

Gros Pietro o un "papa" straniero per la poltrona di Intesa Sanpaolo

Profumo sembra orientato a riproporre il presidente in carica nonostante le pressioni di Guzzetti che vorrebbe un milanese

DIEGO LONGHIN

«Squadra che vince non si cambia». Nella partita per la nomina dei nuovi vertici di Intesa Sanpaolo il chiacchiericcio di Sant'Ambrogio ha il suo peso. Scambi di vedute e informazioni alla prima della Scala di Milano per sondare quali sono gli umori e le ultime tendenze. Il passaggio si consumerà in primavera, ma entro la fine di gennaio i giochi saranno fatti e soprattutto i bene informati sostengono che le indicazioni di Sant'Ambrogio sono quelle che poi vengono confermate dai fatti. Indicazioni che danno come quasi certa una riconferma del tandem composto dal presidente Gian Maria Gros-Pietro e dal consigliere delegato Carlo Messina. Insomma, l'ipotesi di un'alternativa al nome del numero uno, rappresentante della torinesità della banca, sarebbe venuta meno. I rumors indicavano che Giuseppe Guzzetti, in uscita dalla presidenza della Fondazione Cariplo e dalla guida dell'Acri, avrebbe voluto individuare un nome diverso rispetto a quello di Gros-Pietro, attuale inquilino del grattacielo. Si era parlato del vice di Gros-Pietro, Piero Colombo, dell'ex ministro Domenico Siniscalco, ma in realtà alla fine non si sarebbe mai individuato un possibile competitor di Gros-Pietro. Anche perché alla fine non si può imputare nulla al presidente che, tra l'altro, ha lasciato grandi spazi di manovra a Messina, appoggiando la strategia del consigliere. E lo stesso Messina perché dovrebbe voler far saltare chi lo ha lasciato lavorare in tranquillità? Poco meno di un mese fa Guzzetti, che era venuto a benedire il matrimonio tra



Ai vertici
Sopra l'ad Messina con Gros Pietro
Accanto: Profumo, primo azionista

L'attuale numero uno può contare anche sul sostegno del consigliere delegato Carlo Messina

Fondazione Crc e Fondazione Crc Bra, aveva indicato il presidente della Compagnia di San Paolo, Francesco Profumo, come erede al timone dell'Acri. Un'uscita che aveva stupito molti. Guzzetti è considerato uno dei massimi strateghi nelle partite che portano al rinnovo dei vertici finanziari italiani, di

solito però gioca a carte coperte. Perché spendersi su Profumo con così tanto anticipo, visto che il suo incarico scadrà comunque in primavera? A meno che - sottolineavano i dietrologi - Guzzetti abbia già ottenuto rassicurazioni sulla partita di rinnovo dei vertici di Intesa Sanpaolo da parte dello stesso

numero uno della Compagnia, uno dei principali azionisti della banca. Profumo non ha mai toccato l'argomento. O meglio. Non ha mai detto se ci sono stati contatti con le altre fondazioni e ha aggiunto: «Sono informazioni sensibili. I tempi sono ancora lunghi, avremo tempo di ragionare nei prossimi mesi».

In realtà Profumo non sembra aver proposto nomi alternativi rispetto al tandem e, soprattutto, sul presidente Gros-Pietro. Difficile per Profumo e per la Compagnia spondere un insediamento di un nuovo consiglio di amministrazione di Intesa Sanpaolo senza un presidente espressione della gamba torinese dell'istituto di credito nato dalla fusione di Banca Intesa e Sanpaolo più di dieci anni fa. Sarebbe complicato in un momento in cui la città è in difficoltà e, soprattutto rispetto a Milano, corre ad una velocità diversa. La banca comunque rappresenta una parte importante di Torino e il progetto del polo assicurativo è un elemento che non va sottovalutato. Insomma, avere un presidente di fuori, soprattutto milanese, sarebbe da un punto di vista di immagine mal sopportato. Piuttosto che sia straniero del tutto, nel senso di un vero "papa straniero". Non solo non torinese e milanese, ma proprio non italiano. Ipotesi su cui si è anche ragionato nelle ultime due settimane, ma la strada del papa straniero non sembra convincere. «C'è un 5 per cento di possibilità - dicono i bene informati - il 95 per cento indica una riconferma di tutti e due». Gros-Pietro avrebbe giocato bene le sue carte, anche in questa partita. Non agitandosi più di tanto e sapendo che alla fine la riconferma di un presidente e di un consigliere che hanno prodotto buoni numeri e soddisfatto gli azionisti sarebbe stata naturale. E alla fine è probabile che anche Guzzetti, che ha bene in mente i riti della vecchia dicci, farà capire che si tratta della scelta migliore, della scelta che aveva in testa fin dall'inizio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Intervista

Boccardo: "Il miracolo delle piccole tlc alleate: già un milione di clienti"

STEFANO PAROLA

«Il nostro mercato è potenzialmente infinito, perché la tecnologia è un susseguirsi di evoluzioni. Ci sarà sempre bisogno di noi», spiega Enrico Boccardo, presidente dell'azienda piemontese Bbbell e da alcune settimane anche numero uno della Coalizione Fixed wireless access. Quest'ultima è un'alleanza tra 60 imprese italiane (o ad azionariato prevalentemente italiano), che si occupano di portare il segnale internet senza fili anche nelle zone remote e di vendere il servizio a famiglie e imprese. Oltre a Bbbell, le altre

realtà piemontesi che ne fanno parte sono Il: si va dalle torinesi Topix, Advantec, Ica-Net e Iccom alle cuneesi Elsynet e Informatica System, passando per la Città studi di Biella, la vercellese Hal Service, le alessandrine Lan Service e Mavian Max, la verbanese Emisfera. «Vogliamo dare voce a un gruppo di realtà che Messe insieme hanno un fatturato di 3 miliardi e oltre mille addetti», dice Boccardo.

Presidente, la coalizione fa arrivare il web anche nelle aree in cui i grandi operatori non sono interessati a fare business. È una sfida improba?
«Tutt'altro. Finora abbiamo



Presidente. Boccardo (Bbbell)

“ In Piemonte siamo in dodici: la scelta di portare il segnale di Internet senza fili anche nelle zone remote si è rivelata centrata. E in futuro... ”

connesso più di un milione di famiglie, un numero in crescita del 21 per cento. Siamo in grado di portare sia la banda larga che quella ultralarga non sono in aree montane e collinari, ma anche in zone industriali. Lavoriamo sulle cosiddette aree grigie o bianche e diamo risposte a una società le cui esigenze sono in aumento costante».

Perché voi ce la fate e i "big" delle telecomunicazioni no?

«Per due fattori: il costo dei nostri impianti è relativamente basso e siamo in grado di essere molto veloci nell'attivazione delle linee. I grandi gruppi hanno obiettivi diversi, non si buttano su un mercato rischioso come questo. Noi siamo stati bravi perché ci abbiamo creduto e siamo stati visionari. Se guardo alla mia azienda, la Bbbell, abbiamo realizzato il primo impianto a La Loggia nel 2006, capendo già allora che questo settore aveva grandi potenzialità».

Oltre a creare infrastrutture le vostre aziende forniranno sempre più servizi?

«Siamo prima di tutto fornitori di connettività. Poi ognuna delle aziende della coalizione offre ciò

che crede, dai centralini virtuali alla videosorveglianza, fino ai servizi di conservazione elettronica. Ma per fare tutto questo, resta fondamentale garantire una connessione stabile e veloce».

L'obiettivo finale è superare il digital divide?

«Oggi quell'espressione riguarda servizi che voglio e che per qualche motivo non posso avere. Non è più una questione di essere connessi o no, bensì di seguire l'evoluzione della tecnologia. Se qualche anno fa bastava l'Adsl, ora imprese e famiglie hanno bisogno di connessioni sempre più veloci, perché stiamo viaggiando verso la cosiddetta "Giga society"».

Per questo dice che ci sarà sempre bisogno anche di voi piccoli operatori?

«Oggi l'evoluzione tecnologica ci costringe a cambiare le nostre apparecchiature ogni 4-5 anni, proprio perché le persone hanno bisogno di maggiore velocità di connessione. Ecco perché il nostro comparto continua a crescere ogni anno a doppia cifra».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

