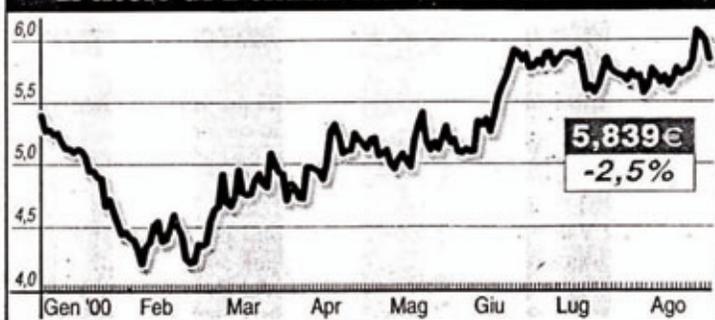


Comit, Benassi la vuole grande

L'a.d. punta a modificare il progetto iniziale abbassando da 2 mila a 500 mld di fatturato la soglia sopra la quale le aziende resteranno clienti. Ma nella capogruppo non sono d'accordo

Il titolo di Benassi dall'inizio dell'anno



DI ROSARIO DIMITO

Riapriranno nei prossimi giorni i cantieri di Intesa e della Banca commerciale italiana, dopo la pausa di Ferragosto, ma in piazza Scala si sta preparando una svolta che potrebbe influire sulla struttura del primo gruppo bancario italiano. Il nuovo amministratore delegato della Comit Lino Benassi, secondo quanto risulta a MF, punta a introdurre sostanziali modifiche al piano originario, poco gradite da Intesa. Su una di queste le divergenze di vedute sarebbero ampie, venute alla luce nel cantiere apposto grandi clienti diretto da Francesco Caputo Nasseti, un manager di piazza Scala. Benassi vuole allargare la fascia delle società destinate a confluire tra i grandi clienti della banca wholesale, la mission che ricoprirà l'ex bin milanese in Intesa: secondo la base di partenza preparata da Carlo Salvatori e Christian Merle, rispettivamente a.d. e d.g. di Intesa, nei grandi clienti dovrebbero trovare posto i gruppi con un fatturato superiore ai 2 mila miliardi, cioè

50-60 nominativi. Ma il top manager della Comit vorrebbe si abbassasse la soglia dei grandi clienti a quelle società con fatturato da 500 miliardi in su. Quindi a 265 circa grandi gruppi industriali e finanziari. Il diverso perimetro dei grandi clienti avrebbe altri effetti: con una cinquantina di clienti potrebbero rivelarsi sufficienti i circa dieci sportelli che, secondo le prime indicazioni di McKinsey, rimarranno con le insegne Comit

dal 2002 in poi, cioè col piano a regime; con 265 clienti una decina di sportelli sarebbero insufficienti.

In borsa le Comit ieri sono andate in netta controtendenza rispetto al Mibtel (+0,12%), perdendo l'1,619% con un prezzo ufficiale 5,894 euro, un valore che è verso l'alto del grafico dell'andamento del titolo da maggio scorso. Infatti la media dei prezzi ufficiali degli ultimi tre mesi si attesta a 5,652 euro. Benassi è rientrato dalle ferie venerdì scorso e oggi dovrebbe avere un incontro con un esponente di Intesa. Non dovrebbe trattarsi però né di Salvatori né di Merle. Nei prossimi giorni, comunque in

settimana, riapriranno i sei progetti, insediati il 13 luglio che hanno completato prima di Ferragosto la fase 1 del piano di integrazione Comit verso Intesa. Nella fase 1 è stata fatta una fotografia della situazione a tracciate solo alcune indicazioni di massima. Ora toccherà a Benassi dare l'indirizzo della fase 2. Se non si appianeranno le divergenze, è evidente che la dead line prevista dal piano industriale Intesa-Comit potrebbe subire slittamenti, sia pure parziali. Entro il 30 settembre, infatti, dovranno essere prese, si legge nei documenti ufficiali, «decisioni conclusive sulla progettazione di dettaglio della struttura dei grandi clienti; definizione dell'offerta di prodotti dei grandi clienti; predisposizione piano evolutivo di dettaglio per la messa a regime delle soluzioni proposte, con individua-

zione degli impatti su organizzazione, risorse umane, sistemi informativi, logistica». In parole povere quindi se i grandi clienti saranno più o meno, le sinergie di costi e ricavi potrebbero mutare. Così altri numeri del piano complessivo.

I tempi di attuazione dell'integrazione prevede che entro fine dicembre dovrebbe avvenire l'unificazione e la gestione commerciale dei grandi clienti, oltre all'accentramento dell'attività di investment banking in Comit, con la confluenza di Caboto.

Le richieste di Benassi si giustificano in parte con la nuova organizzazione interna dei grandi clienti della Commerciale partita da poche settimane. Il mid corporate si occupa delle imprese con oltre 500 miliardi di fatturato, il large corporate da 2 mila miliardi in su. La gestione del large corporate è affidata ai global relationship manager (grm), nuove figure di manager istituite da poco e che sono state poste a capo dei vari grandi clienti. Principali clienti di

piazza Scala sono Telecom e Fiat. Questa impostazione interna Benassi vorrebbe conservarla e non smembrarla come nel caso in cui dovesse prevalere, invece, lo schema Intesa. Benassi conosce la Comit come le sue tasche, avendo militato al suo interno per oltre 31 anni fino all'autunno del '94, quando dovette fare le valigie avendo perso la partita della privatizzazione. C'è tornato poco prima dell'estate. L'uomo è ambizioso e vorrebbe concludere in bellezza la sua carriera, possibilmente non a capo di una struttura misera, in tutto e per tutto dipendente dalla capogruppo. I punti di divergenza con il vertice di Banca Intesa sono anche altri e, nei prossimi giorni emergeranno. (riproduzione riservata)