

**SINDACI PERCHÉ
VENDONO I MATTONI**

**HI-TECH MISTER NASDAQ
E I CAMPIONI RITROVATI**

**LUSSO L'AMERICA
NON FA SCONTI**



www.milanofinanza.it

MILANO FINANZA

A RICHIESTA
LA GUIDA
MIFID



€3,50

Uk. £ 3,40 - Ch. fr. 8,00
Francia € 3,50

MF il quotidiano dei mercati finanziari

Classificatori

ANNO XIX - NUMERO 224 - SABATO 10 NOVEMBRE 2007

Con L'Atlante delle Banche Leader 2007 a € 4,80 (€ 3,50+ € 1,30) - Con L'Atlante delle Assicurazioni Leader 2007 a € 4,80 (€ 3,50+ € 1,30)
Con la Guida Mifid a € 8,50 (€ 3,50+ € 5,00)

Spedizione in A.P. art. 1 c.1 L. 46/04, DCB Milano

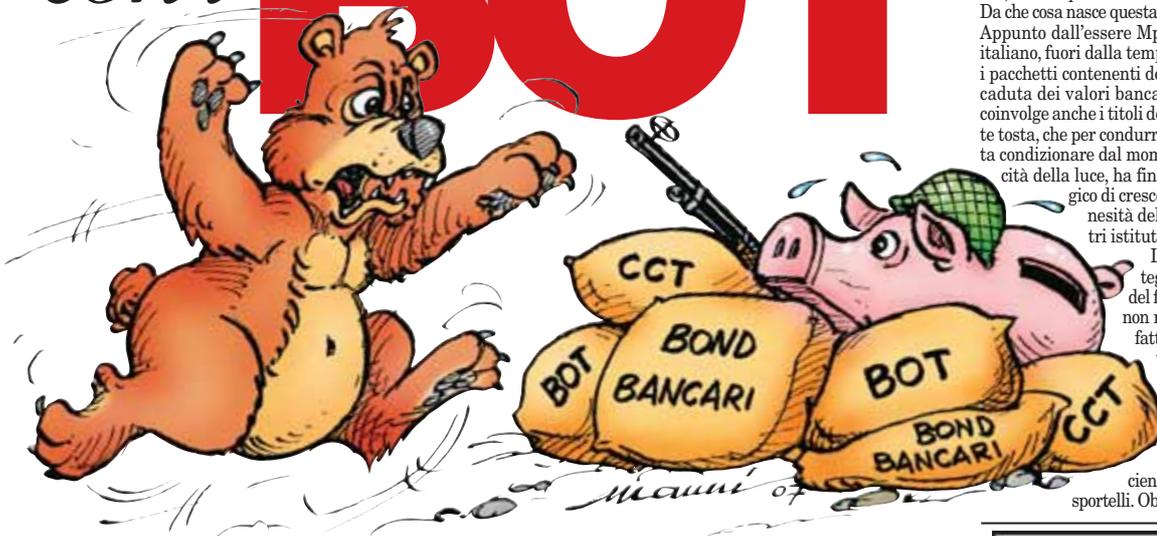
REDDITO FISSO

La crisi delle borse dà vigore alle vecchie glorie

ORSI & TORI

DI PAOLO PANERAI

Natale con i BOT



Quando al Palio del 16 agosto, nel pieno dell'esplosione della crisi subprime, **Lorenzo Bini Smaghi**, membro italiano della **Banca centrale europea** (Bce), metteva in guardia i vertici della **Banca Mps**, di cui era ospite, sulla gravità della crisi, il presidente **Giuseppe Mussari** e il direttore generale **Antonio Vigni**, pur con il rispetto dovuto al banchiere centrale, apparivano scettici. A Siena non avevano mai giocato con i pacchetti di derivati per far crescere la redditività della banca e quindi pensavano che se crisi grave era, certo non avrebbe toccato la più antica banca italiana.

È con quella tranquillità di allora, confermata dalla semestrale, che in pieno rigurgito di quella crisi, con le banche internazionali che devono denunciare perdite di miliardi e miliardi e con i titoli bancari che anche in Italia stanno cadendo pesantemente, che Mussari e Vigni hanno portato a termine il blitz per l'acquisto della **Banca Antonveneta**. Tranquilli anche di fronte all'ipotesi che il mercato valuti, come in parte sta avvenendo, eccessivo il prezzo pagato. Da che cosa nasce questa tranquillità?

Appunto dall'essere Mps, come in genere il sistema bancario italiano, fuori dalla tempesta vera, cioè quella delle perdite per i pacchetti contenenti derivati da mutui subprime. Anche se la caduta dei valori bancari in tutto il mondo, inevitabilmente, coinvolge anche i titoli delle banche italiane. Ma a Siena c'è gente tosta, che per condurre la strategia di crescita non si è lasciata condizionare dal momento difficile e con decisione, alla velocità della luce, ha finalmente risolto il suo problema strategico di crescere senza però dover rinunciare alla serenità della banca, senza doversi fondere con altri istituti ma essendo compratori.

L'ultimo treno per Yuma delle possibili integrazioni, per così dire evocando il titolo del famoso western, a Siena lo avevano perso non riuscendo gli enti locali della città, che di fatto sono gli azionisti della banca, ad accettare che la **Fondazione Monte dei Paschi di Siena** scendesse dal 58 al 30% circa per la fusione con **Capitalia**. Il giovane e brillante vertice della banca aveva così dovuto elaborare un piano di sviluppo tutto basato sul recupero di efficienza e sulla crescita attraverso l'acquisto di sportelli. Obiettivo: salire a 2.600 filiali entro il 2009.

I titoli migliori a rischio quasi zero

Dopo Mps-Antonveneta

Quanto valgono davvero le banche

INAZ
INNOVAZIONE AZIENDALE