

IL GRUPPO ROMANO DI COSTRUZIONI SALE AL 15% DEL GENERAL CONTRACTOR INVESTENDO 120 MILIONI

# Impregilo, Salini studia il contropatto

Entro febbraio sarà presentato il piano d'integrazione. È scontro aperto con i Gavio sul futuro assetto della società

DI MANUEL FOLLIS  
E ANDREA MONTANARI

**D**opo nuovi e ripetuti acquisti di azioni sul mercato, il gruppo romano Salini Costruttori è arrivato a possedere il 15% di Impregilo (60,4 milioni di titoli) per una spesa totale di 120 milioni. Una soglia che al momento non sarà incrementata e

dall'ad Pietro Salini mette con le spalle al muro la galassia Gavio che attraverso Argo Finanziaria ha portato a 3,6 euro per azione l'offerta per l'acquisto delle quote degli altri pattisti di Igli.

Adesso scatta la vera corsa di Salini e dei Gavio per conquistare la compiacenza di Fondiaria-Sai e di Autostrade per l'Italia. E se gli imprenditori di Tortona, essendo imbrigliati dal patto Igli, non possono comprare liberamente titoli, i costruttori romani, che invece hanno questa facoltà, giocano la carta del piano industriale di integrazione con Impregilo da presentare tra gennaio e febbraio. Tantopiù che i Ligresti e i Benetton sarebbero pronti a valutare la proposta targata Salini e pure il management del general contractor potrebbe

aprire al confronto. I costruttori romani, inoltre, puntano a conquistare la fiducia dei fondi azionisti di Impregilo per arrivare, in vista dell'assemblea 2012, alla costituzione di un contropatto. Le opzioni a loro disposizione sono

## Finmeccanica perde la partita degli aerei militari in Giappone

■ Non sarà Finmeccanica a dotare l'aeronautica giapponese di nuovi aerei militari. Il governo di Tokyo ha infatti optato per la caccia F-35 Lightning II prodotto dalla Lockheed Martin a discapito dell'F-18 Super Hornet della Boeing e dell'Eurofighter Typhoon, consorzio partecipato dal gruppo Finmeccanica (21%) e da Bae Systems. A dare l'annuncio è stato ieri il ministro della Difesa Yasuo Ichikawa, che ha così confermato le ultime indiscrezioni: nei giorni scorsi si erano infatti rincorse voci su una possibile sconfitta di Finmeccanica in Giappone. Adesso è ufficiale: il gruppo guidato da Giuseppe Orsi ha mancato la commessa da 4 miliardi di dollari. L'F-35, ha spiegato Ichikawa, «è adatto per affrontare le mutevoli situazioni sulla sicurezza ed è stato scelto principalmente per le sue elevate prestazioni». Il Giappone nel complesso ha deciso di acquistare 42 caccia F-35 invisibili

ai radar con una commessa che, includendo anche i servizi di manutenzione e i pezzi di ricambio, potrebbe lievitare fino al valore di 10 miliardi di dollari. La decisione è arrivata in un momento di grande incertezza nell'area, considerando la scomparsa di Kim Jong-il, leader di una Corea del Nord dotata di potenziale offensivo atomico, e tenendo conto del fatto che la Cina sta lavorando alla realizzazione del caccia J-20 Stealth Fighter, a ulteriore conferma dell'attivismo di Pechino sul fronte militare. Adesso Finmeccanica spera di conquistare la commessa l'aeronautica indiana, il cui valore si dovrebbe aggirare tra i 2 e i 3 miliardi. Il titolo del gruppo intanto sembra non aver accusato il contraccolpo della sconfitta in Giappone: ieri a Piazza Affari l'azione ha guadagnato il 5,19% a 2,75 euro. (riproduzione riservata)

Gianluca Zapponini

molteplici e vanno dal lancio di un'opa su Impregilo (che però oggi è considerata una estrema ratio per l'esborso, 1 miliardo) alla fusione tra la stessa Salini e Impregilo con la vendita di Fisid (impianti) ed Ecorodovias (concessioni autostradali in Brasile). Senza tralasciare l'eventuale intesa con i Gavio per la valorizzazione del loro asset Itinera. Va, però, detto che il piano Salini è stato annunciato da tempo, ma non è ancora stato presentato ufficialmente ai soci né sono stati rivelati i dettagli. A questo punto la battaglia, che potrebbe risolversi in uno scontro finale

per il controllo di Impregilo, si farà sempre più dura e si giocherà nell'arco di pochi mesi.

**Intanto il 23 dicembre** scade l'offerta di Gavio ai pattisti di Igli. Salvo sorprese, FonSai accetterà la proposta e così Argo Finanziaria sottoporà la stessa offerta ai Benetton che avranno 60 giorni di tempo per accettare o meno. Il calendario porta dunque alla fine di febbraio, in prossimità dei termini per la disdetta del patto Igli. Fino ad allora il gruppo Gavio (sostenuto da Mediobanca) avrà tempo per studiare eventuali contromisure. Sul mercato si ritiene che lo

scenario più probabile sia il rifiuto dei Benetton alla proposta-Gavio. E c'è chi sostiene che gli industriali di Ponzano Veneto vogliono esercitare la prelazione sulla cessione di FonSai. In questo scenario Argo e Benetton arriverebbero entrambi al 15% di Impregilo, la stessa quota che oggi ha Salini. E in caso di (probabile) scioglimento di Igli, i Benetton potrebbero ricreare un nuovo patto con Salini per estromettere Gavio dal controllo di Impregilo. Mosse e contromosse che hanno effetti positivi sul titolo Impregilo che ieri ha chiuso la quarta seduta consecutiva in rialzo a 2,39 euro. (riproduzione riservata)



che rappresenta la partecipazione singola più importante nel capitale del general contractor visto che i soci del patto Igli (Benetton, Gavio e Ligresti) sommano il 29,9%. L'ultimo blitz del gruppo guidato



ALICO ITALIA PARTE CON LA VENDITA DIRETTA E CERCA RETI COMMERCIALI

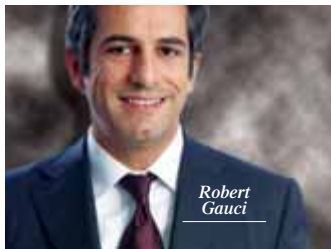
## Metlife porta le polizze sul web

DI ANNA MESSIA

**M**etlife è pronta a entrare nelle case degli italiani passando dal web. Il più grande assicuratore del mondo, che ha oltre 450 miliardi di dollari di attivi in gestione e che lo scorso anno ha messo piede in Italia in seguito all'acquisto di Alico, il ramo Vita di Aig (che controllava Alico Italia, specializzata nei servizi di employee benefit e creditor protection, e Alico Wm), ha deciso di partire con la vendita diretta di polizze utilizzando Internet (www.metlife.it) per contattare clienti, i quali potranno poi chiudere il contratto via telefono. Il primo prodotto a disposizione sarà una polizza temporanea caso morte, un prodotto piuttosto semplice da collocare via web. Poi si vedrà. Finora per distribuire prodotti assicurativi Alico Italia aveva scelto di affidarsi esclusivamente ad alleati bancari o a distributori indipendenti, tipo i broker. Oppure contattando direttamente potenziali clienti utilizzando banche dati (direct marketing). Grazie a questi accordi, tra cui figurano partnership con Compass (gruppo Mediobanca), Deutsche Bank o Santander Consumer Bank, la compagnia guidata da Robert Gauci è riuscita a crescere: mentre il resto del mercato registrava una flessione

del 15,5%, la società ha chiuso il primo semestre con premi complessivi (Vita più Danni) per circa 100 milioni di euro, in crescita del 12% rispetto dello stesso periodo dell'anno scorso. Lo sviluppo è stato favorito dal fatto che Alico Italia opera in segmenti di nicchia (quelli per esempio delle polizze temporanee caso morte o malattia) che risentono meno della crisi del risparmio. Ora per accelerare la crescita la società è pronta a esplorare nuovi canali di vendita, utilizzando appunto il web, che sarà operativo nei primi mesi del 2012. Non solo. Per rafforzare la presa sull'Italia Metlife sarebbe pronta a effettuare acquisizioni e per tale scopo ha a disposizione un budget di centinaia di milioni di euro. Va detto che la negativa congiuntura italiana ha raffreddato un po' gli entusiasmi, ma la ricerca continua: «Purché le società da rilevare rispettino i tre severi criteri di selezione che ci richiede la casa-madre», dice Gauci. L'eventuale «deve essere complementare alla nostra attività attuale», spiega l'amministratore

delegato della compagnia. Deve inoltre essere «gestibile dal punto di vista dimensionale» e infine deve garantire un «ritorno sul capitale investito superiore a quello del gruppo», che per il 2011 prevedere un utile operativo in crescita del 32% a 5,3 miliardi di dollari. «Si tratta di un esame difficile da superare», ammette Gauci. «Già in passato abbiamo analizzato alcuni dossier che non hanno superato la selezione. Ma continuiamo a guardarci intorno». Per crescere Alico Italia pensa soprattutto a reti di vendita, non necessariamente specializzate in assicurazioni, ma magari operanti in settori affini, come per esempio i comparatori online di mutui o di altri prodotti finanziari. L'ultima operazione siglata da Metlife in Francia è stata del resto l'acquisizione di Hyperassur, un sito leader sul mercato transalpino che mette appunto a confronto prodotti assicurativi. «Il gruppo punta molto sullo sviluppo di Internet e dei social network», conclude Gauci, «e anche noi stiamo lavorando in questa direzione». (riproduzione riservata)



Robert Gauci

## Dexia cede Bil ai reali del Qatar per 730 milioni

Il gruppo bancario franco-belga Dexia, sull'orlo del crack, si è impegnato a cedere il 100% della controllata Banque Internationale à Luxembourg (Bil) per 730 milioni. I compratori saranno la famiglia reale del Qatar (cui andrà il 90%) attraverso la società Precision Capital e lo Stato del Lussemburgo (10%). L'accordo definitivo sarà firmato nelle prossime settimane dopo il via libera delle autorità di controllo di Belgio e Lussemburgo e della Bce. Dalla cessione restano escluse le partecipazioni che Bil detiene in Dexia Asset Management e in Rbc Dexia Investor Services. L'operazione rientra nel piano di dimissioni annunciato da Dexia lo scorso ottobre in seguito alla grave crisi di liquidità che ha colpito il gruppo e che ha reso necessario un secondo intervento pubblico a soli tre anni di distanza dal precedente salvataggio. Il 5 dicembre scorso i governi di Belgio, Lussemburgo e Francia hanno coperto il fabbisogno di liquidità di Dexia con garanzie fino a 45 miliardi, ma sono pronti ad arrivare fino a 90 miliardi. Tali garanzie dovranno però essere prima approvate dalla Commissione europea. (riproduzione riservata)