



COP28, ESG E LE STRATEGIE SACE

Ricci: «Il made in Italy non si è mai fermato e continua la corsa»

di ALESSANDRA PUATO 11



GRAPPA E MARCHI

Sorelle Nonino: «Il nostro segreto? Patti chiari»

di ALESSANDRA PUATO 15

TASSE LOCALI

È tempo di Imu. Tutte le cose da sapere per pagare il giusto

di POGGI L. e FENICI 56



L'Economia

Risparmio, Mercato, Imprese

LUNEDÌ
4.12.2023
ANNO XXVII - N. 46

economia.corriere.it

del **CORRIERE DELLA SERA**

SOLDI DI STATO E CURA DEI VERTICI
LA POLITICA TORNA A FARSI VEDERE

CREDITO & SCANDALI QUANTI APPETITI ATTORNO A MPS

di FERRUCCIO DE BORTOLI

Da quando è amministratore delegato di Monte Paschi, Luigi Lovaglio ha frequentato poco o niente Siena e la Toscana. Almeno al di fuori degli impegni di lavoro. E non perché non ami la città e il territorio. L'altro. Ma perché il più antico istituto di credito del mondo (una definizione che non ha mai portato bene in passato, ma tant'è) è così permeato nella storia e nell'identità senese da rendere del tutto irricognoscibili i confini dell'attività professionale. E per un banchiere è il peggiore dei pericoli che possa correre. Soprattutto se deve risanare, tagliare, dire più no che sì.

Il Monte non è solo la più grande istituzione della città. È la città. E la città è il Monte. Senza soluzioni di continuità. Tant'è vero che nel secolo scorso per poterlo dirigere bisognava avere la residenza senese. E poi magari inventarsi un'ulteriore affiliazione contraddittoria perché lo spirito del pallo avvolge di leggenda e ritualità ogni cosa. Ammalia e seduce. Anche troppo.

Questa totale identificazione ha segnato nel bene e nel male i destini della banca che è stata sempre, nella Toscana «rossa», una pertinenza della sinistra, oltre che di altre solide e riservate appartenenze che non è il caso qui di indagare per quieto vivere.

CONTINUA A PAGINA 2

Con articoli di
**Antonella Bacaro, Edoardo De Biasi,
Dario Di Vico, Daniele Manca,
Alberto Mingardi, Danilo Taino**
4, 6, 16, 21, 26



Stefano Venier
SNAM
«Più sostenibilità per crescere
Serve un piano per il clima:
noi investiremo oltre 10 miliardi»
di CARLO CINELLI, DANIELA POLIZZI 8

Distribuito con il Corriere della Sera, non vendita separatamente. Posiz. Italiano Sped. in A.P. D.L. 353/2003 conv. L. 46/2004 art. 1, c. 1, CD/M/Info

DIAMO AI PROGETTI L'ECCELLENZA CHE MERITANO

La storica **Stazione Milano Centrale** con oltre 300 mila passeggeri giornalieri, nell'ottica del proprio efficientamento energetico e conseguente rispetto ambientale, ha scelto la tecnologia di **Mitsubishi Electric** per la realizzazione di sistemi per il riscaldamento e il raffrescamento d'aria e la produzione di acqua calda sanitaria.

Stazione **MILANO CENTRALE**
(Milano)



Mitsubishi Electric è sempre più coinvolta in prestigiosi e avveniristici progetti, grazie alla qualità delle sue soluzioni tecnologiche e ad un'ampia gamma di servizi dedicati pre e post vendita.

Oggi è il partner ideale perché ha a cuore non solo il **rispetto ambientale**, ma anche il **risparmio energetico** che si traduce in una significativa riduzione dei consumi.

Mitsubishi Electric, Il piacere del clima ideale.



SCHÜCO

Con il network **THEATRO** per il nuovo Centro TOG

Lo scorso 21 ottobre, a Milano in via Livigno, è stato inaugurato il nuovo Centro TOG Carlo De Benedetti, della Fondazione TOG - Together To Go Onlus, un grande polo integrato e all'avanguardia tecnologica per offrire le migliori cure specialistiche a bambini e ragazzi con gravi patologie neurologiche, ma anche un luogo bello e aperto alla città, dove formazione, cura, bellezza e tecnologia sono al servizio di tutti e dove favorire l'inclusione sociale e lavorativa dei pazienti. Il network di aziende Theatro ha collaborato alla progettazione e alla realizzazione del centro per quanto riguarda le soluzioni della facciata architettonica e alcuni elementi per gli interni. Il modello custom è stato costruito con le soluzioni del cluster involucro edilizio: Thema, **Schüco**, AGC, Assa Abloy, Duravit, Florim, iGuzzini. Nel dettaglio, per **Schüco** la principale sfida progettuale ha riguardato l'andamento in pianta delle facciate a nastro che creano onde concave e convesse, da realizzare con alti livelli di performance acustica (45 dB). Un ulteriore elemento sfidante è stata la presenza di numerosi elementi apribili all'interno della facciata, il cui impatto è stato minimizzato grazie all'utilizzo di finestre con anta scomparsa.

• www.schueco.it
• www.theatro-italia.com •



FOTO: Marcello Mariana

CORRIERE DELLA SERA

LUNEDÌ 4.12.2023

Patrimoni & Finanza

61

RISPARMIO GESTITO

L'Economia

Ersel va oltre i confini e punta al Nord Europa

di GABRIELE PETRUCCIANI

La private banking è il suo core business in Italia. E ora Ersel, attraverso l'integrazione in organico di un nuovo team dedicato ai mercati nordici, punta a rafforzarsi nel mondo degli Ultra high net worth individual (i Paperoni, per intenderci) anche in Lussemburgo, dove è già presente dagli anni '90 con le attività di asset management.

Si tratta di un'operazione che «da un lato ci consente di avere un presidio maggiore in uno dei cuori finanziari dell'Europa e di poter intercettare eventuali opportunità per i nostri clienti, e dall'altro di diversificare la provenienza delle masse gestite e aumentare il nostro peso in quanto banca privata», commenta Andrea Rotti, amministratore delegato di Ersel.

L'obiettivo della società, nata a Torino nel 1996, è «continuare a sviluppare le attività di gestione, di family office e di corporate finance, portando a bordo una clientela imprenditoriale fuori dal perimetro italiano, ma con connotazioni ed esigenze simili a quella domestica, che può favorire ulteriori sviluppi — prosegue Rotti —. L'accesso a una rete internazionale di private banker rende il

nostro modello unico e più flessibile rispetto all'offerta bancaria tradizionale».

Gli sviluppi in Italia

Intanto, Ersel vuole continuare a crescere anche in Italia dove, sebbene il mercato sia già maturo, c'è ancora un enorme potenziale. «C'è tanto spazio: a fronte di una ricchezza finanziaria complessiva delle famiglie di oltre cinquemila miliardi di euro, quella privata ammonta a circa 1.200 miliardi, di cui solo la metà è seguita da operatori di private banking — spiega l'amministratore delegato —. Quindi c'è una nicchia da coprire ancora molto ampia e noi siamo ben posizionati per intercettare questa clientela, grazie a un'offerta molto completa e capace di soddisfare le esigenze dei clienti su tutto il patrimonio».

A oggi, considerando l'intero peri-



Al vertice

Andrea Rotti, amministratore delegato di Ersel. La società ha aperto una sede a Roma e guarda al Veneto

metro del wealth management, dal private banking all'asset management, dalle fiduciarie al family office, il gruppo Ersel «controlla» masse per 20 miliardi di euro. «Negli ultimi anni abbiamo registrato una crescita importante, grazie soprattutto all'inserimento di nuove figure professionali — racconta Rotti —. Inoltre, oltre a rafforzare la presenza su Milano, abbiamo aperto una sede a Roma e nei prossimi anni vogliamo proseguire nel nostro sviluppo geografico, arrivando a coprire anche un'area importante come quella del Veneto».

Le novità

Tra le iniziative più recenti di Ersel, poi, c'è la nascita di Meti, una joint-venture con l'investment banker Vincenzo De Falco finalizzata a supportare gli imprenditori italiani nelle operazioni di finanza straordinaria.

ria, come fusioni e acquisizioni. «È una risposta alle esigenze della nostra clientela che ci chiede di affiancarla, oltre che nella gestione del loro patrimonio personale, anche nella ricerca di soluzioni per gli assetti attuali e futuri delle aziende di famiglia — dice l'amministratore delegato —. L'iniziativa rientra nella strategia di sviluppo di servizi a valore aggiunto realizzati anche tramite partnership specialistiche».

E sempre in quest'ottica, è stata creata la fiduciaria Simon WealthLex, di cui Ersel detiene il 30% del capitale, una società di avvocati che offre consulenza legale su tutte le tematiche legate al patrimonio, come per esempio il passaggio generazionale. Sul fronte investimenti, invece, «continuamo a lavorare sull'evoluzione e sul perfezionamento degli investimenti in banca. Nei prossimi giorni ufficializzeremo la prima operazione di club deal: un investimento diretto, al fianco di Azzurra Capital, nel capitale di Desa-Chanteclair, società attiva nel settore degli sgrassatori guidata dalle famiglie Silva, Sala e Malagoli. L'idea è offrire operazioni di qualità in totale allineamento con gli interessi dei nostri azionisti», conclude Rotti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

NEWS DALLE AZIENDE

a cura di CAIORCS MEDIA

IGI&CO

Il brand di calzature del Gruppo Imac continua a crescere e apre un NUOVO STORE AD ALESSANDRIA

IGI&CO, brand di calzature made in Italy, nato nel 2002 e appartenente al Gruppo Imac, potenzia il retail inaugurando un nuovo negozio ad Alessandria, in via San Lorenzo 27. Il layout del negozio rispetta la natura e la filosofia del brand esaltando le caratteristiche del prodotto: arredo minimalista in toni naturali, esposizione razionale e moderna, atmosfera luminosa e rilassante.

Un'ambientazione dedicata alla massima valorizzazione del Total Look IGI&CO - sono più di 160 oggi in Italia - viene proposta l'intera gamma di modelli di calzature coordinata ad attuali e versatili capi di abbigliamento. I punti di forza di IGI&CO sono l'alta qualità dei materiali, la traspirabilità, la flessibilità - tomaia e suola sono saldate insieme mediante un particolare tipo di lavorazione che garantisce la massima elasticità -, il comfort e la leggerezza. Contribuisce all'aumento delle performance di IGI&CO la consolidata collaborazione con GORE-TEX che, grazie ai suoi brevetti hi-tech, permette di realizzare calzature traspiranti e impermeabili, dal comfort irraggiungibile. Grande novità è rappresentata anche dai modelli IGI&CO Green che, grazie all'utilizzo di materiali ecosostenibili



certificati, riciclati o a basso impatto ambientale e all'impiego di tecnologie produttive d'avanguardia, sono vere e proprie alleate di scelte sempre più sostenibili e futuribili. «Le scarpe IGI&CO Green rappresentano la punta dell'iceberg del nostro impegno in tema di sostenibilità, il punto di contatto tra i nostri progetti e le

crecenti richieste dei consumatori in materia. I clienti hanno dimostrato di apprezzare e di gradire molto la nostra iniziativa ordinando profusamente questi nuovi prodotti per la stagione in corso», precisa Francesco Mazzocconi, presidente di Imac Spa. «Negli ultimi tempi c'è stata una crescita esponenziale delle-commerce, il digitale sta entrando ormai nella quotidianità di tutti noi ma ciò non preclude l'importanza degli store fisici. Anzi, il punto vendita acquista sempre più valore diventando il mezzo per comunicare al cliente finale i nostri progetti e il nostro brand», ha aggiunto Daniela Mazzocconi, responsabile del progetto franchising del Gruppo Imac.

SCHÜCO

Con il network THEATRO per il nuovo Centro TOG

Lo scorso 21 ottobre, a Milano in via Livigno, è stato inaugurato il nuovo Centro TOG Carlo De Benedetti, della Fondazione TOG - Together To Go Onlus, un grande polo integrato e all'avanguardia tecnologica per offrire le migliori cure specialistiche a bambini e ragazzi con gravi patologie neurologiche, ma anche un luogo bello e aperto alla città, dove formazione, cura, bellezza e tecnologia sono al servizio di tutti e dove favorire l'inclusione sociale e lavorativa dei pazienti. Il network di aziende Theatro ha collaborato alla progettazione e alla realizzazione del centro per quanto riguarda le soluzioni della facciata architettonica e alcuni elementi per gli interni. Il modello custom è stato costruito con le soluzioni del cluster involucro edilizio: Thema, Schüco, AGC, Assa Abloy, Duravit, Florim, iGuzzini. Nel dettaglio, per Schüco la principale sfida progettuale ha riguardato l'andamento in pianta delle facciate a nastro che creano onde concave e convesse, da realizzare con alti livelli di performance acustica (45 dB). Un ulteriore elemento sfidante è stata la presenza di numerosi elementi apribili all'interno della facciata, il cui impatto è stato minimizzato grazie all'utilizzo di finestre con anta a scomparsa.

www.schueco.it
www.theatro-italia.com



ATMOSPHERA

L'azienda riduce l'impatto ambientale con un approccio sempre più volto al DESIGN SOSTENIBILE

Nello sviluppo di nuove collezioni e di progetti sia residenziali sia contract, Atmosfera sta adottando un approccio sempre più volto a un design sostenibile. Da un lato questo si traduce in un forte impegno nella ricerca di materiali



certificati, riciclati e non tossici che riducono l'impatto ambientale durante il ciclo di vita del prodotto; dall'altro nella semplificazione del prodotto stesso, cercando di sostituire materiali non strettamente necessari con altri più sostenibili. Ne è un esempio il progetto contract Luxury Petram Resort a Umago (Croazia) dove l'azienda ha rivisitato in

chiese sostenibili Soft Collection, rivestita con tessuti che nascono, si sviluppano e si realizzano in Italia a km 0 a partire dalla plastica riciclata: le bottiglie di plastica post-consumo vengono raccolte e stoccate in appositi centri di riciclo, dove vengono poi suddivise e preparate per il percorso di riciclo. Soft è anche un prodotto perfetto con cui Atmosfera sta sperimentando internamente l'utilizzo di materiali sostenibili ed ecologici come il bambù, in sostituzione al poliuretano dell'imbottitura, e la juta, una valida alternativa al tessuto.

www.atmospheraitaly.com

GRUPPO FISCHER

75 ANNI di successi, trasformandosi da piccola officina a leader di mercato a livello mondiale

Da piccola officina a leader di mercato a livello mondiale nella tecnologia del fissaggio: è così che si riassume lo sviluppo del Gruppo Fischer, azienda familiare di successo nata in Germania nel 1948, e che oggi festeggia il suo 75° anniversario. Fino al 1980 un'azienda di medie dimensioni focalizzata sui tasselli in nylon, negli ultimi 40 anni il Gruppo Fischer si è evoluto con successo in una multinazionale sotto la direzione del prof. Klaus Fischer, presidente e titolare, figlio del fondatore Artur Fischer. Una storia partita dal tassello S, primo fissaggio in nylon a espansione, con il Gruppo che offre oggi non solo una gamma ampia e profonda di prodotti e sistemi di fissaggio ma anche servizi per la progettazione, per la costruzione



e la manutenzione degli edifici. Oltre ai tasselli leggeri in nylon, agli ancoraggi in acciaio, ai sistemi di fissaggio chimico e alle viti, la gamma comprende anche sottostrutture per facciate, sistemi di installazione per impiantistica e ambito elettrico, sistemi per il fissaggio di pannelli fotovoltaici e soluzioni FireStop per la protezione passiva dal fuoco.

www.fischer.it