “La cooperazione è la chiave”.	CARLINO 7/10/26
Bankitalia. Pagamenti cashless: in Italia vince il contante.	CARLINO 7/10/26
Artigianato oltre i vecchi confini. Ricetta di Cna per favorire la crescita.	CARLINO 7/10/26
Sfida longevità, Generali partner dell'Italia.	

Nuovo BTp Valore con cedole crescenti in tre diverse tappe.	SOLE 24 ORE 7/10/26
Nautica, maxi yacht in crescita. La crisi non ferma il business.	SOLE 24 ORE 7/10/26
Bper verso gli sportelli di Mps nel 2028.	SOLE 24 ORE 7/10/26
Mediolanum corre. Brindano Doris e Berlusconi.	SOLE 24 ORE 7/10/26
Banche italiane in prima linea nel progetto pilota dell'euro digitale.	SOLE 24 ORE 7/10/26
Gruppo Sella crea il polo del private banking da 55 miliardi di masse.	SOLE 24 ORE 7/10/26
Titoli di Stato.	SOLE 24 ORE 7/10/26
Cambi e tassi.	SOLE 24 ORE 7/10/26

Faenza, crescono ancora i dati turistici

Arrivi a +8 % e soggiorni più lunghi per gli stranieri. Extra-alberghiero e mercati internazionali trainano i pernottamenti

Il turismo continua a crescere a Faenza, nei primi otto mesi del 2026 gli arrivi nelle strutture ricettive cittadine sono stati 45.641, l'8,22% in più rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Aumentano anche i pernottamenti, arrivati a quota 125.729, con un incremento del 3,31%. Sono i dati provvisori, in attesa di validazione da parte dell'Istat, sul movimento turistico pubblicati dalla Regione Emilia-Romagna e relativi al periodo gennaio-agosto. Entrando nel dettaglio, a trainare gli arrivi è soprattutto il mercato italiano, mentre sono gli stranieri a garantire la crescita più consistente delle presenze. Da gennaio ad agosto sono arrivati a Faenza 34.044 turisti italiani, il 9,66% in più rispetto al 2025, mentre gli stranieri sono stati 11.597, con un aumento del 4,21%. Sul fronte dei pernottamenti, invece, il dato nazionale segna una lieve flessione: 78.365 presenze, lo 0,73% in meno. Gli stranieri hanno compensato ampiamente il calo, con 47.364 pernottamenti e una crescita del 10,78%.

La permanenza media complessiva è di 2,75 notti, che salgono a 4,08 per i visitatori stranieri, contro le 2,30 degli italiani. I primi mesi dell'anno sono stati particolarmente favorevoli. Gli arrivi sono aumentati del 14,71% a gennaio, del 19,94% a febbraio, del 13,78% a marzo, del 25,97% ad aprile e del 24,51% a maggio. Nei mesi estivi il ritmo si è poi stabilizzato, ma i flussi sono rimasti complessivamente superiori a quelli del 2025. A incidere sui numeri è anche la diversa



dinamica tra alberghi ed extra-alberghiero. Le strutture alberghiere hanno registrato 33.188 arrivi, l'8,98% in più, ma 67.721 pernottamenti, in calo dell'1,69%, con una permanenza media di 2,04 notti. Le strutture extra-alberghiere hanno invece totalizzato 12.453 arrivi

I NUMERI NEI PRIMI 8 MESI
I dati provvisori della Regione attestano oltre 45mila arrivi e quasi 126mila presenze

L'analisi dei primi otto mesi dell'anno. Superati i dati record del 2025

(+6,25%) e 58.008 presenze (+9,83%), con una permanenza media di 4,66 notti. La rilevazione copre il 92,9% delle strutture ricettive presenti sul territorio comunale. Il quadro del territorio dell'Unione della Romagna Faentina conferma, con andamenti differenti, la crescita di alcune delle principali destinazioni della collina. Il dato più significativo arriva da Riolo Terme, che nei primi otto mesi dell'anno ha registrato 12.706 arrivi, il 14,25% in più rispetto al 2025, e 46.776 pernottamenti, in crescita dell'8,94%.

Aumentano sia gli italiani, 9.408 arrivi (+17,09%), sia gli stranieri, 3.298 (+6,87%). Le presenze italiane sono state 35.468 (+10,87%), quelle straniere 11.308 (+3,32%). La permanenza media è di 3,68 notti. Più articolato il dato di Brisighella, dove gli arrivi sono scesi a 12.095, con una diminuzione del 6,82%, determinata soprattutto dalla componente italiana, ferma a 7.786 arrivi (-12,98%). Crescono invece gli stranieri, arrivati a 4.309 (+6,84%). Il risultato si riflette in maniera molto più contenuta sui pernottamenti, scesi dello 0,85% a quota 30.862: gli italiani sono 16.787 (-10,23%), mentre gli stranieri salgono a 14.075 (+13,25%). La permanenza media complessiva è di 2,55 notti. A Casola Valsenio gli arrivi sono sostanzialmente stabili, 1.824 (-0,27%), ma crescono le presenze, che raggiungono quo-

ta 5.248 (+2,92%). In particolare, i turisti italiani sono stati 1.425 (+2,22%), con 3.794 pernottamenti (+12,02%), mentre gli stranieri sono stati 399 (-8,28%), con 1.454 presenze (-15,07%). La permanenza media è di 2,88 notti.

Per Faenza, inoltre, il bilancio è ancora parziale. I dati disponibili arrivano infatti alla fine di agosto e non comprendono quindi l'ultima edizione di Argilla Italia, che si è svolta a settembre. La manifestazione potrebbe modificare sensibilmente il dato sulle presenze nelle strutture ricet-

LE NOTTE

La permanenza media complessiva è di 2,75 notti, che salgono a 4,08 per i visitatori stranieri, contro le 2,30 degli italiani

tive cittadine, considerato l'afflusso di visitatori che accompagna tradizionalmente l'appuntamento. Per misurare l'effettivo impatto bisognerà quindi attendere i prossimi aggiornamenti della rilevazione turistica. Nel complesso, i numeri dei primi otto mesi restituiscono un quadro positivo per Faenza e, con dinamiche differenti, per il territorio della Romagna Faentina, con Riolo Terme in particolare evidenza e una componente straniera che continua a garantire soggiorni mediamente più lunghi.



FORLÌ



Desertificazione bancaria, l'allarme di Fisac e Spi Cgil

Tagliato quasi il 37% degli sportelli: «Esclusione sociale che colpisce soprattutto gli anziani»

FORLÌ

La provincia di Forlì-Cesena affronta una drammatica smobilitazione dei servizi creditizi di base. Tra il giugno 2016 e il giugno 2026, il territorio ha perso 113 sportelli bancari, crollando da 306 a 193 filiali (-36,9%). Un taglio a cui si somma il calo degli addetti e il progressivo azzeramento dei servizi di cassa fisici e di prima accoglienza, con le operazioni forzatamente dirottate su Atm e canali digitali.

Un'accelerazione che trasforma la "desertificazione bancaria" da problema quantitativo a fattore di esclusione sociale. A fare le spese di questi modelli "cash-less" sono soprattutto gli anziani e le persone fragili. In una provincia dove gli over 65 superano un quarto della popolazione, il segretario generale dello Spi Cgil Forlì-Cesena, Paolo Montalti, esprime forte preoccupazione: «La cancellazione del servizio di cassa rischia di isolare chi non ha dimestichezza con app e assistenti virtuali. L'impiegato di filiale era un punto di riferimento fondamentale».

Un paradosso sottolineato anche da Andrea Valentini, se-

gretario generale della Fisac Cgil Forlì-Cesena: «Agli anziani si chiede fiducia per investire i risparmi di una vita, per poi lasciarli soli nell'operatività quotidiana. La fiducia si costruisce con la presenza». E, senza di presidio umano espone inoltre i cittadini a maggiori rischi di truffe e apre pericolosi varchi all'usura.

I sindacati chiedono che le riorganizzazioni bancarie vengano ridiscusse ascoltando territori, Comuni e parti sociali, richiamando l'articolo 47 della Costituzione a tutela del risparmio. La digitalizzazione deve supportare il lavoro e il cliente, senza mai sostituire la responsabilità sociale del credito.



Da sinistra, Paolo Montalti e Andrea Valentini

CIA-CONAD E LE SFIDE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE

Spesa, energia e futuro cambiano i consumi: «I clienti sono più selettivi»

I rincari e la perdita di potere d'acquisto modificano le abitudini delle famiglie al supermercato
Panzavolta: «Si fa più spesso la spesa e si compra meno. Ma si cercano anche qualità e sostenibilità»

ROMAGNA

GIOVANNI DE CARLI

Un consumatore più razionale, attento allo scontrino e meno incline a fare scorte, stretto tra salari lenti a recuperare potere d'acquisto e bollette che sono tornate a salire. L'amministratore delegato di Cia-Conad, Luca Panzavolta, traccia un bilancio sullo stato dei consumi, sulle sfide della Gdo e sul ruolo dell'impresa cooperativa tra Romagna, Emilia, Veneto e Friuli, in un contesto internazionale segnato da incertezze geopolitiche e tensioni energetiche che minano la stabilità dei mercati.

I consumi restano sotto pressione e il potere d'acquisto delle famiglie non sembra recuperare terreno. Dal vostro osservatorio, come è cambiato il modo di fare la spesa degli italiani? E quanto è ormai strutturale questa maggiore attenzione al prezzo?

«Tra il 2022 e il 2024 i prezzi alimentari sono cresciuti di oltre il 20%, un balzo compensato solo in parte dall'aumento degli stipendi. Con i rincari dei costi obbligatori per le famiglie, l'erosione del potere d'acquisto non è stata sanata né dal 2025 né dalla bassa inflazione del 2026. La pressione resta altissima: il cliente è diventato molto più selettivo e opportunistico. Definirlo "fedele" oggi è un eufemismo, frequenta più insegne a caccia dell'occasione migliore. Non fa più scorte: fa la spesa più spesso comprando meno pezzi, per tutelare il budget ed evitare sprechi. C'è poi un paradosso evidente: la gente cerca prodotti sani, italiani e sostenibili, ma non vuole pagarne il sovrapprezzo, chiedendo che del costo si facciano carico industria e distribuzione. In questa forbice la nostra marca commerciale è decisiva: se la media nazionale è attorno al 30%, in Cia-Conad supera il 40% del venduto, premiata per l'equilibrio tra qualità garantita e convenienza reale».



A settembre si è registrata una nuova impennata delle bollette. Quanto pesa oggi il fattore energia sui conti della distribuzione e quanto è ancora possibile assorbire questi aumenti senza scaricarli sui consumatori?

«È un fattore fortemente vincolante: un supermercato consuma quote enormi di elettricità per illuminazione, climatizzazione, catena del freddo nei banchi frigo e forni. A settembre il Pun è balzato da 109 a 207 euro a megawattora rispetto a un anno fa: un rialzo del 90%. Su base annua i costi energetici sono saliti di oltre il 22%, eppure nei nostri punti vendita i prezzi alimentari sono cresciuti quest'anno solo dell'1,8%. Non stiamo scaricando i rincari sui clienti, ma li assorbiamo con efficienza interna, negoziazioni con i fornitori e compressione dei margini. Ci siamo mossi per tempo: contiamo 80 negozi con fotovoltaico e saliremo presto a 100; inoltre siamo stati la prima cooperativa in Italia a ottenere un finanziamento Bei per la decarbonizzazione della rete. Ma se questa fiam-

mata energetica dovesse durare, alla lunga si scaricherà sui listini e deprimerà ancora di più la spesa delle famiglie».

Quali saranno le partite decisive per la grande distribuzione nei prossimi due o tre anni e dove si giocherà il vantaggio competitivo?

«La competizione si giocherà su due direttrici: efficienza e produttività a metro quadro. L'efficienza di filiera serve a difendere i prezzi; la resa a metro quadro è invece lo spartiacque commerciale sotto il quale i negozi non riescono più a chiudere i bilanci in utile. Per questo servono assortimenti razionali, senza affogare le corsie di referenze superflue. Sul prodotto a marchio puntiamo a superare la soglia del 43% già dal

prossimo anno, perché rappresenta il legame più forte di fidelizzazione. Ma alla fine la vera differenza la farà sempre il fattore umano: la qualità, la personalità e l'empatia delle persone che lavorano nei negozi restano l'unico vantaggio competitivo che nessuna tecnologia potrà mai replicare».

In un mercato così aggressivo, che valore aggiunto garantisce il vostro modello cooperativo?

«Conad associa imprenditori indipendenti che vivono e reinvestono direttamente nei territori in cui operano. Il modello cooperativo deve saper generare utili a bilancio, altrimenti non ci sono risorse per investire o crescere; al contempo, però, il sostegno

alle comunità e la vicinanza alle realtà locali sono parte del nostro Dna. La vera sfida di governance è conciliare la democrazia interna e la costruzione del consenso tra i soci con la rapidità decisionale che il mercato impone: gli scenari cambiano velocemente e noi dobbiamo essere rapidi senza mai smarrire le radici mutualistiche».

Tra incertezze globali e nuove tecnologie, quali sono le priorità nell'agenda del gruppo?

«L'incertezza è la condizione permanente con cui fare i conti. L'intelligenza artificiale offre opportunità straordinarie ma va governata per non disperdere le competenze professionali. Il vero collo di bottiglia oggi resta il reperimento della manodopera: per attrarre personale stiamo potenziando welfare aziendale e formazione. Infine, la sostenibilità: la nostra rotta non prevede consumo di suolo vergine, ma la rigenerazione urbana di aree dismesse, come all'ex Cmc a Ravenna, all'ex Macello di Lugo o all'ex Fiera di Trieste. Su Reggio Emilia (riqualificazione dell'area ex Ospizio, ndr) dispiace leggere certe contestazioni: si tratta di un progetto seguito da un'altra cooperativa del consorzio e non da noi, ma conoscendo la nostra etica di sistema sono convinto che alla fine produrrà un valore aggiunto concreto per la comunità. La nostra rotta resta quella: recuperare siti degradati e tutelare l'ambiente».

Una storia di impresa che nasce in Romagna nel settembre 1959

Quella di Cia Conad è una storia che affonda le proprie radici in Romagna. Il 23 settembre 1959 a Forlì, 10 esercenti firmarono l'atto costitutivo con un capitale di 50 mila lire e una piccola sede sociale dando vita alla nascita di C.A.F.E., acronimo di "Cooperativa di Approvvigionamento Fra Esercenti". Quel gruppo di commercianti locali (che al tempo si definivano "botteganti") vide nella forma cooperativa uno strumento valido non solo per ottenere condizioni migliori per il loro lavoro e servizi mirati e più efficienti, ma anche per superare la frammentarietà e la polverizzazione in tanti piccoli negozi. Il 13 maggio 1962 nella "Sala del 600" di Palazzo Re Enzo, nel cuore di Bologna, nacque invece CO.M.A.D. "Consorzio Nazionale Dettaglianti", di cui C.A.F.E. fu una delle realtà fondatrici. Nel tempo, tra acquisizioni e fusioni, il gruppo è cresciuto, espandendosi e l'1 gennaio 2005 ha preso forma Commercianti Indipendenti Associati dalla fusione tra Conad Romagna-Marche e Conad Friuli Veneto, per una realtà commerciale associativa leader nel mercato e attiva anche in campo sociale.



UTILE A 6,4 MILIONI E 800 MILIONI DI LAVORI

Conscoop, una storia di cooperazione di 81 anni tra crescita e nuove sfide

Il management del Consorzio forlivese guarda al futuro forte dei risultati conseguiti
Batani: «Svolta dal 2020». Fantini: «Il settore cooperativo resta un'esperienza moderna»

FORLÌ

ELEONORA VANNETTI

Una storia lunga 81 anni che si intreccia con il più ampio percorso della cooperazione. Conscoop traccia il bilancio di una crescita straordinaria, forte di numeri in costante aumento ma consapevole delle sfide strutturali che attengono al futuro dell'intero comparto. L'azienda ha chiuso il 2025 con un bilancio che registra un utile raddoppiato a 6,4 milioni di euro e un valore della produzione superiore ai 224 milioni di euro.

Lo sviluppo

Una traiettoria di sviluppo impressionante, come sottolinea il direttore generale Massimo Batani: «Dal 2020 in poi Conscoop è esplosa, incrementando il proprio giro d'affari da 60 milioni fino ai 240-250 milioni previsti nel 2026 e un portafoglio lavori di oltre 800 milioni di euro. Conscoop è un'impresa cooperativa e ha una duplice responsabilità: far quadrare i conti - che nel settore degli appalti pubblici significa mantenere i ricavi stabilmente sopra i costi - e soddisfare le esigenze delle nostre sociate, in costante crescita».

L'impatto e il ruolo strategico del Consorzio sono stati evidenziati dalla presidente Monica Fantini: «Conscoop è una realtà radicata sul territorio e rappresenta uno dei primari esempi a carattere nazionale. Oggi contiamo 86 soci tra imprese e consorzi artigiani, da Nord a Sud, a cui garantiamo lavoro. In 81 anni il Consorzio ha saputo generare sviluppo, dimostrando che la cooperazione è un'esperienza tuttora moderna, fondata sull'economia mutualistica e sull'emancipazione trasversale che tiene unite competitività ed economia di scala».

Un percorso in continua evoluzione, che ha visto 8 anni fa il cambio di governance che ha trasformato qualitativamente il Consorzio e la sua holding, ampliando la presenza sui mercati strategici e puntando su transizione digitale e ambientale. Nel settore della distribuzione del gas, il gruppo opera oggi in

“Ora l'azienda affronta la fase post-Pnrr puntando su innovazione e sostenibilità. «Dobbiamo continuare a mettere le persone al centro»

159 Comuni italiani con oltre 267mila utenti e circa 179 milioni di metri cubi distribuiti.

Il domani

Un passaggio fondamentale del discorso della presidente riguarda l'attrattività verso le nuove generazioni: «I giovani sono molto attenti ai valori cooperativi, in particolare all'innovazione responsabile, alla sostenibilità, all'equità e alla parità di genere. Dobbiamo fare in modo, anche sotto il profilo salariale, di comunicare meglio questi principi per evitare la fuga di cervelli e trattenere le risorse sul territorio. Le cooperative devono rispondere ai bisogni ponendo sempre le persone al centro, è questo che ci permette ancora oggi di essere un'esperienza che guarda al futuro». Se i risultati attuali confermano la solidità finanziaria, la dirigenza, come è solita fare, guarda alle prospettive d'impresa a medio e lungo termine. Con la conclusione dei cantieri legati al Pnrr, definita da Batani «un'opportunità unica di crescita», la priorità torna a essere la pianificazione del futuro economico. «Ci siamo mossi per tempo - conclude il direttore generale - Il comparto attende ora le risorse dei Fondi di coesione per ritrovare equilibrio. Ci auguriamo che questa fase di transizione sia breve. La riduzione delle gare d'appalto e l'elevata domanda delle imprese rischiano di generare ribassi troppo elevati che mettono a rischio la tenuta delle nostre cooperative associate e del consorzio stesso».

Sopra,
la presidente
Monica
Fantini
e il direttore
generale
Massimo
Batani

IL MONDO DELLE IMPRESE

Acquisita dal colosso belga: l'azienda di detergenza professionale forlivese entra in un network da 120 milioni

L'operazione segna l'ingresso ufficiale di Wvt Group nel mercato italiano e rientra nella strategia di consolidamento di una piattaforma di riferimento a livello europeo per le soluzioni sostenibili dedicate all'igiene

Importante operazione strategica nel settore del professional cleaning e della disinfezione industriale. Wvt Group, colosso belga e specialista europeo nelle soluzioni di detergenza e disinfezione multisettoriale, ha annunciato l'acquisizione dell'azienda italiana ÈcoSi. L'operazione segna l'ingresso ufficiale di Wvt Group nel mercato italiano e rientra nella strategia di consolidamento di una piattaforma di riferimento a livello europeo per le soluzioni sostenibili dedicate all'igiene.

L'operazione finanziaria è stata guidata dall'advisor Translink, con un team della sede italiana composto da Matteo Paggi (Managing Partner Translink Italy), Vittoria Dalla Rosa (Associate), Riccardo Vito (Analyst) e con il supporto di Tran-Minh Thai (Managing Partner Translink Spagna). "Siamo orgogliosi di aver supportato Wvt Group in un'operazione che consolida la sua strategia di sviluppo paneuropeo e di crescita attraverso acquisizioni mirate - ha commentato Matteo Paggi, managing partner di Translink Italy -. Entrando in un grande gruppo internazionale, ÈcoSi potrà sfruttare le sinergie e le nuove opportunità sia sul piano industriale che commerciale, ponendo le basi per accelerare il percorso di crescita dell'azienda e valorizzarne ulteriormente il know-how".

Il profilo di ÈcoSi

Fondata nel 1998 e con sede centrale a Forlì, ÈcoSi è una realtà di riferimento nello sviluppo e nella produzione di soluzioni chimiche certificate e sostenibili, tra cui biocidi, detergenti e formulazioni a base di acido peracetico. L'azienda forlivese conta oggi 65 dipendenti, un sito produttivo, un laboratorio di ricerca e diverse filiali commerciali distribuite nel Nord Italia. I suoi prodotti servono mercati fortemente regolamentati in Italia e all'estero, che spaziano dalla sanità alla lavanderia professionale, fino al settore alimentare, hospitality, industria, veterinaria e zootecnia. Nel 2025 ÈcoSi ha chiuso l'esercizio con un fatturato pari a 18,1 milioni di euro.

Le prospettive europee di Wvt Group

Con sede ad Anversa, in Belgio, Wvt Group è leader nello sviluppo e nella commercializzazione di detergenti e disinfettanti "mission critical", formulati specificamente per l'abbattimento totale e certificato della carica microbica in contesti ad alta sensibilità, in particolare quello sanitario e biomedicale. Già presente nei Paesi Bassi, in Germania, Francia, Spagna e Singapore, il gruppo conta un organico di 250 dipendenti e ha registrato una costante espansione sul mercato sia per via organica che tramite M&A. Con l'integrazione della forlivese ÈcoSi, Wvt Group stima di raggiungere per l'anno in corso ricavi complessivi per circa 120 milioni di euro.

CRONACA

Cesena

A fianco la sede
di Trevi.
Il gruppo
cesenate è
conteso tra il
colosso romano
Webullb e
l'azienda
friulana Icop



L'acquisizione del gruppo

Trevi, i sindacati con Lattuca: «Confronto su piano industriale»

L'acquisizione del Gruppo Trevi - contesa in questa fase dalle offerte di Webullb e Icop - fa tremare il tessuto industriale del territorio e compatta istituzioni e parti sociali. Fillea Cgil, Filca Cisl e Fiom Cgil di Forlì-Cesena hanno espresso forte preoccupazione per le indiscrezioni sul cambio di assetto societario, associandosi ufficialmente all'appello già lanciato dal sindaco di Cesena, Enzo Lattuca, che ha chiesto garanzie sul futuro dell'azienda e sull'assetto occupazionale. Trevi, insieme alla controllata Soilmec, rappresenta un presidio strategico per l'economia e l'occupazione locale. Per le sigle sindacali, qualsiasi operazione finanziaria non potrà prescindere dalla tutela dei posti di lavoro, dalla

continuità produttiva e da solide prospettive per l'intero perimetro aziendale. «Il futuro del Gruppo non può essere affrontato come una questione esclusivamente finanziaria», sottolineano Ana Laura Cisneros (Fillea Cgil), Luca Kozłowski (Filca Cisl) e Simone Pagliarini (Fiom Cgil). I rappresentanti dei lavoratori chiedono, al fianco del primo cittadino, che i futuri azionisti di controllo aprano immediatamente un tavolo di confronto con il territorio e con le rappresentanze sindacali per illustrare le strategie industriali e gli investimenti previsti. L'obiettivo prioritario sottolineato dalla nota sindacale resta quello di evitare che un patrimonio di competenze e innovazione accumulato negli anni possa essere depotenziato o smembrato.

**CAMPAGNA ABBONAMENTI
CORRIERE ROMAGNA
+ LA STAMPA**

La combinazione
perfetta

ECONOMIA

**CAMPAGNA ABBONAMENTI
CORRIERE ROMAGNA
+ LA STAMPA**

PER ABBONARTI
800 653780
(interno 2)
dal lunedì al venerdì
dalle 9.00 alle 13.00

RELAZIONI INTERNAZIONALI

Porto di Ravenna, asse con Barcellona La Regione firma l'intesa con la Catalogna

Sul tavolo anche il riuso dell'acqua, con progetti pilota in corso nel Forlivese-Cesenate e a Cervia

ROMAGNA

Il porto di Ravenna entra nell'agenda della cooperazione tra Emilia-Romagna e Catalogna. È uno dei capitoli principali della nuova Intesa di collaborazione firmata ieri a Barcellona, al Palau de la Generalitat, dal presidente della Regione Michele de Pascale e dal presidente della Generalitat de Catalunya Salvador Illa, nel corso di una missione istituzionale di due giorni che si chiude oggi. Accanto allo scalo ravennate, tra i dossier sul tavolo c'è anche la gestione dell'acqua, con due progetti pilota che toccano da vicino la Romagna: uno nel Forlivese-Cesenate, dedicato al riutilizzo delle acque reflue in agricoltura, e uno a Cervia per il recupero dell'acqua piovana.

Un accordo che si allarga

L'intesa rinnova e amplia quella sottoscritta nel luglio 2022, che aveva formalizzato la collaborazione tra i due territori su innovazione, Big Data e intelligenza artificiale, formazione e ricerca, economia blu, cambiamenti climatici e sanità. Il nuovo testo conferma quegli ambiti e li estende ai servizi educativi e alle scuole per l'infanzia, all'innovazione sociale e all'utilizzo dei fondi europei di coesione. Al seguito del presidente c'è una delegazione che riuni-

sce enti di ricerca, strutture sanitarie e imprese dell'ecosistema regionale, da Art-ER a Cineca, dal Policlinico di Sant'Orsola ai Clust-ER Greentech e Health. In programma anche il confronto tra Cineca e il Barcellona Supercomputing Center sulle rispettive AI Factory e le collaborazioni già avviate nella ricerca sanitaria e nella medicina di precisione.

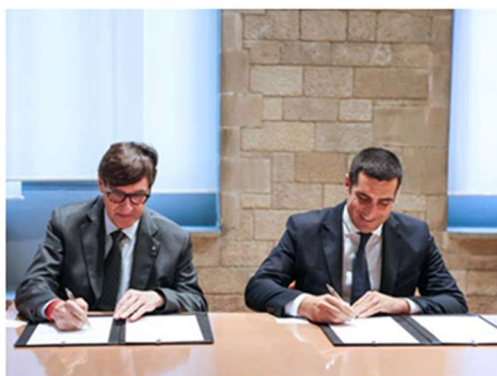
«In una fase in cui l'Europa deve affrontare trasformazioni profonde, dalla competizione tecnologica agli effetti dei cambiamenti climatici - ha spiegato de Pascale - credo che le Regioni possano e debbano assumersi una responsabilità sempre maggiore». E ancora: «Dal supercalcolo e dall'intelligenza artificiale alla medicina di precisione, dalla gestione dell'acqua e dall'adattamento ai cambiamenti climatici fino alla trasformazione dei porti e della logistica, abbiamo davanti sfide che richiedono una capacità nuova di cooperare e investire insieme».

Ravenna e Barcellona

Il futuro del porto di Ravenna è uno dei temi centrali della missione. Principale scalo dell'Emilia-Romagna e Core Port dei corridoi europei Baltico-Adriatico e Mediterraneo, Ravenna sta attraversando una trasformazione infrastrutturale, logi-

stica ed energetica che vale centinaia di milioni di euro. Nel 2025 ha movimentato oltre 28 milioni di tonnellate di merci, il 9,6% in più rispetto all'anno precedente, con quasi 2,5 milioni di tonnellate aggiuntive, confermandosi tra i primi porti italiani per traffico complessivo e per movimentazione ferroviaria. Su ferro sono state trasportate quasi 3,7 milioni di tonnellate, in crescita del 3,8%. Il Ravenna Port Hub vale complessivamente 450 milioni di euro tra prima e seconda fase e prevede l'approfondimento dei fondali fino a 14,5 metri, la riqualificazione di circa 6,5 chilometri di banchine e lo sviluppo di nuove aree logistiche. Altri 220 milioni sono stati destinati da Anas e Rfi al potenziamento dei collegamenti stradali e ferroviari.

Il confronto con il porto di Barcellona si concentra sull'innovazione della logistica, sulla digitalizzazione e sulla transizione energetica. Lo scalo catalano sta investendo oltre 200 milioni di euro nel progetto Nexigen per l'elettrificazione delle banchine e sta realizzando nella propria zona logistica un impianto per la produzione e il rifornimento di idrogeno verde destinato ai mezzi pesanti e alle attività portuali. A questo si aggiunge un sistema dedicato all'innovazione nella blue economy, che mette in rete porto, startup, imprese tecnologiche, ricerca e formazione. Temi che incrociano direttamente gli investimenti già avviati a Ravenna sull'elettrificazione delle banchine, sulle energie rinnovabili e sulla digi-



La firma dell'intesa a Barcellona tra Salvador Illa (a sinistra) e Michele de Pascale

talizzazione della catena logistica.

Acqua, i progetti in Romagna

L'altro fronte che riguarda da vicino il territorio è quello dell'acqua, tema cruciale per due regioni mediterranee alle prese con siccità, scarsità della risorsa ed eventi meteorologici estremi. Clust-ER Greentech e la Catalan Water Partnership lavorano insieme su progetti europei dedicati al riuso dell'acqua in ambito urbano e agricolo. Tra questi c'è Circular4Farm, che punta al riutilizzo sicuro delle acque reflue in agricoltura e ha un progetto pilota nel Forlivese-Cesenate. Accanto a questo, ShareMedWater sperimenta l'impiego di fonti idriche non convenzionali, anche attraverso un pilota a Cervia per il recupero dell'acqua piovana.

Durante la missione è prevista la visita all'impianto di trat-

tamento delle acque reflue del Llobregat, per conoscere da vicino il modello catalano che integra programmazione delle emergenze, diversificazione delle fonti, dissalazione, depurazione e riuso. La Catalogna aderisce inoltre all'Alleanza delle Regioni europee per la resilienza idrica promossa dall'Emilia-Romagna, che riunisce 29 territori di 10 Paesi dell'Unione.

Adattamento al clima

Sul fronte della prevenzione, un territorio segnato dalle alluvioni come la Romagna guarda con interesse al progetto europeo Floods & Droughts, finanziato con 8,8 milioni di euro, che coinvolge Art-ER, Lepida e Arpa e nello sviluppo di modelli basati su dati e intelligenza artificiale per migliorare la previsione in tempo reale degli eventi estremi.

L'ANALISI DEL DIRETTORE DI FRUTTAGEL E DECO INDUSTRIE

L'agroalimentare e il nodo costi: «Così perdiamo competitività»

Paolo Cristofori: «Rincari e consumi in frenata. Ma la cooperazione è un valore aggiunto per affrontare le difficoltà che incidono sulla filiera»



Sopra, una veduta dello stabilimento Fruttigel. Sotto, il direttore generale Paolo Cristofori

**ALFONSINE
GIOVANNI DE CARLI**

Schiacciati tra l'incudine dell'incremento dei costi e scarsi adeguamenti dei prezzi di listino, con una bolletta energetica che torna a far paura e un mercato dei consumi impoverito dall'inflazione, Paolo Cristofori, direttore generale di Fruttigel e di Deco Industrie, scatta una fotografia senza sconti sulle difficoltà dell'industria di trasformazione agroalimentare. Un settore energivoro e pesantemente colpito dagli effetti dei cambiamenti climatici, che fa da cerniera tra la terra e gli scaffali dei supermercati, chiamato oggi a difendere margini ridotti e a fare i conti con una concorrenza interna ed internazionale sempre più aggressiva.

Dottor Cristofori, dall'osservatorio sui consumi che segnali arrivano dal carrello della spesa dopo l'estate?

«I segnali evidenziano una sofferenza marcata. Con il prolungarsi delle tensioni geopolitiche internazionali e la spinta inflattiva, le famiglie si sono impoverite e la contrazione dei consumi per talune categorie di prodotti è ormai evidente. È una dinamica che preoccupa tutta la filiera, dall'industria alla Gdo, perché quando i consumi frenano si deprimono i fatturati complessivi. In questo scenario, chi si trova nel mezzo della filiera è colui che soffre di più: l'industria di trasformazione è il filtro tra il mondo agricolo e la grande distribuzione, una posizione particolarmente scomoda per realtà complesse come Fruttigel. Negli ultimi anni abbiamo riconosciuto aumenti di prezzo ai produttori agricoli per sostenerli. Tutti i costi, oltre ovviamente a quelli energe-

“ Il peso legato all'impennata delle spese: oltre quattro milioni di euro di extra-costi energetici rispetto al budget 2026



tici, sono cresciuti a dismisura: ma nonostante ciò i ritocchi ai listini che abbiamo ottenuto su beni a basso prezzo e bassa marginalità non coprono neppure un quarto degli extra costi che interesseranno l'esercizio in corso».

Sul fronte energetico si registra una nuova fiammata. Quanto incide sui vostri bilanci?
«È la voce più critica. Dopo una tregua a inizio estate in cui si sperava in una stabilizzazione, da agosto in poi i costi di gas ed elettricità sono tornati a correre. Abbiamo attivato progetti di efficientamento in tutti i reparti aziendali, ma per quanto si possa ottimizzare la produzione e migliorare le rese, l'efficienza da sola non può assorbire un'onda d'urto simile. Rispetto alle previsioni di budget per l'esercizio 2026, Fruttigel sconta oltre 4 milioni di euro di extra-costi. L'efficientamento rimane la nostra leva primaria, ma in questa situazione è inevitabile intervenire sui prezzi di vendita».

Oltre all'energia, molte imprese lamentano la carenza di manodopera tecnica e specializzata. È così anche per voi?

«Assolutamente sì, ed è un freno pesante. Per ridurre i costi e aumentare la produttività servono investimenti in automazione e logistica; ma per investire serve chiudere bene i bilanci. Sul mercato mancano le figure tecniche adeguate: il sistema formativo scolastico non viaggia di pari passo con l'evoluzione tecnologica richiesta dalle fabbriche. A questo si aggiunge un mutamento generazionale: Fruttigel lavora a ciclo continuo, h24, con turni notturni e presidi nel fine settimana. Oggi è sempre più difficile trovare persone disposte a inserirsi in questo tipo di organizzazione del lavoro».

In questa tempesta economica, la forma cooperativa rappresenta un vantaggio o un limite?

«Non è affatto uno svantaggio, anzi: in momenti di forte impatto sociale come questo, la cooperazione è un valore aggiunto. I soci di Fruttigel sono cooperative agricole che conferiscono materia prima e tra i nostri sbocchi commerciali ci sono anche le cooperative della grande distribuzione. In una filiera di questo tipo dovrebbe esserci una naturale comunanza di valori e una capacità di dialogo più profonda per condividere le difficoltà. Non sempre il confronto è facile, ma la matrice cooperativa offre strumenti etici e relazionali più solidi per gestire le tensioni».

Qual è la priorità strategica che il sistema-Paese deve affrontare per non perdere quote di mercato?

«La transizione e la competitività energetica. Se non mettiamo l'industria italiana nelle condizioni di sostenere i costi di approvvigionamento di energia e carburanti, faremo sempre più fatica a competere all'estero e sul mercato interno. I nostri concorrenti diretti nell'agroalimentare sono anche Paesi come Spagna, Portogallo e Grecia, dove i costi energetici e il costo della manodopera sono sensibilmente inferiori ai nostri. Senza un riequilibrio strutturale su questi fattori, e senza uniformare a livello europeo le normative inerenti la qualità del prodotto, difendere la competitività delle nostre filiere diventerà ogni giorno più arduo».

IL FUTURO CHE CI ATTENDE

Emilia-Romagna, tra città e montagna

La grande crisi dei negozi Big data dai cellulari contro la desertificazione

Sono 33 i punti di osservazione monitorati grazie al progetto di Ascom
«Studieremo arrivi, abitudini e tempi per programmare gli investimenti»



di **William Zanellato**
BOLOGNA

Combattere la desertificazione economica e commerciale della città attraverso l'utilizzo di dati analitici e nuove tecnologie. Questo è l'obiettivo a cui mira il nuovo Osservatorio Cities Analytics di Confindustria Emilia-Romagna, all'interno del Progetto CITIES. Grazie ad un accordo con WindTre stipulato a livello nazionale, si può misurare il numero di visitatori e profilare, consegnando ad associazioni di categoria e decisori politici, ma anche alle imprese stesse una serie di dati che potranno rivelarsi utili nella battaglia per salvare il commercio di prossimità. I punti di monitoraggio sono 33, distribuiti nelle 9 province della regione per provare ad arginare l'emorragia. In 6 anni, dal 2019 al 2025, il tessuto commerciale bolognese ha perso 683 imprese di vicinato, con una media di circa 100 negozi di quartiere che chiudono ogni anno. Il che significa perdere 102 milioni di euro. Stesso discorso nella Città metropolitana dove si è passati da 9.959 a 8.563.

«Le imprese del commercio di prossimità presidiano ogni giorno i nostri centri storici e i nostri quartieri, ma per difenderli servono conoscenza e dati certi», sottolinea Enrico Postacchini, presidente Ascom-Confindustria Emilia-Romagna. Questo strumento, il quinto giorno di ogni mese, pubblicherà un report affidabile sull'andamento dei flussi di visita registrati nei punti che coprono i maggiori «addensamenti commerciali».

Dai centri storici ai poli turistici e commerciali, si avranno informazioni dettagliate e in tempo reale. Partendo dal numero dei visitatori, passando per i comportamenti di permanenza. Si saprà tutto sulla durata della visita e si potrà costruire un identikit completo sul profilo dei visitatori, analizzando fasce d'età e capacità di spesa stimata. Non mancherà un'analisi dettagliata dell'effetto di eventi particolari, come i weekend dei saldi o le manifestazioni fieristiche e culturali, per misurarne l'impatto sul territorio. Infine, sarà pre-

messa una lettura a più livelli con diversi confronti tra il dettaglio provinciale e il quadro regionale più ampio. Dati di mobilità precisi che restituiranno un'immagine più nitida di come, nel quotidiano, vengono vissuti i luoghi del commercio.

L'osservatorio permetterà sia alle istituzioni sia ai commercianti, di prendere decisioni più accurate. Come ribadito da Paolo Testa, il responsabile Settore Urbanistica e Rigenerazione Urbana di Confindustria Nazionale, i dati aiuteranno a migliorare il rapporto tra negozio e «quello che succede fuori dal negozio. Perché quando un negozio chiude è un problema di tutta la città», ha evidenziato. Un ruolo centrale, ovviamente, sarà riservato anche alle istituzioni. «Questo strumento prezioso, basato su dati puntuali e aggiornati, ci permette di leggere con maggiore precisione i flussi urbani e orientare in modo più efficace le politiche di Comune e Regione», spiega Roberta Frisoni, assessora regionale al Commercio. A inquadrare il contesto socioeconomico in cui questo contesto deve lavorare ci ha pensato Nomisma e il presidente Paolo De Castro spiega: «Unire le forze serve per suggerire soluzioni per risolvere la crisi commerciale». Una «perdita di ricchezza culturale» a cui l'Osservatorio Cities Analytics, vuole trovare una soluzione.

Una battaglia per tutti

IN PRIMA LINEA



Enrico Postacchini
Presidente regionale Ascom

«È un progetto per dare gambe al percorso avviato con la legge regionale che ha riconosciuto gli hub urbani»

PIANIFICAZIONE

«Per difendere il piccolo commercio servono certezze e strategie mirate»



La protesta davanti alla Saeco di Gaggio Montano che è poi diventata Gaggio Tech

Svolta in Appennino Arrivano gli incentivi per chi ha perso lavoro

Dalla Regione due milioni alle aziende montane
«Fino a 15mila euro per ogni nuova assunzione»

di **Nicholas Masetti**
BOLOGNA

Un fondo da due milioni di euro, riservato alle aziende dell'Appennino, per dare una nuova possibilità professionale a chi ha perso il lavoro, anche per licenziamento. La Regione Emilia-Romagna investe così nella montagna e nelle aree interne, incentivando le assunzioni a tempo indeterminato. Perché la storia della Gaggio Tech, che dal primo settembre ha lasciato a casa 79 persone, deve insegnare qualcosa. E così la Giunta di Michele De Pascale, prendendo come spunto la forte mobilitazione di massa di lavoratori e lavoratrici di Gaggio Montano e la lunga vertenza sindacale, decide di proporre una soluzione. Che, eventualmente, potrebbe diventare strutturale. «Un provvedimento unico nello scenario nazionale», dice il vicepresidente dell'Emilia-Romagna Vincenzo Colla. Proprio lui a luglio, dall'alto delle montagne e durante un'assemblea pubblica, fece una promessa, anticipata da il Resto del Carlino. Ovvero, fare un bando da 2 milioni di euro per l'Appennino.

E così, dal 12 ottobre, sarà. Online infatti partiranno le domande per le aziende dell'Appennino, un territorio che, in nove province, coinvolge 132 comuni. Da Piacenza a Rimini. Così gli imprenditori potranno ricevere fino a 15mila euro per ogni nuova assunzione a tempo pieno, con premialità aggiuntive di duemila euro per piccole e medie imprese, persone over 45 e donne. Proprio quelle peculiari-

tà che contraddistinguono le lavoratrici della Gaggio Tech licenziate dal primo settembre. E infatti, nel bando regionale, saranno ammissibili le assunzioni retroattive, ovvero effettuate proprio a partire da quella data e fino al 15 dicembre. Ogni impresa potrà ottenere l'incentivo per un massimo di 10 assunzioni, con le domande da presentare sulla piattaforma ElixForms.

Obiettivo quindi della Regione dare lavoro a chi l'ha perso, sostenere le imprese ed evitare lo spopolamento di aree fragili. «Dalla storia della Gaggio Tech nasce questa misura, segno che quando ci si mobilita anche in piccoli comuni, se la politica coglie il messaggio, è un qualcosa che si fa per tutti», spiega l'assessore al Lavoro Giovanni Paglia. L'assessore alla Montagna e al Bilancio, Davide Baruffi, sottolinea invece quanto questa misura regionale sia in controtendenza rispetto alle politiche nazionali. «Dal Governo Meloni abbiamo visto solo tagli alla montagna. I fondi sono scesi dal 200 milioni del 2024 ai 70 milioni del 2026: il 64% in meno. Il nostro Appennino, tra turismo e residenti, è appetibile». Poi, il richiamo alla Zes, per cui il Pd ha anche lanciato una petizione. «Se c'è nelle Marche ci deve essere anche da noi. Non esiste un Appennino di serie A e uno di serie B», conclude Colla. Che la Gaggio Tech insegni.

LA PETIZIONE DEL PD

«Zes serve anche qui: c'è già nelle Marche Perché non anche nella nostra regione?»

Mps, Lovaglio vuole uscire dall'angolo

La strategia passa dal dividendo

Il cda si riunirà entro il fine settimana. Allo studio le contromosse dopo che Intesa ha rilanciato l'offerta

di **Mariarosaria Marchesano**
MILANO

Se **Luigi Lovaglio** vuole difendersi dall'affondo di Intesa Sanpaolo rendendo più allettante la sua proposta agli azionisti di Mps dovrà convocare una nuova assemblea. Non basterà semplicemente rinviare quella del 29 ottobre. E tale decisione dovrà passare di nuovo per l'approvazione del consiglio di amministrazione del Monte, che potrebbe tenersi entro il week end. È questa la via stretta tracciata dagli advisor consultati da Lovaglio durante la sua trasferta a Milano d'inizio settimana, cioè dopo che nel fine settimana la banca guidata da Carlo Messina ha incrementato il prezzo dell'offerta su Siena incassando la pubblica adesione di Delfin, ma non ancora quella di Caltagirone, che dovrebbe essere scontata.

Una mossa che ha lasciato pochi margini di manovra al banchiere di Siena. Ma lui è deciso a non arrendersi e si è blindato negli uffici dei suoi consulenti per studiare le contromisure. Così, se è vero che portando il



Luigi Lovaglio, ad di Mps

prezzo da 1 a 1,25 euro per azione, Intesa sembra avere chiuso la partita, è vero anche che dal fronte opposto si continua a lavorare per scandagliare tutte le possibilità per una replica. In realtà, l'unico modo che Lovaglio ha per ingolosire i soci è mettere sul piatto un dividendo straordinario superiore ai 4 miliardi già proposti a corredo del piano che prevede la doppia ops su Banco Bpm e Banca Generali. Un progetto che ha mostrato qualche falla vista la con-



Carlo Messina, ad di Intesa Sanpaolo

trarietà al matrimonio con Mps mostrato dalla banca milanese e dal suo principale socio, Crédit Agricole.

Il big francese, attende solo il momento politicamente propizio per la fusione con la controllata Crédit Agricole Italia e non pare orientato ad altre soluzioni. In ogni caso, quella di aumentare la torta del cedola da distribuire ai soci è al momento solo un'ipotesi su cui Lovaglio sta ragionando considerato che comporterebbe un ricalcolo dell'im-

patto sul patrimonio di Mps e della controllata Mediobanca.

Il dividendo è principalmente costituito da un pezzo della storica partecipazione (13%) detenuta da Piazzetta Cuccia nelle Generali e, dunque, la definizione della sua entità può avere conseguenze sugli assetti del Leone. In questa strategia di arrocco e contrattacco giocato sul filo delle regole di mercato, Lovaglio conta anche su lungaggini e ostacoli che potrebbero presentarsi sulla strada di Messina. Per esempio, l'offerta di Intesa su Mps deve essere approvata dalla Consob e dalla Bce, come da prassi. Inoltre, l'Antitrust ha avviato un'istruttoria, per ragioni che attengono al rispetto della concorrenza nel settore bancario e assicurativo, il cui esito arriverà non prima di metà novembre. Vero è che per partire l'opas di Intesa ha bisogno solo del via libera dei regolatori mentre i profili antitrust possono essere discussi in corso d'opera, ma anche in queste maglie temporali Lovaglio punta a insinuarsi per spargliare ancora una volta il rischio a suo vantaggio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

La nuova via per le offerte a Piazza Affari: anche i big devono aumentare il corrispettivo

Recordati, Intesa, Poste: ok, il prezzo giusto sale

MILANO

La borsa vuole di più. Gli investitori e i fondi speculativi chiedono soldi e/o azioni. E i promotori di opa, ops e opas sono obbligati ad alzare la posta in palio per poter vincere. Perché non tutte le offerte promosse a Piazza Affari e finalizzate alla scalata, con annesso delisting, di una società hanno prezzi ritenuti congrui da buona parte del mercato. I casi sono tanti se è vero che, come certificato da Consob, tra il 2005 e il 2025 si sono registrate 100 uscite di società. E anche in questa prima parte di 2026 emergono esempi eclatan-

ti. L'ultimo è quello rappresentato dall'opa lanciata da CVC - in tandem con GBL - sul big del pharma Recordati (2,62 miliardi di ricavi, 991 milioni di ebitda nel 2025 e una capitalizzazione di oltre 11 miliardi) per il quale proprio ieri è stato messo sul piatto un nuovo corrispettivo: 53 euro per azione rispetto ai 51,29 euro iniziali. Una soglia che, però, non è ancora ritenuta corretta da una serie di fondi tra cui Palliser che hanno fissato in 60 euro il vero prezzo da riscattare per consegnare titoli. Così l'opa di CVC su Recordati procede a rilento. Questo è solo uno dei casi recenti a Piazza Af-



Matteo Del Fante, ad di Poste Italiane

fari. Basti pensare all'opas promossa da Poste Italiane su Tim. Fino a che non c'è stata la revisione al rialzo della "posta" in gioco - aumento di 30 centesimi cash, per un corrispettivo totale di 1,97 euro in contanti più 0,218 nuove azioni ordinarie Poste per ogni titolo Tim - nessuno aderiva. Da questa svolta d'inizio settembre, invece, tutto è andato in discesa per il gruppo

guidato da Matteo Del Fante che ora punta al delisting della società tlc. Ma anche Intesa Sanpaolo si è vista, in qualche modo obbligata, a mettere sul piatto una cifra più alta per far breccia nel cuore e nel portafoglio dei soci di Mps, chiedendo al contempo di bocciare le due offerte della banca senese su Bpm e Banca Generali e dire no al dividendo straordinario. Chi si sfida a colpi di rilanci, e di esposti in Consob, sono Webuild e Icop: il boccone è Trevi. Ma questa è una sfida industriale e non solo di soldi.

Andrea Montanari

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il lato sociale della crescita italiana

«La cooperazione è la chiave»

Gamberini (Legacoop): «Chiediamo a imprese e istituzioni di non dimenticare la coesione»

di **Ottavia Firmani**
MILANO

Competitività e coesione sociale non possono più essere considerate due strade separate. È da questo nodo che Simone Gamberini, presidente di Legacoop, guarda al futuro dell'Italia e dell'Europa, in una fase storica contrassegnata da conflitti, crisi geopolitiche e profonde trasformazioni economiche e demografiche. Un confronto che sarà al centro della Biennale dell'Economia Cooperativa, in programma a Milano il 9 e 10 ottobre, quando Legacoop celebrerà anche i 140 anni dalla fondazione.

Presidente, in un contesto segnato da conflitti e crisi, l'Italia può tornare a crescere senza mettere in secondo piano la dimensione sociale?

«Se pensiamo alla dimensione italiana ed europea, non possiamo parlare di competitività senza considerare la coesione sociale. Sono caratteristiche distintive del modello europeo, che ha sempre avuto al centro l'innovazione ma anche la coesione. L'Europa ha perso questa via da ormai 25 anni, concentrandosi sulla riduzione del costo del lavoro e rinunciando alla costruzione di politiche industriali e per la competitività europee. Oggi questi nodi stanno arrivando al pettine».

Cosa dovrebbe cambiare?

«L'Europa deve rafforzarsi, ma



Simone Gamberini, 49 anni, presidente di Legacoop

anche ripensarsi, ridefinendo gli accordi costitutivi. Non possiamo parlare di difesa comune senza un livello politico e una parziale cessione di sovranità. Lo stesso vale per le politiche industriali europee e per un piano europeo sull'economia sociale. Servono scelte strategiche condivise e una riflessione sulla sovranità: è un tema fondamentale

le se l'Europa vuole rimanere protagonista».

Qual è il contributo che la Biennale può offrire al dibattito?

«Vogliamo rimettere la palla al centro, per l'Italia e per l'Europa, chiedendo al mondo dell'impresa, alla società e alla politica di fare un salto in avanti. Dobbiamo riflettere sugli assetti euro-

pei, sull'interesse strategico italiano ed europeo e su politiche che non siano orientate soltanto alla finanziarizzazione o alla competitività, ma tengano conto della coesione sociale. La cooperazione può svolgere una funzione di riequilibrio della società».

La Biennale coincide con i 140 anni di Legacoop.

«Sì, abbiamo deciso di interpretare questa ricorrenza come un modo per assumerci la responsabilità di guardare avanti. Oggi c'è un pensiero breve, che guarda spesso alla campagna elettorale successiva. Come Paese abbiamo bisogno di un pensiero più lungo, mettendo attorno a un tavolo le forme organizzate della società, del lavoro, dell'economia, della cultura, della ricerca e dell'università, insieme a politica e istituzioni».

Tra i temi centrali c'è anche la crisi demografica?

«Nel 2050 saremo non solo molti meno, ma anche molto più anziani, con una quota di giovani e di lavoratori attivi sensibilmente più bassa. Dobbiamo chiederci come adattarci e trovare un equilibrio, ragionando insieme».

Quale ruolo può avere la cooperazione in questo scenario?

«La cooperazione è già un'infrastruttura economica e sociale del Paese. Rappresentiamo non solo il 10% del Pil, ma abbiamo un impatto sulla qualità e sulla coesione sociale molto più grande. Vogliamo mettere questa infrastruttura a disposizione di chi vuole costruire un futuro capace di creare un patto tra generazioni e un welfare universale, rispondendo ai bisogni fondamentali, dalla casa alla sicurezza sociale».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

ACCOLTA L'AZIONE COLLETTIVA. LA REPLICA: «FAREMO APPELLO»

Diritto all'oblio, i giudici contro Google Cambierà l'iter di cancellazione dei dati online

Un passo avanti per la protezione dei dati online. Dal 15 novembre Google dovrà cambiare le procedure per richiedere la cancellazione di dati, più precisamente la deindicizzazione che li rende irrintracciabili attraverso una ricerca, e dovrà motivare ogni rifiuto, pena una sanzione economica per ogni giorno di violazione. Lo ha deciso il Tribunale di Milano che ha accolto l'azione inibitoria collettiva promossa da alcuni membri dell'associazione Algoritmo nei confronti di Google LLC,

Google Ireland Limited e Google Italy S.r.l., quindi non solo della branca italiana del colosso Usa che ha già annunciato di voler presentare appello. La decisione, spiegano i ricorrenti, ha una valenza anche fuori dall'Italia, ed è «pioniera nell'assicurare e garantire tutela a tutti gli utenti» dell'Unione europea, dato che il diritto all'oblio è riconosciuto dalla normativa europea. «Siamo in disaccordo con la decisione del Tribunale di Milano e presenteremo appello» è la replica della società.

LA CRISI DEMOGRAFICA

«Nel 2050 saremo non solo molti meno, ma anche molto più anziani»



[Bankitalia](#)

Pagamenti cashless: in Italia vince il contante

In Italia si preferisce ancora il contante. Tra i consumatori la transizione verso i pagamenti digitali «non è uniforme»: è quanto emerge da uno studio di Banca d'Italia (in foto il governatore Fabio Panetta) sulle abitudini di pagamento degli consumatori secondo cui la maggioranza degli utenti adotta un comportamento «tradizionale», caratterizzato dall'utilizzo di contante e carte nei punti vendita fisici. Il 24% degli italiani non usa contante e il 15% è ben integrato nell'economia digitale. C'è poi una minoranza della popolazione che si affida prevalentemente al contante (7%), il 4% lo utilizza esclusivamente in combinazione con le carte prepagate.

Focus

Artigianato oltre i vecchi confini

Ricetta di Cna per favorire la crescita

Il presidente Costantini chiarisce gli obiettivi della riforma: più strumenti alle imprese per investire e assumere

di Egidio Scala

L'artigianato italiano punta a rinnovare il proprio patto con il futuro chiedendo il superamento di una legge quadro che resiste immutata dal 1985. Una riforma cruciale per l'economia del Paese quella chiesta dal presidente di Cna Dario Costantini, per consentire alle piccole imprese di innovare, crescere e adottare le tecnologie più avanzate senza rinunciare alla propria identità e alla prevalenza del lavoro sul capitale.

Presidente Costantini, perché serve una riforma della legge quadro sull'artigianato?

«Per una ragione molto semplice: un'impresa artigiana deve poter crescere senza perdere la propria identità. Lo ha detto molto bene la presidente del Consiglio intervenendo agli 80 anni della Cna. Chi assume, in-



Cna auspica il superamento della legge quadro del 1985, considerata ormai obsoleta per le i cambiamenti hanno interessato mercati, tecnologie, organizzazione del lavoro e filiere produttive nel corso degli ultimi anni. Nell'immagine sotto il presidente di Cna Dario Costantini con la presidente del Consiglio Giorgia Meloni

IL FUTURO È GIÀ QUI
Intelligenza artificiale e nuove tecnologie hanno già fatto il loro ingresso nel 30% delle aziende

veste, innova e conquista nuovi mercati contribuisce allo sviluppo del Paese. La legge deve accompagnare questa crescita, non ostacolarla. La legge quadro è del 1985. Da allora è cambiato tutto: mercati, tecnologie, organizzazione del lavoro, filiere produttive. Oggi oltre il 30% delle imprese artigiane utilizza strumenti di intelligenza artificiale. Non possiamo governare l'artigianato del 2026 con una fotografia scattata oltre quarant'anni fa».

Ma non c'è il rischio di snaturare l'artigianato?

«È esattamente il contrario. Custodire una specificità significa darle le condizioni per vivere e svilupparsi. Altrimenti la tutela rischia di diventare una teca. Negli ultimi decenni il legislatore ha profondamente aggiornato le regole del commercio, dell'agricoltura e della cooperazione, riconoscendo l'evoluzione di questi mondi. È ragionevole fare altrettanto per l'artigianato, la cui specificità, peraltro, è tutelata dalla Costituzione».

Uno dei temi più discussi riguarda i limiti dimensionali. Vanno alzati?

«Vanno aggiornati. Le soglie attuali riflettono in molti casi un tessuto produttivo che ormai appartiene ai libri di storia. Bisogna intervenire rispettando le specificità dei diversi settori e definendo criteri di calcolo semplici, chiari e certi. Vorrei però sgombrare il campo da un equivoco: il tetto a 49 addetti non è sul tavolo e non ci sarà alcun travaso di imprese verso l'artigianato. Il punto è un altro. In Italia diciamo continuamente che le imprese sono troppo piccole. Poi, quando una piccola impresa vuole crescere continuando a essere artigiana, le diciamo che non può farlo. È una contraddizione evidente. La qualità

artigiana non si misura contando le sedie in azienda. Si riconosce nelle competenze, nel ruolo dell'imprenditore, nella prevalenza del lavoro sul capitale, nel modo di produrre e nel valore che si crea».

La riforma interviene anche sulle forme societarie. Perché?

«Serve un ricorso più agevole alla società a responsabilità limitata, salvaguardando però alcuni principi per noi irrinunciabili: la centralità del socio artigiano, il potere direttivo dell'imprenditore e la preminenza del lavoro sul capitale. La forma societaria deve essere uno strumento, non una gabbia. Una maggiore flessi-

bilità può aiutare anche nei passaggi generazionali».

I critici sostengono però che la riforma avrebbe un costo per la finanza pubblica.

«Le valutazioni vanno fatte sui meccanismi realmente previsti dalla riforma, non su stime astratte. La riforma contiene una clausola di neutralità finanziaria. Le imprese artigiane che, crescendo, supereranno determinate soglie applicheranno la stessa contribuzione prevista per le imprese industriali di pari dimensione. Inoltre resterà l'obbligo di iscrizione alla Gestione speciale artigiani per titolari e soci che produrrà maggiori entrate contributive».

Un'altra obiezione è che si possano creare vantaggi competitivi impropri per le imprese artigiane.

«Non chiediamo scorciatoie. Consentire a un'impresa artigiana di rafforzarsi mantenendo la propria identità significa metterla nelle condizioni di investire di più, aumentare la produttività, entrare su nuovi mercati e creare occupazione. Non vedo perché questi obiettivi dovrebbero preoccupare qualcuno».

Ma sul terreno della concor-

NUOVE REGOLE

Le Srl diventeranno più agili nel rispetto della prevalenza del lavoro sul capitale e il ruolo del socio

COSTO ZERO

La riforma non incide sulla finanza pubblica: chi cresce e assume pagherà le stesse aliquote dell'industria

renza le piccole imprese non partono già avvantaggiate?

«Direi il contrario. Le piccole imprese conoscono molto bene i problemi della concorrenza perché, quasi per definizione, non godono di posizioni di rendita. Prendiamo gli appalti pubblici. Lotti troppo grandi e requisiti sproporzionati possono impedire a una piccola impresa perfino di partecipare a una gara, anche quando avrebbe competenze, qualità e affidabilità per svolgere bene quel lavoro».

Le critiche delle altre organizzazioni imprenditoriali l'hanno sorpresa?

«Non intendo polemizzare. Mi colpisce però una certa rappresentazione dell'artigianato. Dietro alcune critiche sembra affiorare l'idea che l'artigianato abbia un posto assegnato e debba restarci: piccolo, possibilmente marginale. Noi non la pensiamo così. Una piccola impresa ha piena dignità economica e piena capacità di sviluppo. Il sapere artigiano può convivere benissimo con tecnologie avanzate, organizzazioni più articolate e dimensioni maggiori. Un'impresa artigiana che cresce non sottrae qualcosa agli altri. Crea lavoro, competenze, investimenti, reddito e futuro. Dovremmo tutti avere interesse a favorire questo processo».

Anche i sindacati temono un indebolimento delle tutele dei lavoratori.

«Confesso una certa sorpresa. Con le organizzazioni sindacali firmiamo diciotto contratti collettivi e abbiamo una lunga storia di collaborazione e confronto. E sono ancora più sorpreso perché siamo tutti impegnati a definire regole comuni proprio con l'obiettivo di rafforzare le tutele, la qualità del lavoro e le relazioni tra le parti. La riforma della legge quadro non nasce per comprimere i diritti dei lavoratori. Nasce per rendere più solide e competitive le imprese. E imprese più solide significano anche occupazione più stabile e maggiori possibilità di investire sulle competenze».

Se dovesse sintetizzare la riforma in una frase?

«Vorrei che smettessimo di dire alle imprese: sei troppo piccola per competere e, se cresci, non puoi più essere ciò che sei. L'artigianato italiano ha dimostrato di sapere innovare senza perdere la propria identità. Ora anche la legge deve fare un passo avanti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Sfida longevità, Generali partner dell'Italia

Un modello più sostenibile e inclusivo: l'impegno della compagnia per famiglie, imprese, comunità e welfare sociale

di Egidio Scala

L'aumento della vita media sta trasformando in modo radicale la struttura demografica, economica e sociale dell'Italia, ridefinendo bisogni, aspettative e progetti di vita di milioni di persone. Per analizzare questo cambiamento e delineare le soluzioni necessarie ad affrontarlo, si è tenuto a Roma il Longevity Day dal titolo "Generali Partner del Paese 2026: Previdenza, Protezione, Futuro", un importante momento di confronto tra istituzioni e attori sociali.

Nel 2026 la longevità è al centro di due appuntamenti internazionali promossi dalla Fondazione Giorgio Cini a Venezia. Dopo "Inequalities in Longevity", che a luglio ha riunito esperti come Elsa Fornero, Francesco Landi, Agar Brugiavini, Christine Brown dell'OMS, Hervé Boulhol dell'OCSE e Mirko Sartori di Generali, a novembre "Humankind and Longevity" approfondirà le trasformazioni demografiche e le loro implicazioni scientifiche, economiche e sociali. Un per-

corso che conferma l'impegno della Fondazione Cini, sostenuta da Generali, nel promuovere il confronto su una delle grandi sfide del nostro tempo.

L'Italia si conferma tra i Paesi più longevi al mondo, con un'aspettativa di vita che sfiora gli 84 anni, ma la speranza di vita in buona salute si ferma a soli 58 anni. Il costante invecchiamento della popolazione sta alterando profondamente gli equilibri del Paese: entro il 2050, il rapporto tra over 64 e popolazione in età lavorativa salirà dal 29,4% del 2005 al 63,7%, determinando uno scenario in cui ci saranno due anziani ogni tre lavoratori.

Parallelamente, le coppie con figli subiranno una contrazione del 23% entro il 2050, passando da 7,5 a 5,8 milioni, mentre la spesa pensionistica sul PIL crescerà fino al 17,1% nel 2041. In questo contesto, il peso dell'assistenza grava principalmente sulle famiglie: si contano 12,3 milioni di caregiver non retribuiti (Istat 2026), mentre la spesa sanitaria privata ha raggiunto i 49 miliardi di euro, sostenuta



Giancarlo Fancel
Country Manager
e Ceo di Generali Italia

sare il concetto stesso di protezione - ha sottolineato Giancarlo Fancel, Country Manager e CEO di Generali Italia - Come Partner di Vita delle persone e delle comunità, vogliamo contribuire a costruire un modello più sostenibile e inclusivo, trasformando la longevità in un'opportunità di crescita, benessere e sviluppo per l'Italia».

Oggi Generali rappresenta un punto di riferimento per circa 11 milioni di clienti in Italia, gestisce circa 40 miliardi di euro di masse previdenziali e mette a disposizione dei cittadini una capillare rete di 15.000 strutture sanitarie convenzionate. Dopo

GIANCARLO FANCEL

«Vogliamo contribuire a costruire un modello di comunità inclusivo e più sostenibile»

aver chiuso il 2025 con quasi 31 miliardi di euro di raccolta premi e oltre 170 miliardi di risparmi e investimenti gestiti, Generali Country Italia ha registrato nel primo semestre 2026 una raccolta di circa 14 miliardi di euro, guidata dalla crescita del 14% nella componente Protezione e del 9% nel business Salute (1,02 miliardi). Le priorità industriali prevedono investimenti per oltre 325 milioni di euro dedicati a tecnologia, dati, intelligenza artificiale generativa e consulenza omnicanale.

All'offerta commerciale si affianca l'impegno sociale attraverso The Human Safety Net. Tra i progetti spicca Professionisti della Salute, nato per rispondere alla carenza di personale socio-sanitario e promuovere l'inclusione di migranti e rifugiati. Attraverso percorsi formativi per caregiver e Operatori Socio Sanitari (OSS), oltre 350 persone hanno già trovato inserimento lavorativo. Dal 2026 il programma è stato ulteriormente ampliato ad altre aree territoriali.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



La sede. Il ministero dell'Economia e delle Finanze

Nuovo BTP Valore con cedole crescenti in tre diverse tappe

Risparmio

Dopo il primo biennio, il rendimento salirà dal terzo e dal quinto anno

Gianni Trovati

ROMA

In una giornata di respiro per i mercati obbligazionari, che hanno chiuso di una decina di punti lo spread, il Tesoro inizia a distillare le informazioni sul BTP Valore in offerta dal 19 al 23 ottobre. Il suo cammino, cadenzato dal consueto meccanismo *step up* che fa salire le cedole con il passare del tempo, sarà articolato in tre tappe: dopo il rendimento base del primo biennio, dal terzo anno ci sarà il primo irrobustimento della cedola, che

perché capitalizza il rendimento nel corso del tempo senza riconoscerlo a rate, ma concentrandolo a fine corsa in termini attualizzati.

Dal punto di vista del rendimento complessivo, i due titoli sono equivalenti; ma proprio per questo la cedola finale del BTP Valore Insieme non è pari alla semplice somma nominale di quelle nel frattempo riconosciute dal titolo tradizionale; perché deve tener conto dell'attesa chiesta al risparmiatore, remunerando la sua "pazienza".

Sul piano finanziario, infatti, il tempo vale. Perché i soldi delle cedole periodiche possono essere utilizzati subito o reinvestiti, generando un rendimento ulteriore; con la conseguenza che un euro guadagnato oggi pesa un po' di più di un euro che si farà attendere cinque anni. Tanto più in tempi di inflazione.

crescerà di nuovo nel quinto anno, l'ultimo di vita del titolo.

L'architettura in tre scalini, indicata nella scheda informativa diffusa ieri dal ministero dell'Economia, non è inedita per i BTP della famiglia del Valore, pensata per

famiglie e piccoli investitori. Finora, però, era stata proposta solo per offerte a gittata un po' più lunga, come il titolo a sette anni dell'ottobre 2025 e quello a sei anni del marzo scorso. Ma in una fase di mercato vivace, un sistema di questo tipo permette di modulare meglio l'offerta, in un equilibrio che deve rendere attraente il titolo per gli investitori senza generare costi fuori linea per il bilancio pubblico.

Le informazioni offerte dal Tesoro si completeranno venerdì 16 ottobre quando, come sempre alla vigilia della settimana di emissione, saranno comunicati i tassi minimi garantiti, che potranno essere confermati o rivisti al rialzo al termine del collocamento.

Si completerà allora il quadro delle variabili da considerare in vista di un'offerta articolata, che per la prima volta affiancherà al titolo più tradizionale il «BTP Valore Insieme»: caratterizzato dal meccanismo, inedito per questi bond governativi destinati al retail, della cedola unica a scadenza, che sarà cioè pagata al termine dei cinque anni.

I due meccanismi rispondono a esigenze diverse. Quello più abituale fornisce un rendimento percepibile nel breve termine, suggerendo l'idea di una sorta di reddito aggiuntivo grazie all'ormai classico ritmo trimestrale dello stacco delle cedole. Il BTP Valore Insieme ha un comportamento opposto:

Accanto al titolo tradizionale arriverà il BTP «Insieme» con la cedola unica finale

Per fare un esempio, ovviamente teorico e finalizzato solo a illustrare il meccanismo. Se il BTP Valore "classico" offrirà un euro all'anno di cedole nel primo biennio, due euro all'anno nel secondo biennio e tre euro nell'anno finale, il BTP Valore Insieme non si limiterà nella cedola finale a riconoscere nove euro, cioè la somma algebrica delle cedole periodiche del gemello, ma darà qualcosa in più per remunerare il tempo trascorso.

In ogni caso, l'offerta doppia non mette i risparmiatori davanti a un bivio. I due BTP sono indipendenti fra loro, ciascuno ha un proprio codice Isin ed è quindi ovviamente possibile dividere fra loro il capitale da investire, nelle proporzioni che ognuno riterrà migliori. Entrambi, come sempre, saranno poi liquidabili in ogni momento sul secondario, alle condizioni di mercato e vedendosi riconosciuta la quota di rendimento maturata fino al momento della vendita. Per il resto, le regole sono le solite: il taglio minimo dell'acquisto, che nella settimana di emissione avviene alla pari e senza commissioni, è da mille euro. I rendimenti sono soggetti all'aliquota agevolata del 12,5%, ed è prevista l'esenzione dall'imposta di successione e dal calcolo Isee per i portafogli complessivi in titoli di Stato e strumenti affini fino a 50mila euro.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Nautica, maxi yacht in crescita La crisi non ferma il business

Economia del mare

Il Salone di Genova ieri ha chiuso: +11,3% i visitatori rispetto all'edizione 2025

Anche per la piccola nautica la fiera ha avuto riscontri positivi su clienti e vendite

Raoul de Forcade

Il 66esimo Salone nautico internazionale di Genova ha chiuso ieri i battenti con 138.273 visitatori, in aumento dell'11,3% rispetto all'edizione dello scorso anno. Lo ha annunciato il presidente di Confindustria nautica, Piero Formenti, durante la giornata conclusiva della kermesse genovese.

Confrontando il risultato con le passate edizioni dei boat show «di Fort Lauderdale e di Dusseldorf, che sono i nostri competitor - ha aggiunto - quest'anno possiamo già dire di essere il primo salone nautico al mondo. Adesso dobbiamo mantenere questo primato. La spostamento della data ad ottobre (dall'1 al 6, mentre in precedenza era intorno al 20 settembre, ndr) è stato utile e lo abbiamo fatto perché ce lo hanno chiesto le imprese». I riscontri positivi, ha aggiunto Formenti, «arrivano dagli operatori di tutti i comparti: dalla piccola nautica alla vela, fino ai super yacht, dove sono stati conclusi e siglati contratti decisivi, avviati nelle tappe di Cannes e Montecarlo. Segnali eccellenti giungono anche dal settore accessori e componentistica».

L'edizione 2026 del Salone è arrivata dopo un 2025 in cui l'industria nautica ha marciato a diverse velocità: sei produttori di grandi yacht hanno continuato a registrare crescita - sia pure non ai ritmi degli anni precedenti e, in generale, non per tutti i cantieri - la nautica di medie dimensioni è rimasta stabile mentre la piccola ha segnato una marcata sofferenza. A pesare sul mercato è stata la crisi geopolitica mondiale, che ha impoverito, o comunque spaventato, i

potenziali acquirenti d'imbarcazioni di dimensioni contenute. Alla chiusura del Salone ligure, però, sembra spirare un vento di ottimismo, sia fra i grandi costruttori sia tra i piccoli.

L'esposizione di Genova, dice Marco Valle, ad di Azimut Benetti (numero uno al mondo, tra i produttori di yacht oltre i 24 metri) «è andata bene. Abbiamo registrato un grande incremento di visitatori rispetto alle precedenti edizioni. La media totale dei potenziali clienti interessati a un acquisto è cresciuta del 20% rispetto all'anno scorso. Inoltre abbiamo venduto cinque barche: per due di queste le trattative erano iniziate a Cannes e si sono concluse a Genova; per le altre, si tratta di clienti venuti direttamente a questo salone. Tra l'altro, tre yacht su cinque sono stati acquistati da stranieri. Contiamo, inoltre, 15 trattative in corso. Durante questa edizione del nautico, inoltre, abbiamo incontrato più visitatori esteri, rispetto all'anno scorso, soprattutto da Francia, Germania, Malta e dall'Est Ue, ad esempio da Bulgaria e Polonia. A mio parere, questo trend dipende al 100% dallo spostamento delle date del boat show che, peraltro, Azimut ha sempre caldeggiato».

Barbara Amerio, alla guida del gruppo Permarmare, rileva, per lo stand del cantiere «un record di visite, forse - dice - perché abbiamo esposto anche la nostra ammiraglia, cioè l'Amer 42 metri. Siamo più contenti di Genova che di Cannes. Abbiamo incontrato sia italiani che stranieri. Questi ultimi soprattutto da Slovenia, Croazia e Montenegro; poi alcuni orientali, con una delegazione da Hong Kong. Siamo rimasti colpiti dallo sviluppo del layout del salone, che è molto migliorato. Ed è stato positivo poter fare le prove in mare, soprattutto col 42».

Proprio il riassetto del waterfront, con più spazi dedicati ai maxi yacht e lo spostamento delle date, hanno favorito il ritorno a Genova di Overmarine, cantiere che realizza gli yacht Mangusta e che mancava, dal 2012, dal capoluogo ligure. «Tutti i boat show - afferma Maurizio Balducci, patron del cantiere - hanno le proprie caratteristiche, ma quello di Genova è sicuramente diventato, con la ristrutturazione del waterfront, uno



Edizione numero 66.

Il Salone di Genova si è aperto l'1 ottobre e ieri ha chiuso i cancelli, totalizzando 138.273 visite

dei più bei saloni al mondo; un'infrastruttura unica per poter realizzare un'esposizione completa, sia per accessoristica che per imbarcazioni, gommoni e tutto il resto». Overmarine ha portato a Genova sia il Mangusta 165, da 50 metri, sia l'Icona, da 21 metri, che, aggiunge «è piaciuta: abbiamo avuto diversi contatti con potenziali clienti e quindi siamo soddisfatti». Sul nuovo waterfront è molto positivo anche Massimo Perotti, patron di Sanlorenzo: «Così il Salone di Genova è diventato il più bello al mondo, con spazi che a Cannes e Montecarlo mancano: nei boat show francesi, ormai, non si riesce quasi più a camminare e diventa addirittura difficile fare le trattative. Bene lo spo-

stamento delle date di Genova e, per noi, anche le vendite».

Anche tra chi lavora con barche più piccole, si respira soddisfazione. «Noi di Frauscher - spiega Mauro Feltrinelli, importatore unico in Italia dei motoscafi austriaci (da 6 a 14 metri di lunghezza, ndr) - siamo contentissimi del Salone 2026. L'afflusso è stato inaspettatamente grandioso; poi abbiamo avuto il sole per tutta la durata della kermesse. Del resto, io sono stato sempre favorevole allo spostamento della data a ottobre: consente al cliente di visitare sia la fiera di Cannes che quella di Genova».

Arrivando alla gamma dei gommoni, anche per quelli medi e piccoli il mood è favorevole. «Il bilancio di Genova - afferma Francesco Ribolini, ad di Solemar (che realizza barche pneumatiche da 7,5 a 13 metri) - è positivo. Abbiamo chiuso alcune vendite in fiera, cosa che gli anni scorsi non era accaduta. Percepivamo segnali di ripresa del mercato e siamo fiduciosi».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Bper verso gli sportelli di Mps nel 2028

Risiko bancario

All'assemblea dei soci focus sull'adesione di Delfin all'offerta di Intesa Sanpaolo

Luca Davi

Mentre il mercato si interroga sulle eventuali possibili contromosse di Mps dopo il ritocco all'offerta da parte di Intesa, cresce l'attesa anche per le indicazioni dei proxy advisor. Iss potrebbe esprimersi già entro il fine settimana, mentre a ruota, realisticamente la settimana dopo, è atteso il riscontro di Glass Lewis. Suggerimenti importanti, quelli dei proxy advisor, perché considerati segnaletici per gli investitori istituzionali in vista del 29 ottobre, quando è prevista l'assemblea di Mps, che dovrà valutare, tra le altre cose, le tre proposte straordinarie studiate dal ceo di Mps

Luigi Lovaglio, ovvero le Ops su Banco Bpm e Banca Generali e lo stacco di una maxi-cedola da 4 miliardi, che è vincolata all'approvazione di una o di entrambe le Ops in campo.

In verità, un'ipoteca importante sull'esito dell'assemblea l'ha già messa proprio Intesa. Che, con un doppio colpo a sorpresa nel weekend, prima ha alzato l'offerta su Mps di 25 centesimi ad azione, subordinando il ritocco alla bocciatura da parte dei soci Mps delle proposte in campo. E poi, a 24 ore di distanza, ha incassato la promessa di adesione all'Opas (e di bocciatura del piano Lovaglio in assemblea) da parte di Delfin. Un appoggio decisivo, anche sotto l'aspetto simbolico, perché arriva dal primo azionista del Monte, forte del suo 17,6%, che già da solo potrebbe far deragliare l'intero piano del banchiere potentino. E poi perché, forse ancora più importante, giunge dal fronte, quello della famiglia Del Vecchio, che aveva dato fiducia allo stesso Lovaglio, votando a favore del suo rinnovo.

Ecco perché Lovaglio oggi appare più solo. Senza contare che deve fare i conti con un cda spaccato e una minoranza che gli rimprovera una gestione accentrata e promette battaglia. Chi lo conosce dice comunque che il banchiere non intende alzare bandiera bianca. Un'ipotesi in campo, anche se piuttosto remota, è quella di un rinvio dell'assemblea del 29 ottobre, magari per riformulare le proposte, a partire da un innalzamento dell'extra-cedola da 4 miliardi. Per riconvocare l'assemblea ci vorrebbero però altri 30 giorni, e ciò sposterebbe quindi in avanti l'intera tempistica. Difficile insomma un cambio in corsa. Possibile comunque che se ne parli in un cda in settimana. Sul tavolo, inevitabilmente, dovrà esserci anche una valutazione della nuova offerta di Intesa. Intanto, ad assistere a distanza al deal in gioco è Bper. Che, se tutto andasse liscio, come evidenziato ieri dal ceo Gianni Franco Papa, potrebbe rilevare le filiali di Rocca Salimbeni «penso nel 2028».

Attesa per le indicazioni dei proxy advisor che dovrebbero esprimersi in settimana

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL RALLY

Mediolanum corre Brindano Doris e Berlusconi

La nuova fase di aggregazione continua a tenere banco tra le grandi banche italiane. Ma anche le escluse, come Banca Mediolanum, beneficiano del rally delle quotazioni, sostenute da tassi e consolidamento, e regalano significativi apprezzamenti di valore ai propri azionisti. Per Banca Mediolanum, per esempio, il rialzo degli ultimi sei mesi è stato nell'ordine del 43% con una capitalizzazione che è passata da 12,2 miliardi di fine marzo ai 17,6 miliardi segnati ieri. Tutto ciò ha permesso ai due grandi azionisti della banca di accumulare guadagni potenziali sulle quote di loro proprietà. La famiglia Doris, azionista principale con il 40,2%, ha visto il valore del pacchetto passare da 4,8 miliardi a 7 miliardi di euro e anche la Fininvest (30%) dei Berlusconi ha registrato una crescita del valore della quota da 3,6 miliardi a 5,2 miliardi. In tutto, contando i maggiori guadagni dei due azionisti, fa 3,8 miliardi in più. In soli sei mesi. (*Mar. Man.*)

Banche italiane in prima linea nel progetto pilota dell'euro digitale

Sistemi di pagamento

Il ruolo di UniCredit, Mps, Banca Sella, Poste, isybank, Nexi Payments e Numia

Piero Cipollone: puntiamo alla prima «emissione dell'euro digitale nel 2029»

Isabella Bufacchi

FRANCOFORTE

I prestatori di servizi di pagamento italiani svolgeranno un ruolo trainante nel progetto pilota dell'euro digitale che partirà nella seconda metà del 2027. L'Italia infatti è il solo Paese che parteciperà alla fase sperimentale dell'euro digitale e testerà l'infrastruttura - nei pagamenti nei negozi, nei ristoranti, nei bar, tra persone - con sette prestatori di servizi di pagamento PSP registrati nel Paese: UniCredit, Montepaschi, Banca Sella, Poste, isybank, Nexi Payments, Numia. A questi si aggiunge la fintech italiana Satispay, registrata da Lussemburgo.

Su un totale di 36 PSP, oltre agli otto italiani, la Germania parteciperà con cinque, Grecia e Portogallo con tre mentre tutti gli altri Stati dell'Eurosistema - ad eccezione di Malta e Bulgaria, non partecipanti - entreranno nel progetto pilota, che durerà 12 mesi, con uno o due PSP.

Gli otto prestatori di servizi di pagamento italiani che prenderanno parte al progetto pilota hanno dimensioni, ruoli e specializzazioni senza eguali, pari a 36 milioni di clienti finanziari e 12.700 uffici postali; Nexi Payments è una paytech quotata; Numia è il secondo operatore italiano nei pagamenti digitali, con 8 milioni di carte e 400mila Pos; isybank è la banca solo digitale del gruppo Intesa Sanpaolo; Satispay è una fintech con 5 milioni di utenti e più di 400mila esercenti.

In un recente discorso Chiara Scotti, vice direttrice generale della Banca d'Italia responsabile del progetto sull'euro digitale, ha sottolineato che la presenza italiana al progetto pilota «sarà particolarmente significativa. Conferma la solidità delle competenze e della capacità industriale del nostro sistema nel settore dei pagamenti e offre agli intermediari coinvolti l'opportunità di contribuire direttamente alla messa a punto di soluzioni e modalità operative destinate a inserirsi in un contesto europeo. È un'occasione importante per valorizzare un patrimonio di esperienza che rappresenta da tempo un punto di forza del nostro Paese».

Intanto a livello europeo il cantiere legislativo dell'euro digitale è ancora aperto. Ieri Piero Cipollone, membro del Comitato esecutivo della Bce e responsabile del progetto dell'euro digitale, ha ricordato che «il Consiglio europeo ha chiesto che i negoziati in sede di trilogia attualmente in corso si concludano entro la fine di quest'anno». Solo

I soggetti coinvolti

Istituti finanziari fornitori di servizi di pagamento

Italia	UniCredit, Montepaschi di Siena, Banca Sella, Poste Italiane, isybank (banca digitale del gruppo Intesa San Paolo), Nexi payments spa, Numia spa
Germania	Deutsche Bank, DZ Bank, PayOne GmbH, Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, RS2 Financial services
Portogallo	Banco Comercial Portugues, Caixa Geral de Depositos, Unice - Instituição Financeira de Crédito
Grecia	Cooperative Bank of Chania, National Bank of Greece, Piraeus Bank
Spagna	Cecabank, Uinku payments, Bpce
Francia	Bpce
Lussemburgo	Satispay Europe*, Worldline Financial Services (Europe)
Irlanda	Stripe Technology Europe, SumUp
Austria	Bawag Psk, Raiffeisen Bank International
Croazia	Corvus Pay, Raiffeisenbank Austria
Cipro	Bank of Cyprus Public Company, JCC Payment Systems
Paesi Bassi	Adyen
Slovenia	Nova Ljubljanska banka
Finlandia	OP Retail Customers
Slovacchia	Tatra banka
Lituania	Revolut Bank
Belgio, Estonia, Lettonia	Partecipano con istituti in altri Paesi
Non partecipanti	Bulgaria, Malta

(*) Satispay è una Fintech italiana ma ha presentato la domanda in Lussemburgo

L'Eurosistema si farà carico dei costi di realizzazione e gestione dell'infrastruttura di base dell'euro digitale

dopo l'adozione della normativa, che darà corso legale all'euro digitale definendone le caratteristiche principali (come il limite al possesso, la app e il calcolo del tetto alle commissioni pagate dagli esercenti ai PSP), il Consiglio direttivo della Bce deciderà se emettere l'euro digitale. «Ipotizzando che l'iter legi-

slativo sia completamente concluso entro la fine del 2026, puntiamo a essere pronti per una potenziale prima emissione dell'euro digitale nel 2029», ha previsto Cipollone.

Il progetto pilota, che partirà dopo l'entrata in vigore della legge che istituisce l'euro digitale, è di fondamentale importanza: l'intero ecosistema verrà verificato, affinché sia solido, di facile utilizzo e scalabile, tanto online quanto offline. Oltre al PSP, alla fase di sperimentazione parteciperanno i commercianti ma non i cittadini, bensì i dipendenti delle banche centrali dell'Eurosistema: le candidature degli esercenti per partecipare al progetto pilota presentando domanda sono aperte dal 15 settembre e si chiuderanno il 27 ottobre.

Come ha messo in chiaro Cipollone ieri, l'Eurosistema si farà carico dei costi di realizzazione e gestione dell'infrastruttura di base dell'euro digitale e non applicherà commissioni di sistema o di elaborazione alle transazioni. Le banche e i fornitori di servizi di pagamento continueranno a ricevere un compenso per i servizi aggiuntivi prestati. L'euro digitale, sottolinea Cipollone, non è semplicemente un nuovo strumento di pagamento pubblico, che affiancherà i contanti e la moneta privata delle banche: «Fornirà un'infrastruttura pubblica in grado di aiutare le soluzioni private europee a espandersi, e a competere in modo più efficace a livello europeo», difendendo la sovranità europea nei pagamenti transfrontalieri nell'area dell'euro ora dominata da providers americani.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Gruppo Sella. La strategia nel private banking

Gruppo Sella crea il polo del private banking da 55 miliardi di masse

Private banking/1

Il ramo di private di Banca Sella viene conferito a Banca Patrimoni Sella & C.

Sella riorganizza l'intera attività dedicata al private banking. E lo fa concentrando il business in un'unica banca, lanciando così un polo da circa 55 miliardi di euro di masse gestite, con oltre 1.600 professionisti.

Tecnicamente, il ramo di Banca Sella passerà a Banca Patrimoni Sella & C., l'istituto del gruppo specializzato nella gestione dei patrimoni. Il riassetto anticipa le mosse del piano strategico 2027-2030, che è ancora in definizione, e mette così già in chiaro una volontà strategica ben definita, ovvero fornire una struttura ad hoc a un'attività che il gruppo considera decisiva per la propria crescita.

L'operazione ha ottenuto il primo via libera dai consigli di amministrazione delle due banche. Banca Patrimoni ha approvato un aumento di capitale riservato a Banca Sella, che ha deliberato di aderire attraverso il conferimento del ramo. Al termine del passaggio, Banca Sella deterrà circa il 17% di Banca Patrimoni. Restano da ottenere le autorizzazioni di Banca d'Italia e Bce, mentre l'efficacia è prevista da febbraio 2027.

Per il gruppo ci sarà ora da mettere insieme, sotto il profilo industriale, due approcci ed

esperienze diverse. Banca Patrimoni si porta dietro un modello specialistico, costruito sulla consulenza personalizzata e sulla pianificazione patrimoniale. Banca Sella arriva invece da un'impostazione di banca commerciale, in cui investimenti e credito si intrecciano tra loro.

Per i clienti si profila un'evoluzione del servizio, pur nella piena continuità. Secondo lo schema, la consulenza private sarà offerta da Banca Patrimoni, mentre Banca Sella continuerà a fornire i servizi bancari, in una logica di maggiore complementarietà. Sotto il profilo dei servizi, come spiegato ieri dalla banca, rimarranno «invariati riferimenti operativi, succursali, coordinate e modalità di relazione».

Dietro la scelta della banca della famiglia Sella, c'è una valutazione degli assetti di mercato. Per tutte le banche, incluse quelle che fanno private banking, si profila sempre la necessità di poggiare su dimensioni crescenti per fare economie di scala in un contesto in cui la concorrenza si fa sempre più agguerrita, mentre la domanda di consulenza è sempre più specializzata. Riunire competenze e masse, nei piani della banca, dovrebbe quindi andare in questa direzione, consentendo di sviluppare l'offerta e rafforzando la capacità di pianificazione patrimoniale, il tutto in un quadro di complessiva ottimizzazione di processi e costi. Un passo, questo, che potrebbe servire anche a «cogliere le opportunità di mercato».

—L. D.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Titoli di Stato

Scadenza	Codice Isin	Prezzo rif. 06.10	Qtà euro (mgf)	Rend. eff. % lordo	Rend. eff. % netto
Buoni ordinari Tesoro					
14.10.26	IT0005674335	99,956	1135	—	—
13.11.26	IT0005678492	99,762	2138	2,42	2,16
30.11.26	IT0005711749	99,621	1218	2,62	2,32
14.12.26	IT0005684888	99,529	4897	2,58	2,31
31.12.26	IT0005719536	99,387	3783	2,56	2,26
14.01.27	IT0005689887	99,284	8818	2,69	2,42
29.01.27	IT0005725236	99,153	600	2,76	2,43
12.02.27	IT0005695256	99,056	2207	2,74	2,48
12.03.27	IT0005699340	98,960	10864	2,47	2,18
31.03.27	IT0005733115	98,645	1684	2,88	2,51
14.05.27	IT0005709289	98,261	1997	2,96	2,62
14.07.27	IT0005722514	97,726	2595	3,04	2,70
13.08.27	IT0005729220	97,441	2793	3,10	2,74
14.09.27	IT0005730681	97,191	17841	3,09	2,71

Scadenza +spread	Codice Isin	Cedola in corso	Prezzo rif. 06.10	Qtà euro (mgf)	Rend. eff. % lordo	Rend. eff. % netto
Certificati credito Tesoro - 6mEuribor						
15.10.28 +0,80	IT0005534984	1,65	101,270	3409	3,17	2,67
15.04.29 +0,65	IT0005451361	1,57	100,780	1110	3,35	2,88
15.10.30 +0,75	IT0005491250	1,62	100,900	3064	3,54	3,06
15.10.31 +1,15	IT0005554982	1,82	102,300	1017	3,69	3,16
15.04.32 +1,05	IT0005594467	1,77	101,910	4840	3,71	3,20
15.04.33 +1,00	IT0005620460	1,80	101,770	3411	3,83	3,31
15.04.34 +1,05	IT0005652828	1,77	101,080	887	3,93	3,41
15.04.35 +0,80	IT0005680753	1,65	98,670	8610	4,03	3,54
15.04.36 +0,80	IT0005707689	1,65	97,900	2556	4,11	3,61

Buoni Tesoro Poliennali - Futura						
17.11.2028	IT0005425761	0,30	94,870	2692	3,58	3,45
14.07.2030	IT0005415291	0,65	91,330	1628	3,95	3,76
16.11.2033	IT0005466351	0,68	83,200	3670	4,35	4,13
27.04.2037	IT0005442097	0,60	74,700	2396	4,75	4,51

Buoni Tesoro Poliennali - Green						
30.10.2031	IT0005542739	2,00	100,430	19178	3,94	3,43
30.04.2035	IT0005508590	2,00	97,570	6418	4,39	3,87
30.10.2037	IT0005596470	2,03	95,730	3584	4,59	4,06
30.10.2038	IT0005733099	0,37	97,940	15060	4,67	4,10
30.04.2045	IT0005438004	0,75	59,040	8253	4,93	4,67
30.04.2046	IT0005631608	2,05	89,920	27397	4,96	4,40

Buoni Tesoro Poliennali - Italia Si						
23.06.2031	IT0005713547	0,80	99,890	8346	5,00	4,38

Buoni Tesoro Poliennali - Più						
25.02.2033	IT0005634800	0,71	94,660	4183	4,38	3,94

Buoni Tesoro Poliennali - Valore						
13.06.2027	IT0005547408	2,00	100,520	7880	3,22	2,72
10.10.2028	IT0005565400	1,03	101,790	5637	3,61	3,04
05.03.2030	IT0005583486	0,81	100,160	6874	3,91	3,41
14.05.2030	IT0005594483	0,84	99,710	10851	3,95	3,46
10.03.2032	IT0005696338	0,65	95,660	7783	4,20	3,77
28.10.2032	IT0005672024	0,65	94,390	5716	4,31	3,89

Buoni Tesoro Poliennali - Inflazione Eurostat						
15.05.2028	IT0005246134	0,65	100,420	345	3,77	1,41
15.05.2029	IT0005543803	0,75	100,570	163	4,21	3,25
15.05.2030	IT0005387052	0,20	96,550	373	4,41	3,28
15.08.2031	IT0005657348	0,55	97,700	4809	4,88	4,27
15.06.2032	IT0005138828	0,63	97,440	6016	4,95	3,98
15.05.2033	IT0005482994	0,05	88,480	2868	5,12	4,47
15.09.2035	IT0003745541	1,18	101,910	673	5,37	4,35
15.05.2036	IT0005588881	0,90	95,440	1572	5,53	4,90
15.02.2037	IT0005725160	1,00	95,710	1892	5,69	5,10
30.05.2039	IT0005547812	1,20	97,320	2304	5,89	5,22
15.09.2041	IT0005454890	1,28	100,310	391	5,80	5,04
15.02.2046	IT0005706293	1,13	91,700	685	6,08	5,50
15.05.2051	IT0005436701	0,08	54,180	583	5,98	5,61
15.05.2056	IT0005647273	1,28	92,420	385	6,22	5,67

Buoni Tesoro Poliennali - Inflazione Italia						
28.10.2027	IT0005388175	0,33	101,200	2706	3,01	2,49
14.03.2028	IT0005532723	1,00	102,020	7334	3,16	2,56
22.11.2028	IT0005517195	0,80	101,320	4794	4,31	3,57
28.06.2030	IT0005497000	0,80	100,750	1461	4,81	4,15
04.06.2032	IT0005648255	0,93	100,870	5246	5,00	4,31

Dati anagrafici e calcolo dei rendimenti a cura di Skipper Informatica

Buoni Tesoro Poliennali

01.11.2026	IT0001086567	3,63	100,302	527	0,00	0,00
01.12.2026	IT0005210650	0,63	99,802	3664	2,58	2,42
15.01.2027	IT0005390874	0,43	99,501	8180	2,69	2,58
15.02.2027	IT0005580045	1,48	100,005	2176	2,90	2,53
25.02.2027	IT0005633794	1,28	99,859	3790	2,89	2,57
01.04.2027	IT0005484552	0,55	99,130	2439	2,94	2,80
01.06.2027	IT0005240830	1,10	99,519	1971	2,96	2,67
15.07.2027	IT0005599904	1,73	100,263	2035	3,12	2,68
01.08.2027	IT0005274805	1,03	99,185	2512	3,08	2,81
26.08.2027	IT0005657330	1,05	99,131	4098	3,13	2,86
15.09.2027	IT0005416570	0,48	98,068	6040	3,08	2,95
15.10.2027	IT0005622128	1,35	99,560	5193	3,17	2,82
01.11.2027	IT0001174611	3,25	103,480	927	3,17	2,37
01.12.2027	IT0005500048	1,33	99,390	2371	3,22	2,87
01.02.2028	IT0005323032	1,00	98,420	2549	3,25	2,99
28.02.2028	IT0005692410	1,10	98,480	429	3,35	3,06
15.03.2028	IT0005433690	0,13	95,850	4393	3,26	3,22
01.04.2028	IT0005521981	1,70	100,110	4055	3,34	2,88
15.06.2028	IT0005641079	1,33	98,860	24150	3,37	3,03
15.07.2028	IT0005445306	0,25	95,710	27916	3,33	3,24
01.08.2028	IT0005548315	1,90	100,700	22356	3,42	2,94
01.09.2028	IT0004889033	2,38	102,490	8096	3,40	2,81
30.10.2028	IT0005729733	0,52	99,110	11127	3,48	3,09
01.12.2028	IT0005340879	1,40	98,730	17755	3,44	3,08
15.01.2029	IT0005660052	1,18	97,480	7132	3,54	3,22
01.02.2029	IT0005566408	2,05	101,190	8110	3,58	3,04
15.02.2029	IT0005467482	0,23	93,260	39954	3,48	3,40
15.03.2029	IT0005689960	1,20	97,350	4587	3,58	3,26
15.06.2029	IT0005495731	1,40	98,050	12954	3,60	3,24
01.07.2029	IT0005584849	1,68	99,370	12205	3,62	3,19
01.08.2029	IT0005365165	1,50	98,510	12391	3,59	3,21
15.09.2029	IT0005716839	1,50	98,160	25858	3,69	3,30
01.10.2029	IT0005611055	1,50	98,150	30008	3,69	3,30
01.11.2029	IT0001278511	2,63	104,660	1856	3,66	3,01
15.12.2029	IT0005519787	1,93	100,440	12171	3,73	3,24
01.03.2030	IT0005024234	1,75	99,510	6077	3,69	3,24
01.04.2030	IT0005383309	0,68	92,480	19924	3,70	3,52
15.06.2030	IT0005542797	1,85	99,770	11312	3,79	3,30
01.07.2030	IT0005637399	1,48	97,140	86056	3,81	3,43
01.08.2030	IT0005403396	0,48	90,150	17534	3,78	3,65
01.10.2030	IT0005654642	1,35	95,810	10686	3,88	3,52
15.11.2030	IT0005561888	2,00	100,660	14640	3,86	3,34
01.12.2030	IT0005413171	0,83	91,810	11685	3,83	3,61
01.07.2031	IT0005671273	1,43	95,950	19782	3,91	3,53
15.02.2031	IT0005580094	1,75	98,590	38389	3,88	3,43
01.04.2031	IT0005422891	0,45	88,030	9168	3,87	3,75
01.05.2031	IT0001444378	3,00	108,940	3358	3,88	3,16
01.06.2031	IT0005707614	1,58	96,820	27088	3,94	3,51
15.07.2031	IT0005595803	1,73	98,050	16944	3,94	3,49
01.08.2031	IT0005436693	0,30	85,690	29348	3,92	3,84
15.11.2031	IT0005619546	1,58	96,370	20422	3,97	3,56
01.12.2031	IT0005449969	0,48	86,230	26472	3,97	3,83
01.02.2032	IT0005733636	1,32	99,780	3001	4,03	3,52
01.03.2032	IT0005094088	0,83	88,900	12764	3,99	3,76
01.06.2032	IT0005466013	0,48	84,860	23845	4,00	3,86
15.07.2032	IT0005647265	1,63	95,770	29493	4,12	3,69
15.11.2032	IT0005668220	1,63	95,570	18323	4,11	3,68
01.12.2032	IT0005494239	1,25	91,620	9723	4,09	3,73
01.02.2033	IT0003256820	2,88	108,970	1430	4,16	3,46
15.03.2033	IT0005689994	1,58	94,300	15119	4,21	3,79
01.05.2033	IT0005518128	2,20	101,570	12053	4,16	3,61
15.06.2033	IT0005704868	1,65	94,870	5807	4,23	3,78
01.08.2033	IT0005240350	1,23	89,670	11966	4,23	3,88
15.08.2033	IT0005722845	1,68	94,910	9952	4,24	3,79
01.11.2033	IT0005544082	2,18	100,870	8930	4,25	3,69
01.03.2034	IT0005560948	2,10	99,720	11153	4,29	3,75
01.07.2034	IT0005584856	1,93	97,220	10713	4,32	3,82
01.08.2034	IT0005353157	2,50	104,870	1038	4,30	3,68
01.02.2035	IT0005607970	1,93	96,580	14378	4,39	3,89
01.03.2035	IT0005358806	1,68	93,400	5688	4,34	3,89
01.08.2035	IT0005631590	1,83	94,590	15209	4,44	3,96
01.10.2035	IT0005648149	1,80	94,030	3911	4,46	3,98
01.02.2036	IT0005676504	1,73	92,540	15549	4,48	4,02
01.03.2036	IT0005402117	0,73	77,280	4683	4,48	4,26
01.07.2036	IT0005706285	1,90	94,670	12217	4,53	4,02
01.09.2036	IT0005177909	1,13	82,450	10190	4,51	4,19
01.10.2036	IT0005729931	2,00	96,010	16970	4,55	4,07
01.07.2037	IT0003934457	2,00	96,740	37491	4,50	3,98
01.03.2037	IT0004331915	0,48	70,730	21425	4,55	4,40
01.03.2038	IT0005496770	1,63	88,260	16687	4,63	4,19
01.09.2038	IT0005321325	1,48	85,000	28912	4,65	4,24
01.08.2039	IT0004286964	2,50	103,340	7485	4,70	4,08
01.10.2039	IT0005582421	2,08	94,900	19083	4,73	4,18
01.03.2040	IT0005377152	1,55	84,300	14430	4,74	4,30
01.06.2040	IT0003235559	2,50	103,060	20729	4,75	4,41
01.10.2040	IT0005635583	1,93	90,950	23564	4,79	4,27
01.03.2041	IT0005421703	0,90	69,500	11540	4,80	4,52
01.10.2041	IT0005694630	1,98	90,830	16247	4,87	4,33
01.09.2043	IT0005530032	2,23	95,350	18694	4,91	4,29
01.09.2044	IT0004873998	2,38	98,850	18587	4,90	4,32
01.06.2046	IT0005080357	1,63	79,020	7062	4,97	4,48
01.03.2047	IT0005162828	1,35	71,600	5795	4,98	4,55
01.03.2048	IT0005273013	1,73	80,540	32025	4,99	4,48
01.09.2049	IT0005363111	1,93	85,090	30550	5,00	4,45
01.05.2050	IT0005398406	1,23	65,110	40897	5,02	4,60
01.05.2051	IT0005425233	0,85	53,830	43945	5,00	4,68
01.05.2052	IT0005480980	1,08	59,240	28198	5,02	4,64
01.10.2053	IT0005534141	2,25	92,300	36167	5,08	4,47
01.10.2054	IT0005681174	2,15	88,920	81278	5,10	4,51
01.10.2055	IT0005668238	2,33	93,620	57325	5,13	4,51
01.03.2067	IT0005217390	1,40	64,200	26293	4,88	4,38
01.03.2072	IT0005418883	1,08	53,110	35819	4,68	4,38

Tassi

TASSI BCE

Durata	Tasso	Data operazione	mlrd euro
Operazioni su iniziativa controparti			
Tasso di rifin. marginale			
2,90	16.09.26		
Tasso di deposito			
2,50	16.09.26		
Main Refinancing Facility			
2,65	16.09.26		
Operazioni di mercato aperto			
Pross./termine settimanale			
7gg	2,65	07.10.26	19
7gg	2,65	30.09.26	22
Pross./termine mensile			
91gg	—	30.09.26	9
91gg	—	26.08.26	3
91gg	—	29.07.26	4

RENDIMENTI PER SCADENZE

Calcolati sui titoli benchmark dell'area Euro

Data	3m	6m	1a	2a	3a	5a	7a	10a	30a
Ieri	2,46	2,61	2,79	3,06	3,30	3,23	3,35	3,50	3,87
Un mese fa	2,45	2,59	2,78	3,00	3,00	3,11	3,23	3,39	3,85
Un anno fa	1,66	1,93	1,95	2,01	2,07	2,31	2,45	2,72	3,30

TASSI INTERBANCARI

Scadenza	Risk Free Rate									
	Est. Comp. Euro	Term 5m Usd	Term 3m Usd	Term 3m Gbp	Term 1m Jpy	Sarav Comp. Chf	Ciber Dkr	Ciber Nok	Stibor Skr	Wibor Pln
6/10	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1m	2,43985	—	—	—	—	2,32000	4,58000	1,75400	—	2,35226
1m	2,34817	3,91848	3,73880	1,13781	-0,03980	2,44000	4,66000	1,87500	3,59000	2,30000
2m	—	—	—	—	—	—	4,74000	2,00700	—	3,08577
3m	2,24781	4,02999	3,92030	1,28425	-0,04590	2,55670	4,81000	2,03300	3,66000	3,29143
6m	2,12073	4,19095	4,10750	1,42500	-0,04410	2,80670	5,03000	2,36000	3,73000	3,52964
12m	2,04256	4,49562	4,42150	—	—	—	3,40330	—	—	4,01423

I dati Senla, Torf, Sarav, Ciber, Wibor e Pribor sono relativi alla giornata precedente

Cambi

RILEVAZIONI BCE

Paese	Valute	Dati al 06.10	Var. % giorno	Var. % in. anno
Stati Uniti	Usd	1,1269	0,580	-4,09
Giappone	Jpy	178,1500	0,491	-3,23
G. Bretagna	Gbp	0,8488	0,189	-2,73
Svizzera	Chf	0,9359	0,516	0,48
Australia	Aud	1,6140	0,267	-8,20
Brazile	Brl	5,5991	0,254	-13,01
Canada	Cad	1,6058	0,557	-0,19
Danimarca	Dkk	7,4747	0,003	0,08
Filippine	Php	70,7020	0,688	2,07
Hong Kong	Hkd	8,8438	0,583	-3,31
India	Inr	108,6615	0,714	2,90
Indonesia	Idr	20104,8000	0,174	2,36
Islanda	Isk	137,2000	0,146	-6,79
Israele	Is	3,4348	0,111	-8,33
Malaysia	Myr	4,6034	0,531	-3,46

RILEVAZIONI BANCA D'ITALIA

Dati al 06.10	Euro	Var. % in. anno	Dollari	Dati al 06.10	Euro	Var. % in. anno	Dollari
Africa Centrale							
Camerun Franco CFA	655,9570	—	582,0900	Moldavi Rublo	17,3758	-4,09	15,4300
Elitina Naira	17,3317	-4,09	15,3800	Mongolia Tugrik	4051,6600	-3,05	3595,4600
Etiopia Birr	183,3543	0,57	162,7048	Myanmar Kyat	2364,5000	-4,09	2100,0000
Gambia Dalesi	81,7300	-4,28	72,5300	Nepal Rupia	173,8584	2,90	154,2800
Ghana Cedi	13,2477	7,82	11,7359	Oman Rial	0,4333	-4,09	0,3845
Gibuti Franco	200,2740	-4,09	177,7210	Pakistan Rupee	312,3891	-5,18	277,1933
Guinea Franco	9913,4696	-3,22	8797,1156	Qatar Riyal	4,1019	-4,09	3,6400
Kenya Scellino	146,1981	-3,53	128,7348	Siria Lira	137,4818	-98,94	122,0000
Liberia Dollaro	182,8577	-8,08	171,1400	Sri Lanka Rupia	372,6004	2,27	330,6419
Mauritania Ouguiya	45,1890	-3,54	40,1000	Tagikistan Somoni	10,4041	-4,24	9,2325
Nigeria Naira	1500,6815	-11,66	1331,6900	Taiwan Dollaro	35,8031	-2,87	31,7713
Rep. D. Congo Franco	2555,5049	-0,30	2267,7300	Turkmenistan Manat	3,9442	-4,09	3,5000
Rwanda Franco	1660,9759	-2,81	1473,9337	Uzbekistan Sum	12278,2900	-5,65	11780,0100
Seychelles Rupia	16,6619	-4,53	14,7856	Vietnam Dong	2026,0000	-5,15	1895,0000
Serra Leone Leone	27,3859	-1,30	24,3020	Yemen Rial	266,3200	-4,91	236,3200
Somalia Scellino	843,8881	-3,98	573,3800	Centro America			
Sudan Sterlina	676,3371	-4,07	600,1749	Ant. Gl. Florino	2,0172	-4,09	1,7900
Uganda Scellino	4539,0100	6,75	4027,8700	Antigua Dollaro	1,0426	-4,09	2,7000
Africa del Sud				Aruba Florino	2,0172	-4,09	1,7900
Angola Kwanzas	1038,2970	-3,86	921,3750	Bahamas Dollaro	1,1259	-4,09	1,0000
Botswana Pula	15,5514	-3,69	0,0720	Barbados Dollaro	2,2538	-4,09	2,0000
Burundi Franco	3391,8110	-2,82	3009,8600	Belize Dollaro	2,2538	-4,09	2,0000
Lesotho Loti	18,5829	-4,43	16,4903	Bermuda Dollaro	1,1259	-4,09	1,0000
Malawi Kwacha	1955,0614	-4,03	1734,9023	Cayman Dollaro	0,9241	-4,09	0,8200
Mozambico Metical	71,9000	-4,25	63,8000	Costa Rica Colon	516,0075	-11,68	457,9600
Namibia Dollaro	18,5829	-4,43	16,4903	Cuba Peso	27,0456	-4,09	24,0000
Paraguay Guaranì	2880,5378	3,08	2644,9000	El Salvador Colon	8,2624	-4,09	8,7500
Zambia Kwacha	22,7383	-14,78	19,8583	Guatemala Dollaro	178,2056	-4,24	158,4937
Zimbabwe Dollaro	30,1539	-1,22	26,7583	Guatemala Quetzal	8,2685	-4,43	7,6391
Africa Insulare							
Cape Verde Escudo	110,2650	—	97,8480	Haiti Gourde	147,0281	-4,25	130,4713
Comore Franco	491,9678	—	436,5674	Honduras Lempra	30,2954	-2,20	26,8838
Madagascar Ariary	5932,2100	-6,40	4465,5300	Nicaragua Cordoba Oro	41,5018	-4,10	36,8283
Mauritius Rupee	53,5550	-1,19	47,5242	Panama Balboa	1,1259	-4,09	1,0000
Saint Elena Sterlina	0,8488	-2,73	1,3276	Rep. Domin. Peso	68,4348	-7,70	60,7284
Sao Tome Dobra	24,5000	—	21,7411	Trinidad Dollaro	7,6340	-4,18	6,7743
Asia							
Algeria Dinaro	151,4744	-0,39	134,4169	Europa			
Egitto Lira	59,0460	5,35	52,3968	Albania Lek	92,2300	-4,72	81,8400
Libia Dinaro	7,2402	13,88	6,4249	Bosnia Marco Conv.	1,9558	—	1,7356
Marocco Dirham	11,2510	5,01	9,8640	Guatemala Sterlina	0,8488	-2,73	1,3276
Tunisia Dinaro	3,3769	-0,53	2,9964	Madras Dollaro	81,9152	0,62	54,9436
Asia							
A.Saudita Riyal	4,2259	-4,09	3,7500	Madras Dollaro	20,1278	2,52	17,8612
Alghania, Alghani	73,0952	-5,85	64,8640	Serbia Dinaro	117,9305	0,53	104,4504
Armenia Dram	408,4900	-8,81	362,4900	Ucraina Hryvnia	50,6394	1,70	44,9453
Azerbaigian Manat	1,9157	-4,10	1,7000	Oceania			
Bahrain Dollaro	0,4240	-4,07	0,3760	Fiji Dollaro	2,5507	-4,51	0,4418
Banglad. Taka	138,8341	-3,39	123,2000	Nuovo Guinea Kina	5,0376	0,75	0,2237
Brunei Dollaro	108,6615	2,90	96,4251	Pol. Francese Franco CFP	118,3317	—	105,8900
Brunei Dollaro	1,4392	-4,72	1,2771	Salomone Dollaro	9,1099	-4,71	0,1237
Cambogia Riel Kam.	4573,9200	-2,91	4058,8500	Samoa Tala	3,1216	-3,87	2,7201
Em. Arabi Uniti Dirham	4,1385	-4,09	3,6725	Tonga Pa'anga	2,6882	-4,03	0,4192
Georgia Lari	2,9280	-7,51	2,5983	Vanuatu Vatu	134,2400	-4,90	118,1200
Giordania Dinaro	0,7990	-4,09	0,7090	Sud America			
Iraqi Dollaro	1476,2390	-4,09	1310,0000	Argentina Peso	1713,0108	0,32	1520,1090
Kazakistan Tenge	512,4000	-13,44	454,8800	Bolivia Boliviano	13,4890	66,14	11,5700
Kirghistan Som	98,5474	-4,09	87,4500	Cile Peso	1095,5000	3,53	972,1400
Kuwait Dinaro	0,3480	-3,79	0,3088	Colombia Peso	3609,6000	-18,61	3203,1200
Laos Kip	25214,0000	5,24	22375,0000	Fallavia Sterlina	0,9488	-2,73	1,3276
Libano Lira	100857,5500	-4,09	89500,0000	Guayana Dollaro	235,7700	-4,09	209,2700
Macao Putaca	9,1091	-3,31	8,0833	Paraguay Guaranì	6609,1000	-14,46	5864,9600