

MATTEO DEL FANTE AMMINISTRATORE DELEGATO

«Poste, digitale e logistica I ricavi a 13,5 miliardi»

«Una super app per i pagamenti digitali. Dal 2026 dividendo a 1 euro»



Polis

Nuove attività per 700 milioni nel settore pacchi, lo sviluppo del progetto Polis



I conti

I risultati? Siamo riusciti negli anni a fare meglio di quanto prefissato

Il nuovo piano strategico prevede una crescita dell'utile netto del 20% in cinque anni, ma nella stagione 2019-2023 l'aumento è stato pari al 44%. C'è un eccesso di prudenza?

«Il piano è questo — osserva Matteo Del Fante, amministratore delegato di Poste Italiane — non sarebbe stato serio presentare una serie di indicazioni diverse. È utile però ricordare che negli anni scorsi siamo riusciti a fare meglio di quanto prefissato, grazie ai risultati perseguiti per un terzo dal lato dei ricavi e per due terzi dal lato dei costi».

Quando opererà a pieno regime la SuperApp con il digital payment wallet?

«La SuperApp è già attiva, ma in parallelo va avviata la migrazione dei nostri clienti che utilizzano le altre app di Poste, con la dovuta attenzione nell'evitare di perdere clienti nella fase di passaggio. La migrazione verso la SuperApp, con il nuovo wallet per i pagamenti e con l'accesso a tutti i servizi e prodotti di Poste, avverrà nel 2025».

Distribuirete un euro per azione dal 2026 e circa 6,5 miliardi di dividendi cumulati entro il 2028. Quale è il fattore chiave per questa politica remunerativa?

«Non c'è un fattore singolo. Agli occhi degli analisti l'azienda mantiene una sua semplicità di fondo, con diversi ambiti di attività facilmente misurabili in termini di ricavi, che arriveranno a 13,5 miliardi. Dall'altro lato è agevole dimensionare l'entità dei costi e ottenere, dunque, un quadro di immediata lettura. Aggiungerei, però, un elemento del piano che ha colpito la comunità finanziaria: i ricavi da investimento del nostro portafoglio di Btp resteranno stabili per tutto l'orizzonte del piano, passando da 2,3 miliardi a 2,5 miliardi. Un impegno assunto indipendentemente dall'andamento dei tassi».

Il piano prevede nuovi business per almeno 700 milioni di ricavi nell'area pacchi e logistica. Come farete?

«Ci sono 500 milioni di ricavi aggiuntivi nel settore pacchi e circa 300 milioni dai contratti ai grandi clienti di servizi outsourcing nella logistica. Abbiamo già clienti come Tim e Vodafone, nel caso della telefonia garantiamo, per esempio, il trasferimento di uno smartphone dal distributore al cliente finale, compresa la consegna nell'ultimo miglio. Nell'e-commerce siamo leader di riferimento, ora puntiamo a risalire la filiera di attività B2B e del mercato internazionale. In ballo abbiamo anche lo sviluppo di una joint venture nel settore immobiliare per la gestione dei pacchi e per lo sviluppo di magazzini per la logistica conto terzi, entro il mese di aprile individueremo il partner che entrerà in questa operazione che vale circa 800 milioni».

Le filiali bancarie in molte aree chiudono. Se le banche ci perdono perché per voi dovrebbe essere diverso?

«Noi rimaniamo e abbiamo

dimostrato di fare tornare i conti, riempiendo i nostri uffici con nuovi servizi. Non a caso, alla fine del piano avremo una quota del 5% del mercato delle sim telefoniche e circa il 5% nel settore dei contratti di gas e luce, un insieme di attività che sommate ai servizi del progetto Polis consentono di mantenere i nostri 13 mila uffici».

Nel 2028 avrete 2,5 milioni di clienti per l'offerta energia. Che giro di affari produrranno?

«Per scelta preferiamo indicare i margini di questa attività, ossia circa 200 milioni di euro al lordo dei costi fissi».

Sul destino di PagoPa il dg di Poste, Lasco ha ribadito che sarà il Mef a decidere cosa fare in base a un decreto. Resta che il trasferimento di PagoPa a Poligrafico e Poste ha sollevato un polverone. Ma quanto vale PagoPa? Perché è così contesa?

«Un po' sorprende anche noi, in tre ore di conference call con gli investitori nessuno si è posto il problema di PagoPa, un'attività che vale in termini di margine operativo circa 10 milioni. Nello specifico si tratta di servizi regolati, sui dati abbiamo, tra l'altro, dimostrato di garantirne la sicurezza gestendo oltre un miliardo di transazioni Spid».

L'avvicendamento alla direzione generale di Poste alimenta lo scenario che la vede gestire la privatizzazione di Poste e poi passare la mano nel 2025.

«I manager hanno una sola faccia. Reputerei impensabile presentarmi a lavorare in un'altra azienda. Assolutamente».

Andrea Ducci

© RIPRODUZIONE RISERVATA



«The Connecting Platform»

«Utile a 2,3 miliardi entro il 2028»

Nel nuovo piano al 2028 «The Connecting Platform», Poste Italiane punta a una crescita dell'utile netto a 2,3 miliardi (+4% in media l'anno), dei ricavi a 13,5 miliardi e del margine operativo a 3,2 miliardi (+3%). Quanto ai dividendi, l'aumento medio annuo della cedola dovrebbe attestarsi al 7%, con l'obiettivo di distribuire agli azionisti almeno il 65% dei profitti e oltre un euro per azione nel 2026. Nel complesso, così, nell'arco di piano la remunerazione per i soci dovrebbe ammontare a 6,5 miliardi.

Il gruppo guidato da Matteo Del Fante punta sullo sviluppo delle infrastrutture tecnologiche, su un

modello di servizio commerciale sostenuto da soluzioni digitali e sulla trasformazione della logistica. In tale ambito, è prevista anche la creazione di un'alleanza nel settore immobiliare per la quale, entro aprile, sarà scelto un partner. Per i clienti, infine, arriva una SuperApp che diventerà un punto di contatto per tutti gli utenti. Nel piano Poste punta a stipulare oltre 15 milioni di nuovi contratti fra carte, telefonia mobile e fissa, luce e gas. Il numero di clienti nell'energia, in particolare, dovrebbe passare dagli attuali 350 mila a 2,5 milioni. In Borsa il titolo ha chiuso in calo del 3,8%.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



L'amministratore delegato del gruppo Poste Italiane, Matteo Del Fante, ha presentato il piano strategico fino al 2028

I numeri

● Il gruppo ha 13 mila uffici postali sparsi sul territorio

● Gestisce 12 milioni di wallet per i pagamenti digitali

● Conta 350 mila clienti nell'energia e vuole arrivare a

2,5 milioni nel 2028

● Entro la stessa data punta a raggiungere 13,5 miliardi di ricavi e 2,3 miliardi di utile

● Nell'arco di piano mira a distribuire agli azionisti dividendi per 6,5 miliardi