



Temi di Approfondimento

ASSON^eBB

Associazione Nazionale per l'Enciclopedia
della Banca e della Borsa

N. 2 - GENNAIO 2007

PRESENTAZIONE DELL'ASSONEBB

L'ASSONEBB è nata nel 2005 a seguito della trasformazione dell'Istituto per l'Enciclopedia della Banca e della Borsa SpA, sorto nel 1972 a cura di un gruppo di banche, tra cui la Banca d'Italia. Il Presidente è il Dott. Cesare Geronzi, i Vice-Presidenti sono il prof. Francesco Carbonetti e il Cav. Franco Nobili.

Nell'arco di oltre un trentennio, sotto la guida prima del prof. Franco Piga e poi del prof. Francesco Parrillo, l'Istituto diede vita a rilevanti iniziative, sia di carattere editoriale che divulgativo e, in particolare, a diverse edizioni del "Dizionario di Banca, Borsa e Finanza".

Con l'anno in corso l'ASSONEBB ha avviato, sotto la direzione scientifica del prof. Cristiano Zazzara e l'assistenza del Comitato scientifico presieduto dal prof. Paolo Savona, un impegnativo programma scientifico. A partire dal giugno 2006, sono state inaugurate tre nuove collane di Ricerca:

- *"Rapporto semestrale sulle banche: una prospettiva europea"* (in Italiano); Frequenza: semestrale (giugno, dicembre);
- *"Case-Studies on Major European Banks"* (in Inglese); Frequenza: trimestrale (marzo, maggio, settembre, novembre);
- *"Temi di Approfondimento"* (in Italiano e Inglese), Frequenza: irregolare, cinque numeri all'anno.

La distribuzione dei lavori avverrà attraverso la rete telematica, grazie al sito web dell'Associazione: www.assonebb.it.

Il programma scientifico, inoltre, prevede le seguenti attività:

- Iniziative divulgative rivolte alla comunità bancaria, finanziaria e industriale, che si sostanzieranno in "Guest Lectures" e in un "Premio di Ricerca" in Economia dei Mercati e degli Intermediari Finanziari. Tale Premio sarà assegnato da un "Board Internazionale di Referees", presieduto dal prof. Andrea Sironi;
- Meeting "ad hoc" per il Top Management su tematiche di rilevanza strategica nel quadro bancario nazionale e internazionale. Tali incontri saranno organizzati nella forma di "Business Lunch";
- Rilancio del "Dizionario di Banca, Borsa e Finanza" che sarà rivisto nei contenuti e soggetto a continui aggiornamenti, rendendone possibile la consultazione via internet.

TEMI DI APPROFONDIMENTO

Presentazione della collana

a cura di

Cristiano Zazzara, *Direttore Scientifico ASSONEBB* (czazzara@assonebb.it)

Con la nuova collana “Temi di Approfondimento”, l'ASSONEBB intende portare all'attenzione degli operatori tematiche di particolare interesse e attualità, al fine di stimolare riflessioni all'interno della comunità finanziaria.

Gli approfondimenti avranno una frequenza irregolare, così da consentire una selezione sempre aggiornata delle questioni più rilevanti. Gli Associati (banche, assicurazioni, istituzioni e importanti società italiane) e il prestigioso Comitato Scientifico dell'Associazione, presieduto dal Prof. Paolo Savona, svolgeranno un ruolo fondamentale nella scelta di tali tematiche.

Nello stile dell'attività di ricerca dell'ASSONEBB, i temi si caratterizzeranno per un taglio fortemente *business-oriented*, in cui saranno evidenziate le implicazioni operative e di *policy* degli argomenti trattati.

ASSONEBB si augura di fornire ai lettori un ulteriore strumento operativo, che – insieme alle precedenti collane già lanciate durante il 2006 (“*Rapporto semestrale sulle banche: una prospettiva europea*” e “*Case-Studies on Major European Banks*”) – possa contribuire a comprendere le evoluzioni del mondo bancario e finanziario.

Temi di Approfondimento

**RISPARMIO E INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA IN ITALIA:
"INTERESTING AND INTERESTED"**

N. 2 - GENNAIO 2007

ASSON^eBB

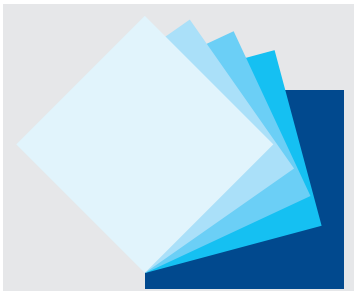
Associazione Nazionale per l'Enciclopedia
della Banca e della Borsa



**RAPPORTO ELABORATO CON INFORMAZIONI
AL 20 FEBBRAIO 2007**

INDICE

	Sintesi	11
1.	Introduzione	12
2.	Il Risparmio delle famiglie italiane: una prospettiva europea	13
2.1	Riforma del TFR e previdenza integrativa in Italia	18
	<i>Box - Il risparmio gestito in Italia: caratteristiche del mercato e principali player</i>	20
3.	Risparmio, intermediazione creditizia e “banking geography”	22
3.1	Le caratteristiche economiche delle regioni italiane	22
3.2	La presenza sul territorio delle grandi reti bancarie	26
	3.2.1 Le quote di mercato dei principali gruppi bancari italiani	26
	3.2.2 Le reti di banche straniere	27
	3.2.3 Concentrazioni e politica antitrust	28
	3.2.4 Il fenomeno del credito cooperativo	29
4.	Considerazioni conclusive	30
	Bibliografia	31
	Appendice	32

**Autori:****Cristiano Zazzara***Direttore Scientifico (curatore)*

ASSONEBB

(czazzara@assonebb.it)

Patrizio Armeni*Ricercatore ASSONEBB*

(parmeni@assonebb.it)

Francesco De Marco*Ricercatore ASSONEBB*

(fdemarco@assonebb.it)

Daniele D'Ottavio*Ricercatore ASSONEBB*

(ddottavio@assonebb.it)

RISPARMIO E INTERMEDIAZIONE FINANZIARIA IN ITALIA: "INTERESTING AND INTERESTED"*

Sintesi

Il risparmio delle famiglie costituisce una risorsa chiave per il sistema economico. In Italia, le famiglie si caratterizzano per una solida posizione finanziaria, espressione di ingenti attivi (i risparmi, appunto) e di un contenuto indebitamento. La struttura dei risparmi delle famiglie italiane sta comunque cambiando in questi ultimi anni, sulla scia della maggiore consapevolezza dei risparmiatori e dei cambiamenti in atto nei mercati finanziari [cfr. BNL/Centro Einaudi (2006)]. La recente tendenza alla liberalizzazione dei mercati sta contribuendo a modificare l'attitudine al risparmio delle nostre famiglie, con importanti conseguenze per gli intermediari finanziari, pronti a soddisfare le esigenze dei risparmiatori e a trovare, nel contempo, nuove opportunità di business.

Nel presente lavoro si analizza la composizione del risparmio delle famiglie italiane, valutando le differenze rispetto alle controparti europee. Inoltre, si focalizza l'attenzione sulla relazione tra il risparmio e l'intermediazione finanziaria, con particolare riguardo al più rilevante mercato del credito. La crescente presenza di intermediari esteri (europei, in particolare) rappresenta una novità nel panorama finanziario italiano, a conferma dell'attrattività e delle potenzialità del nostro mercato bancario

* Gli autori desiderano ringraziare il Comitato Scientifico dell'ASSONEBB e, in particolare, i professori Giuseppe Guarino per aver suggerito questo approfondimento di ricerca, Sandro Amorosino, Mario Comana, Rainer Masera, Marco Onado, Alberto Quadrio Curzio, Paolo Savona (Presidente) e Andrea Sironi per le preziose indicazioni fornite in occasione di una versione preliminare di questo lavoro.

1. – Introduzione

Irisparmiatori italiani continuano a caratterizzarsi per una crescente propensione alla detenzione di attività finanziarie. Con un rapporto di attività finanziarie sul PIL pari al 228% (contro una media europea del 195%) ed una crescita annuale di tale rapporto tra il 2004 e il 2005 pari al 5,2% (rispetto al 4,9% dell'area europea), le famiglie italiane dimostrano un'attenzione rilevante verso tale forma di risparmio. Ad eccezione delle obbligazioni e delle azioni, strumenti piuttosto diffusi tra i risparmiatori italiani, le altre forme del risparmio presentano bassi gradi di penetrazione. In particolare, nel mercato del risparmio gestito i prodotti assicurativi e quelli relativi alla previdenza complementare (fondi pensione) offrono le maggiori opportunità di intermediazione da parte degli istituti finanziari. La recente riforma del TFR entrata in vigore nel gennaio 2007, oltre a favorire la canalizzazione delle indennità di fine rapporto dei dipendenti verso i fondi pensione, dovrebbe indurre anche una maggiore consapevolezza nei risparmiatori italiani verso prodotti con finalità pensionistiche¹. Tale segmento di mercato sarà sicuramente caratterizzato nel futuro da una forte innovazione di prodotto da parte degli intermediari finanziari, pronti a cogliere le nuove e ampie opportunità di *business*; le banche, in particolare, per acquisire quote di mercato in tale settore dovranno innovare i loro prodotti assicurativi e previdenziali, caratterizzati attualmente da strutture piuttosto tradizionali.

Sul fronte dell'intermediazione creditizia, il contenuto livello di indebitamento delle famiglie italiane rispetto alla media europea (benché in forte crescita in questi ultimi anni) offre alle banche ampi margini di crescita per la penetrazione dei prodotti bancari. Per sfruttare tali

potenzialità, i nostri istituti di credito stanno attualmente ribilanciando lo loro presenza geografica, attraverso aperture di nuove filiali e, soprattutto, tramite operazioni di M&A nel mercato domestico. L'espansione verso regioni finanziariamente più sviluppate è infatti cruciale per attrarre nuova clientela, sia *retail* che *corporate*, mentre l'aumento delle quote di mercato a livello territoriale consente un maggiore potere contrattuale che allenta la pressione sui margini in un contesto di forte concorrenza del nostro attuale mercato. La recente costituzione del gruppo Intesa-Sanpaolo (operativo dal 2 gennaio 2007) e le annunciate fusioni (dicembre 2006) tra Banca Popolare Verona Novara & Banca Popolare Italiana e tra Banche Popolari Unite & Banca Lombarda vanno in questa direzione.

In Italia, la "*banking geography*" sta mutando non solo per la dinamicità delle nostre banche, ma anche per l'ingresso di importanti istituti stranieri (europei, in particolare) in qualità di banche regionali. Per sfruttare le potenzialità del nostro mercato, nel corso del 2006 alcuni grandi gruppi bancari europei (ABN Amro, BNP Paribas e Crédit Agricole) hanno effettuato importanti acquisizioni di primarie banche nazionali operanti in regioni ad elevato sviluppo finanziario. I forti mutamenti nel mercato dell'intermediazione creditizia in Italia renderanno il mercato sempre più competitivo e indurranno le banche a valutare attentamente le strategie di posizionamento sul territorio per valutare appieno le potenzialità offerte dal mercato. Diversificazione geografica e quote di mercato saranno fattori fondamentali per valutare eventuali operazioni di M&A nel nostro mercato bancario. Il lavoro è così strutturato. Nel prossimo paragrafo analizzeremo la composizione del risparmio delle famiglie italiane secondo una prospettiva europea; forniremo,

¹ I prodotti del risparmio pensionistico e le assicurazioni vita beneficeranno anche di vantaggi fiscali (aliquota inalterata dell'11%) rispetto ad altre forme di risparmio (aliquota che passerà dal 12,5% al 20% nel corso del 2007).

inoltre, una descrizione della recente riforma del TFR in Italia, evidenziando le potenzialità di sviluppo dei prodotti della previdenza complementare. In un apposito Box, infine, focalizzeremo l'attenzione sul mercato del Risparmio Gestito in Italia, descrivendo brevemente le caratteristiche di tale tipologia di intermediazione finanziaria. Nel paragrafo 3 ci concentreremo sulla relazione tra il risparmio e l'intermediazione creditizia, analizzando in dettaglio le caratteristiche strutturali del mercato del credito italiano e valutando il posizionamento (*market share* per numero di filiali) dei maggiori 15 gruppi bancari italiani. Particolare attenzione verrà dedicata alla valutazione delle quote di mercato dei "nuovi" gruppi bancari sorti in seguito alle recenti operazioni di *M&A*, che hanno coinvolto sia istituti italiani che stranieri. Nel paragrafo 4 proporrò alcune considerazioni conclusive.

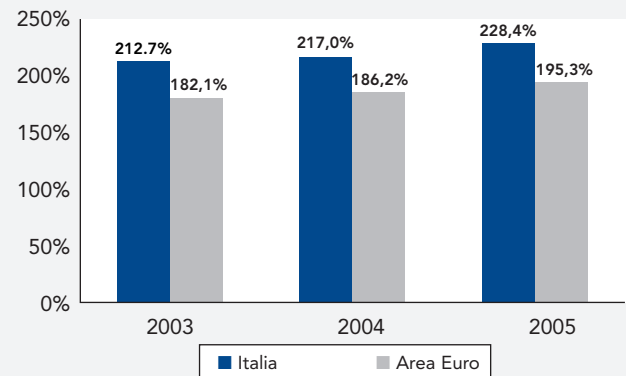
2. – Il Risparmio delle famiglie italiane: una prospettiva europea²

Le famiglie rappresentano una componente importante del portafoglio delle banche italiane, nonché di quelle dell'area Euro: esse continuano a contare per oltre un terzo del totale delle attività. È dunque fondamentale analizzare l'evoluzione nel tempo delle scelte delle famiglie in materia di destinazione del proprio risparmio³ per apprezzare le potenzialità ancora inesprese del mercato italiano rispetto a quello europeo; è altresì cruciale valutare l'andamento temporale del loro stato di salute finanziaria nell'ottica di un'oculata gestione degli impieghi e dei rischi bancari.

Analizzando l'attivo di bilancio delle famiglie italiane, è possibile notare innanzitutto una forte crescita del rapporto fra attività finanziarie detenute e Pil a fine 2005, passato da un valore di 217% nell'anno precedente a

228,4%, il più alto in Europa, registrando un progresso del 5,2%, superiore a quanto messo a segno dall'Area Euro (crescita del quoziente del 4,9% al livello del 195,3%).

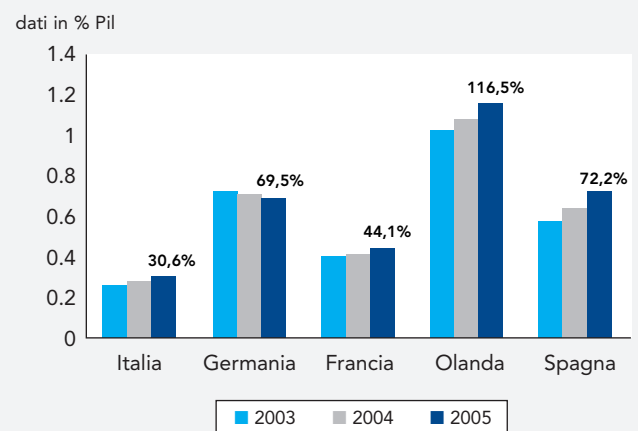
GRAFICO 1.1 – RAPPORTO ATTIVITÀ FINANZIARIE / PIL



Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Nello stesso periodo, le famiglie italiane, che in questi ultimi anni si sono maggiormente indebitate in rapporto al Pil (30,57% alla fine del 2005) seguendo le tendenze dell'Area Euro, restano comunque di gran lunga le più solide e le meno gravate di debiti in Europa, presentando quindi, in prospettiva, ulteriori margini di crescita nella domanda di mutui e, soprattutto, prestiti al consumo, data la storica maggiore propensione del debito a breve.

GRAFICO 1.2 – PASSIVITÀ DELLE FAMIGLIE ITALIANE ED EUROPEE

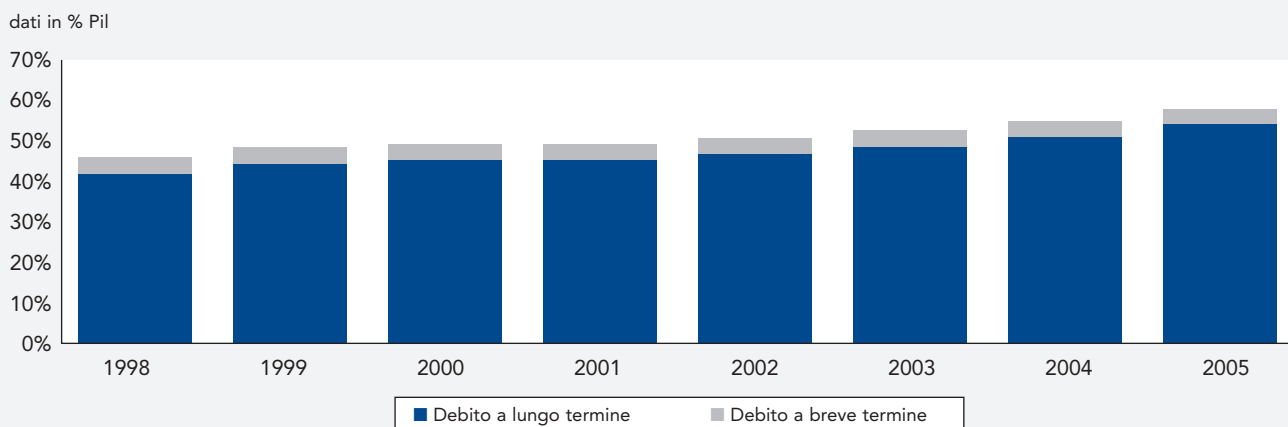


Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

² Questa sezione si basa sulle evidenze riportate in ASSONEBB (2006a).

³ I dati della contabilità nazionale evidenziano un tasso di risparmio delle famiglie in aumento nel quinquennio 2000-2005. ASSONEBB prevede (cfr. tabella A.1 in appendice) che il tasso di risparmio reale delle famiglie italiane crescerà anche nel triennio 2006-2008.

GRAFICO 1.3 – COMPOSIZIONE DEL PASSIVO DELLE FAMIGLIE EUROPEE



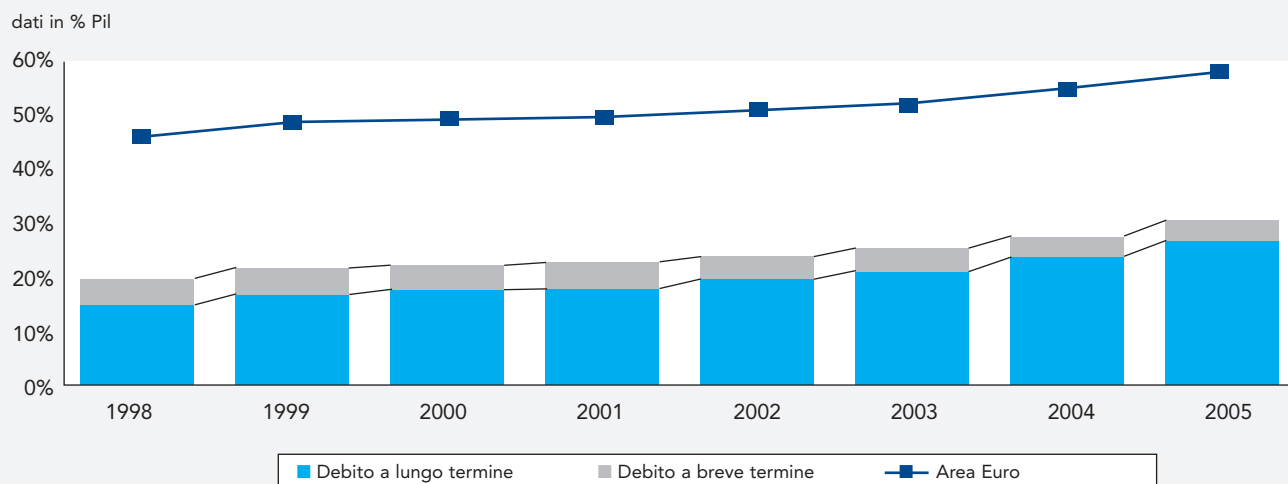
Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Analizzando, poi, la struttura del debito delle famiglie europee si nota la tendenziale riallocazione del passivo a favore di scadenze a medio – lungo termine in atto negli ultimi anni: il debito a breve termine è passato dal 4,1% del Pil nel 2000 (pesando per l'8,4% del debito totale) al 3,6% nel 2005 (con un peso pari a 6,3% sul totale), evidenziando le preferenze delle famiglie allo spostamento del passivo verso il medio e lungo termine, coerentemente con le attese di dinamiche rialziste del mercato monetario europeo.

Le famiglie italiane, pur confermando le tendenze in atto nell'Area Euro in merito alla riallocazione del portafoglio debiti verso scadenze temporali di medio e lungo termine, mostrano storicamente una maggiore quota di debito a breve sul passivo totale, che a fine 2005 ammonta al 12,27%, seppure in netto calo dal 20,79% della fine 2000. Ciononostante, le passività a breve in rapporto al Pil delle famiglie italiane sono in linea con quanto fatto registrare dalle famiglie europee (3,7% nel 2005 contro 3,6%), in una situazione di ben diverso e assai più modesto ricorso all'indebitamento in rapporto al Pil (30,57% contro 57,8% dell'Area Euro, il più alto nella sua breve storia, comunque inferiore ai livelli del 100% circa raggiunti in UK e dell'80% negli Stati Uniti).

foglio debiti verso scadenze temporali di medio e lungo termine, mostrano storicamente una maggiore quota di debito a breve sul passivo totale, che a fine 2005 ammonta al 12,27%, seppure in netto calo dal 20,79% della fine 2000. Ciononostante, le passività a breve in rapporto al Pil delle famiglie italiane sono in linea con quanto fatto registrare dalle famiglie europee (3,7% nel 2005 contro 3,6%), in una situazione di ben diverso e assai più modesto ricorso all'indebitamento in rapporto al Pil (30,57% contro 57,8% dell'Area Euro, il più alto nella sua breve storia, comunque inferiore ai livelli del 100% circa raggiunti in UK e dell'80% negli Stati Uniti).

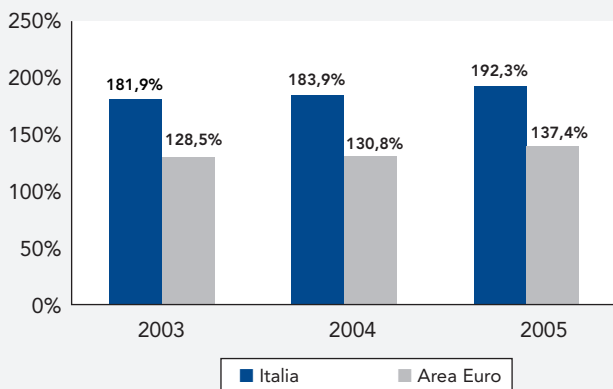
GRAFICO 1.4 – COMPOSIZIONE DEL PASSIVO DELLE FAMIGLIE ITALIANE



Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

Conseguentemente, il rapporto tra attività finanziarie nette e Pil è aumentato nel 2005, attestandosi al 192,3%, in crescita del 4,5% rispetto al 2004 (contro un livello del 137,4% nei paesi della moneta unica), confermando che il progresso dell'attivo di bilancio ha più che compensato il corrispondente sviluppo dell'indebitamento nello stesso periodo.

GRAFICO 1.5 – RAPPORTO ATTIVITÀ FINANZIARIE NETTE / PIL



Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

La marcata crescita della parte attiva del portafoglio delle famiglie italiane, così come di quelle europee nel biennio 2004-2005 è da imputare principalmente all'espansione degli investimenti in azioni da una parte e in strumenti assicurativi e fondi pensione dall'altra, che hanno fatto registrare in Italia una crescita an-

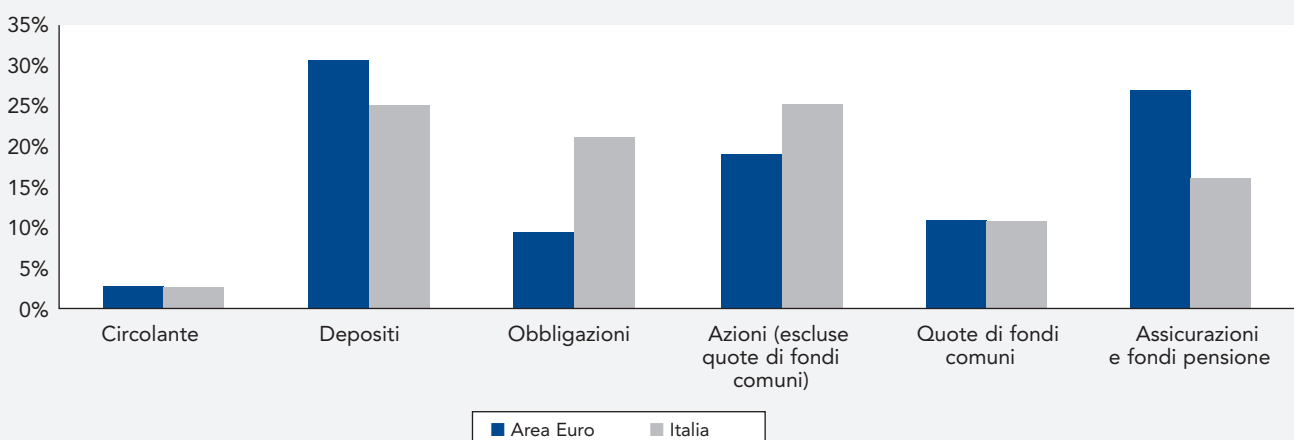
nua rispettivamente del 10,9% (contro il 10,4% europeo) e dell'8,9% (contro il 6,52% dell'Area Euro), mentre c'è stata una flessione degli investimenti obbligazionari (-5,1%) e una sostanziale stabilità dei depositi e della liquidità.

Nel 2005, il rapporto tra investimenti azionari e Pil si è attestato all'80,3% (72% nel 2004 e 72,3% nel 2003), mentre la quota delle attività finanziarie allocate in strumenti assicurativi e fondi pensione in rapporto al Pil è stata pari al 36,1% (33,1% nel 2004 e 30,7% nel 2003), mostrando sviluppi e riflessi positivi per le attività delle banche a più alto valore aggiunto.

I depositi bancari e la liquidità restano gli *assets* preferiti dalle famiglie italiane con una quota sul Pil pari al 61,6%, in crescita del 3,5% rispetto al 2004, mentre l'obbligazionario flette al 46,8% di fine 2005 contro il 49,3% dell'anno precedente.

A seguito di ciò, è avvenuta negli ultimi anni una riallocazione del portafoglio delle attività finanziarie detenute dalle famiglie italiane verso gli investimenti del comparto azionario e assicurativo che hanno offerto i maggiori rendimenti⁴, ricoprendo un peso sempre crescente nel portafoglio finanziario (cfr. *Box* sul mercato del Risparmio Gestito in Italia).

GRAFICO 1.6 – COMPOSIZIONE DELL'ATTIVO DELLE FAMIGLIE: ITALIA VERSUS EUROPA

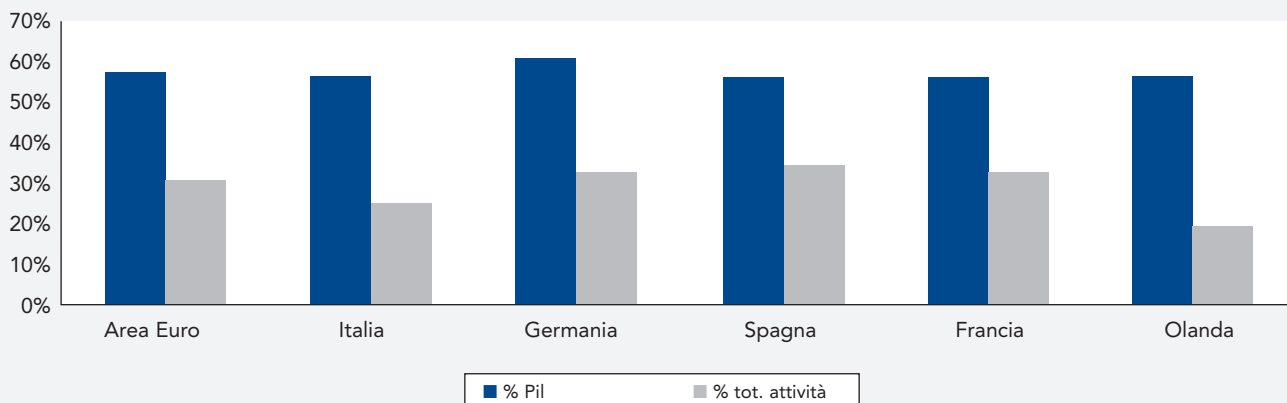


* Dati al 2005

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat e Datastream™.

⁴Secondo le evidenze fornite dall'ABI (2007), al novembre 2006 le attività di natura previdenziale delle famiglie italiane continuano a registrare una forte crescita. In particolare, si segnalano le riserve assicurative ramo vita (+18,7% su base annua) e i fondi pensione e i PIP (+4,6%).

GRAFICO 1.7 – COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO DELLE FAMIGLIE EUROPEE: DEPOSITI



* Dati al 2005.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat e Datastream™.

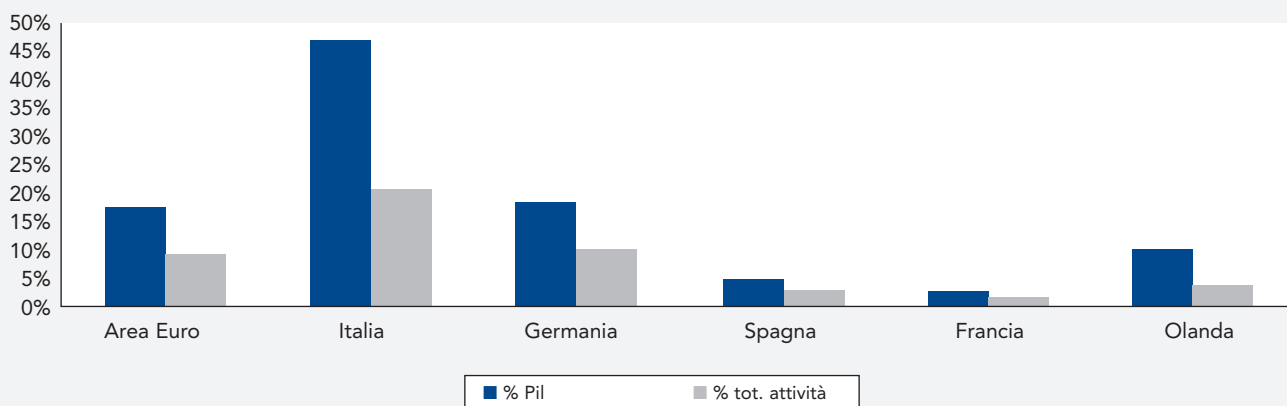
Analizzando nel dettaglio le singole componenti delle attività delle famiglie, per apprezzare la destinazione del risparmio in Italia, anche con riferimento alle tendenze in atto nell'Area dell'Euro, è possibile notare innanzitutto che i depositi bancari delle famiglie italiane presentano un grado di penetrazione solo leggermente inferiore a quello europeo (56,3% del Pil contro il 57,8% dell'Area Euro al 2005), in linea con quello di Francia, Spagna e Olanda, pur ritagliandosi una minore quota del portafoglio finanziario (25% contro 31% europeo). Per quanto riguarda la composizione del portafoglio, la quota destinata ai depositi più imponente si conferma essere detenuta dalle famiglie spagnole (34,5% sul totale delle attività in portafoglio nel 2005), dalle

famiglie tedesche (33% nello stesso periodo) e francesi (33%); dal lato opposto della graduatoria si posizionano Olanda (19%) e Italia (25%).

Viceversa, gli investimenti obbligazionari registrano una penetrazione nettamente superiore in Italia (46,83% del Pil contro il 17,6% dell'Area Euro), con una quota rilevante del portafoglio delle famiglie italiane (21%). Seguono le famiglie tedesche con una quota di portafoglio del 9,98%; mentre i valori più bassi sono registrati in Francia (1,54%) e in Spagna (2,88%).

Gli strumenti azionari sono anch'essi molto diffusi presso le famiglie italiane, con un grado di penetrazione molto elevato (57%), di gran lunga superiore al dato europeo (36%) e a quello di Spagna, Olanda, Francia e Germania.

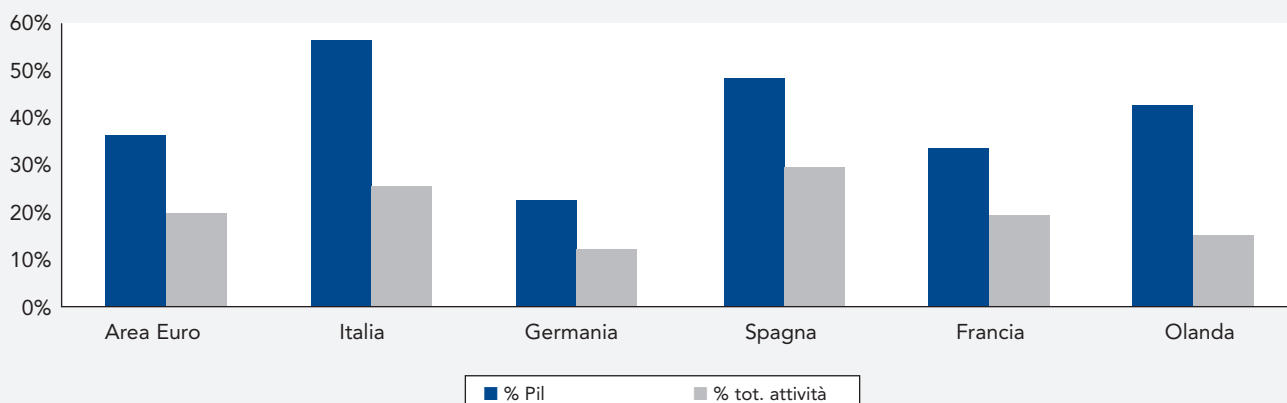
GRAFICO 1.8 – COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO DELLE FAMIGLIE EUROPEE: OBBLIGAZIONI



* Dati al 2005.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat e Datastream™.

GRAFICO 1.9 – COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO DELLE FAMIGLIE EUROPEE: AZIONI



* Dati al 2005.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat e Datastream™.

Le famiglie italiane sono molto attive anche sul fronte degli investimenti in quote di fondi comuni. Tali strumenti presentano un grado di penetrazione pari al 24% del Pil, maggiore rispetto all'Area Euro (21%), pressoché in linea con quanto fatto registrare dalle famiglie tedesche e spagnole, ritagliandosi, però, una minore quota nel portafoglio finanziario detenuto.

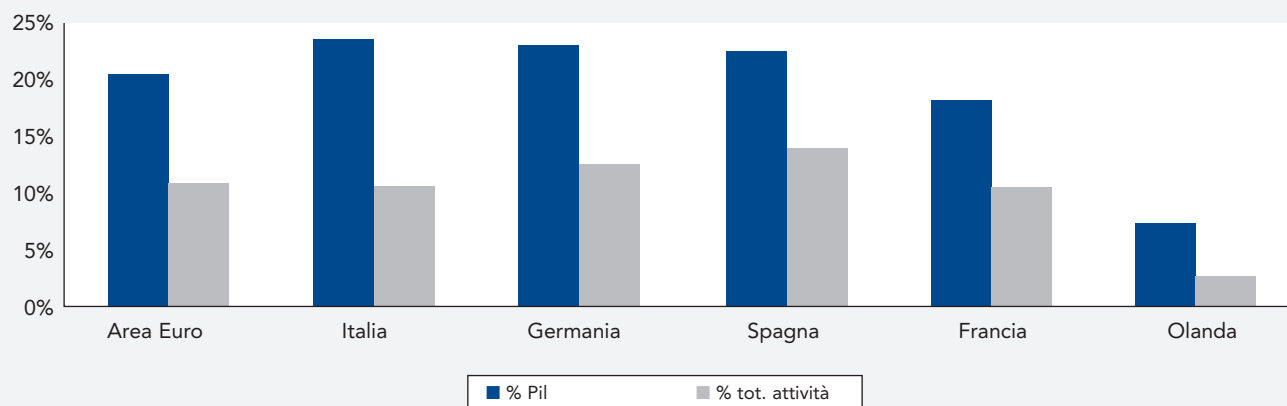
Risulta invece assai inferiore alla media europea (51,3%) il grado di penetrazione degli strumenti assicurativi e dei fondi pensione in Italia (36,07%), con una quota del portafoglio finanziario pari ad appena il 16% contro il 27% europeo.

La quota di investimenti in strumenti assicurativi e

fondi pensione si segnala in crescita in tutti i paesi analizzati eccetto che in Spagna (13,85%) dove si mantiene pressoché stabile; l'Olanda continua a registrare una quota di portafoglio superiore pari al 58,36%. In linea con la media europea Francia (34,26%) e Germania (29,30%), più indietro la Spagna (13,85%).

In questo comparto è da ritenersi probabile una forte espansione degli investimenti nei prossimi anni, anche grazie alla recente riforma del TFR; le potenzialità inesprese dal mercato italiano saranno con molta probabilità fonte di nuove opportunità per il settore bancario, così da colmare il gap che separa l'Italia dai paesi finanziariamente più sviluppati.

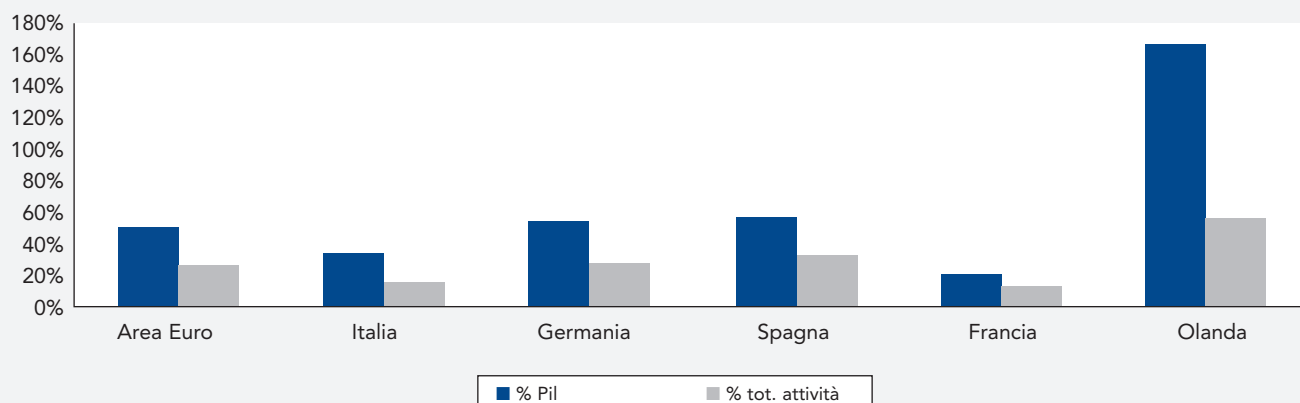
GRAFICO 1.10 – COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO DELLE FAMIGLIE EUROPEE: QUOTE DI FONDI COMUNI DI INVESTIMENTO



* Dati al 2005.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat e Datastream™.

GRAFICO 1.11 – COMPOSIZIONE DEL PORTAFOGLIO DELLE FAMIGLIE EUROPEE: PRODOTTI ASSICURATIVI E FONDI PENSIONE



Note: il grafico mostra il rapporto tra il totale degli strumenti assicurativi e fondi pensione presenti nel portafoglio delle famiglie e, rispettivamente, il Pil e il totale delle attività detenute.
* Dati al 2005.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Eurostat.

2.1 – Riforma del TFR e previdenza integrativa in Italia

Secondo quanto previsto dalla nuova manovra finanziaria, dal 1° gennaio 2007 è entrato in vigore il D.lgs 252/2005 che prevede la riforma della previdenza complementare. La riforma individua il soggetto al quale verrà devoluto il TFR (Trattamento di Fine Rapporto), operando una distinzione tra piccole imprese (quelle con meno di 50 dipendenti, ovvero il 99,5% del tessuto imprenditoriale italiano) e grandi imprese (circa 23 mila aziende).

Il trattamento di fine rapporto è la somma che viene corrisposta dal datore di lavoro al lavoratore al termine del rapporto di lavoro dipendente. Il TFR è, oggi, un prestito obbligatorio dei lavoratori alle imprese che si determina accantonando per ciascun anno di lavoro una quota pari al 6,91 % della retribuzione lorda.

Gli importi accantonati sono rivalutati, al 31 dicembre di ogni anno, con l'applicazione di un tasso costituito dall'1,5% in misura fissa e dal 75% dell'aumento dell'indice dei prezzi al consumo ISTAT.

Dal 1° gennaio al 30 giugno 2007, quasi 11 milioni di lavoratori dipendenti del settore privato dovranno decidere dove trasferire la quota annua del TFR futuro (quello maturato fino alla data di esercizio dell'opzione resta accantonato presso il datore di lavoro e sarà liquidato alla fine del rapporto di lavoro con le rivalutazioni di legge) sia con modalità esplicite che tacite:

- *nel primo caso*, attraverso una dichiarazione scritta indirizzata al proprio datore di lavoro, il lavoratore potrà scegliere di destinare il TFR futuro ad una forma pensionistica complementare (i fondi pensione chiusi negoziali⁵, i fondi pensione aperti⁶, i piani pensionistici individuali o PIP dove le compagnie assicurative hanno un vantaggio distributivo e i fondi pensione preesistenti), oppure mantenere il TFR futuro presso il datore di lavoro. In tale ipotesi, per i lavoratori di aziende con più di 50 dipendenti, l'intero TFR è trasferito dal datore di lavoro al Fondo apposito gestito, per conto dello Stato, dall'INPS. Per le imprese più piccole, più di 4 milioni, il TFR rimarrà in azienda;

⁵ Fondi che nascono da contratti o accordi collettivi o regolamenti aziendali che individuano i soggetti ai quali il fondo si rivolge, con la gestione dei contributi affidata a S.g.r, compagnie di assicurazione, banche e SIM.

⁶ I fondi aperti, invece, sono istituiti e gestiti direttamente da banche, Sim, compagnie di assicurazione e S.g.r., costituendo un patrimonio separato ed autonomo finalizzato esclusivamente all'erogazione delle prestazioni previdenziali.

- *nel secondo caso*, invece, se entro il 30 giugno 2007 il lavoratore non esprimerà alcuna indicazione relativa alla destinazione del TFR (silenzio-assenso), il datore di lavoro dovrà automaticamente trasferirlo alla forma pensionistica collettiva prevista dagli accordi o contratti collettivi, anche territoriali (fondi negoziali) o ad altra forma collettiva individuata con un diverso accordo aziendale, se previsto. In caso di conferimento tacito del TFR alle forme di previdenza complementare, il decreto legislativo 252/05 prevede che l'investimento avvenga nella linea a contenuto più prudenziale, in modo da garantire la restituzione del capitale e rendimenti comparabili al tasso di rivalutazione del TFR, con commissioni di gestione più basse rispetto ad altri piani finanziari (nel 2005 i costi di gestione dei fondi pensione negoziali in media ammontavano allo 0,5% del patrimonio di fine esercizio).

Con la riforma, è probabile che in un orizzonte temporale di cinque anni la previdenza complementare decollerà in Italia, crescendo a tassi superiori a quelli storici, fornendo un'importante opportunità di business per banche e assicurazioni; da un lato, infatti, a regime e al netto di sorprese, gli investimenti in forme pensionistiche integrative non solo prevedono una deducibilità dei versamenti, ma anche una aliquota di tassazione dei rendimenti (l'11%) decisamente più bassa di quella sulle rendite (che salirà al 20% dall'attuale 12,5%), a fronte di un prezzo da pagare in termini di minor liquidabilità di questo "investimento" rispetto a strumenti alternativi (titoli di Stato, azioni, fondi comuni ed Etf).

Dall'altro, il pubblico sarà maggiormente consapevole delle incertezze legate all'entità delle pensioni fu-

ture, con il risultato di un incremento della penetrazione dei prodotti con finalità pensionistiche e l'aumento dei contributi versati anche per effetto della devoluzione del TFR⁷. Secondo il Governo italiano, nel 2007/2008 circa 8 miliardi di euro dovrebbero essere allocati nei fondi pensione su circa 19 miliardi totali di trasferimenti relativi al TFR.

La riforma dovrebbe fornire un forte impulso al mercato italiano dei fondi pensione e degli strumenti assicurativi con finalità pensionistiche, consentendo di allinearci alla media europea (nel 2005, solo il 16,04% del portafoglio delle famiglie italiane è stato allocato in queste attività contro il 27,22% europeo, con investimenti che hanno rappresentato solo il 36,07% del Pil contro il 51,29% dell'Area Euro).

Anche se il lavoratore avrà di fronte a sé la scelta di destinare la quota annua del TFR a diversi strumenti finanziari, che includono anche contratti di assicurazione sulla vita con finalità pensionistica (PIP) stipulati con imprese di assicurazione, si ritiene che le maggiori opportunità di sviluppo per le banche si concentrino nei fondi chiusi negoziali, dove sono già ben posizionate, e nei soli fondi pensione aperti a cui aderiscono i datori di lavoro, in quanto altrimenti il lavoratore non potrà avere accesso ai contributi del datore di lavoro stesso. Si stima che a seguito della riforma i fondi pensione chiusi negoziali beneficeranno della maggiore quota di mercato; infatti, i rapporti ravvicinati con i sindacati e i più bassi costi di gestione potrebbero garantire una penetrazione prossima al 70%; non a caso il 74% dei lavoratori italiani può già accedere ai fondi negoziali chiusi in virtù di accordi con i datori di lavoro e i sindacati.

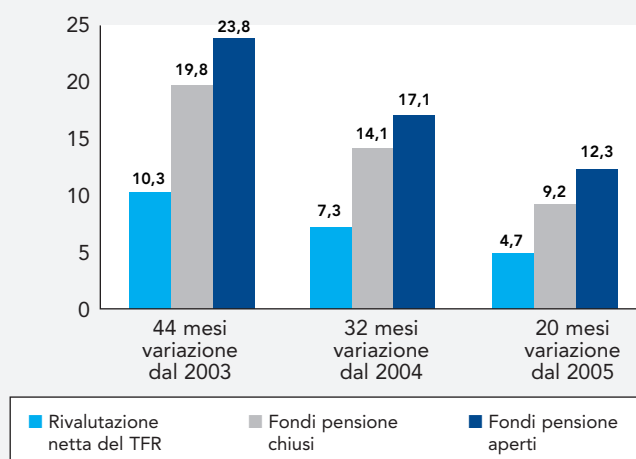
⁷ Al 30 giugno 2006, gli iscritti ai 43 fondi pensione negoziali esistenti sono solo 1,183 milioni su un bacino potenziale di 12,981 milioni, con 8 miliardi circa di risorse in gestione di cui il 64% appannaggio di S.g.r.; sono oltre 3 milioni, invece, gli aderenti dell'intero settore della previdenza complementare; l'età media degli iscritti ai fondi di nuova istituzione è di 43 anni e solo il 6,5% degli aderenti ha meno di 30 anni, mentre più del 25% ha già raggiunto i 50 anni (*Fonte: Covip*).

Inoltre, stimiamo che le nuove *guidelines* che la COVIP ha emanato il 3 novembre 2006 – e con cui regola d'urgenza la materia della previdenza integrativa enfatizzando la trasparenza e la comparabilità dei costi –, oltre alla *portabilità delle posizioni*⁸ che dovrebbero indurre maggiore competizione tra gestori, non genereranno una riduzione dei margini per banche e assicurazioni, pur rappresentando una potenziale minaccia. Inoltre, non sono state previste esplicite garanzie di rendimento dei fondi pensione diversi da quelli negoziali.

Infine, secondo i dati della COVIP, il bilancio delle performance dei fondi pensione negoziali in questi anni ha confermato ciò che era prevedibile, e cioè che portafogli gestiti a basso costo con un profilo di

rischio estremamente contenuto possono facilmente battere la rivalutazione del TFR anche su periodi non lunghi⁹.

GRAFICO 1.12 – RENDIMENTI A CONFRONTO (valori in %)



Fonte: COVIP (dati al 31/8/2006).

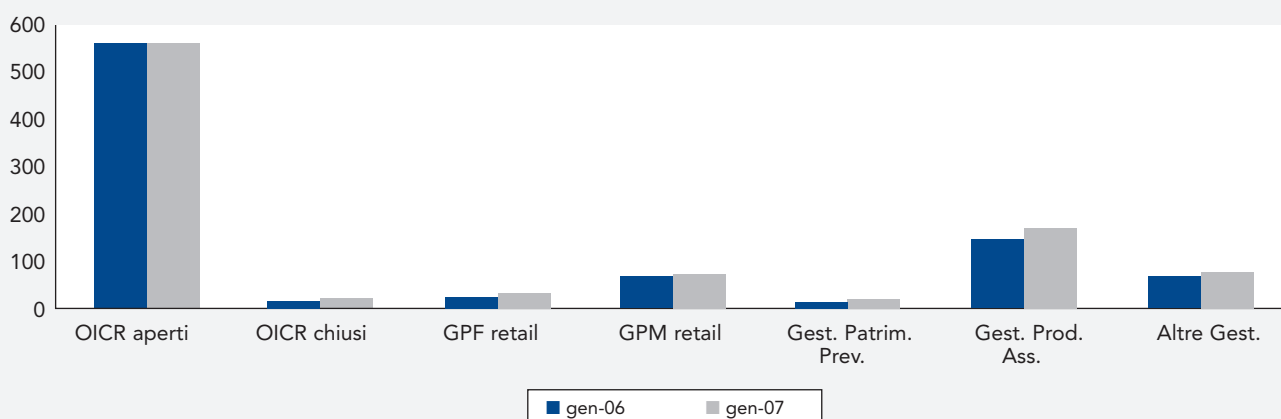
BOX – IL RISPARMIO GESTITO IN ITALIA: CARATTERISTICHE DEL MERCATO E PRINCIPALI PLAYER

1. – La composizione del Risparmio gestito

Al 31 gennaio 2007, il patrimonio netto dell'industria del Risparmio Gestito ha superato la soglia dei 946 miliardi di euro. Secondo ASSOGESTIONI (2007), la distribuzione del patrimonio gestito netto resta invariata rispetto alle rilevazioni di fine anno. Gli **OICR aperti**, nonostante i deflussi registrati nel

GRAFICO A – LA COMPOSIZIONE DEL RISPARMIO GESTITO IN ITALIA

(Stock di patrimonio netto, valori in miliardi di euro)



Fonte: nostra elaborazione su dati Assogestioni (2007). Dati aggiornati al 31 gennaio 2007.

⁸ Tale principio è inteso quale possibilità per l'iscritto di trasferire nel tempo dopo due anni dalla prima adesione, senza penalizzazioni, la posizione maturata da una ad altra forma pensionistica.

⁹ Ricordiamo che i fondi chiusi negoziali rappresentano la destinazione automatica del TFR e dei contributi del datore di lavoro e del lavoratore in caso di silenzio assenso assumendo che il datore di lavoro abbia stipulato accordi in tal senso.

corso del 2006, rappresentano quasi il 60% dell'intero patrimonio dell'industria con 566 miliardi di euro. Le **Gestioni dei prodotti assicurativi**, con un patrimonio netto di 169,1 miliardi di euro, rappresentano la seconda destinazione del risparmio gestito, con una quota del 17,9% del patrimonio gestito totale. Seguono le **GPM retail**, con una massa netta di 69,5 miliardi di euro ed una quota del 7,3% sul totale, le **GPF retail** (massa gestita netta pari a 31,5 miliardi di euro), gli **OICR chiusi** (circa 18 miliardi di euro di massa gestita netta) e le **Gestioni di Patrimoni Previdenziali** (con un patrimonio netto di circa 16 miliardi di euro).

2. – Gli andamenti dei principali segmenti di mercato

I Fondi Comuni di Investimento¹⁰

Questo comparto sta attraversando una fase particolarmente delicata, con deflussi che continuano a ritmi sostenuti a partire dalla seconda metà del 2006. Anche le ultime rilevazioni mensili al gennaio 2007 riportano un deflusso netto di circa 5,8 miliardi di euro per l'intero mercato: quasi tutti i principali intermediari hanno fatto registrare significativi deflussi, ad eccezione di *Banche Popolari Unite* (flusso netto mensile positivo di €175,2 milioni), *Azimut* (+ €140 milioni) e *Mediolanum* (+ €81 milioni).

I maggiori *player* del comparto sono *Intesa-Sanpaolo* (massa gestita di €229 miliardi), *Unicredit* (€97 miliardi) e *CAPITALIA* (€31 miliardi), che insieme detengono una quota di mercato pari a circa il 61%.

I Prodotti Assicurativi

Al 31 gennaio 2007, la massa gestita netta di tale settore si attesta a €169 miliardi, con flussi lordi negativi pari a €740 milioni. Ad eccezione di *Intesa-Sanpaolo* (flusso positivo di €350 milioni) e delle *Assicurazioni Generali* (flusso positivo pari a €225 milioni), gli altri principali *player* hanno fatto registrare sensibili deflussi.

Il 2006 ha rappresentato un anno di flessione anche per il comparto della nuova produzione vita. Secondo l'ANIA (2007), al 30 novembre 2006, la raccolta lorda nei primi 11 mesi dell'anno è calata dell'8,7% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, attestandosi a €4.202 milioni e ritornando così ai più bassi valori del 2004. I prodotti che hanno riportato una maggiore flessione sono stati i *traditional* e gli *index-linked*; al contrario, i prodotti *unit-linked* si sono caratterizzati per un trend di crescita positivo.

I leader del settore – che insieme detengono una quota di mercato del 76% – sono le *Assicurazioni Generali* (massa gestita netta di €74 miliardi), *Intesa-Sanpaolo* (€42 miliardi) e *Monte dei Paschi Di Siena* (€11,2 miliardi).

I Prodotti Previdenziali

Nel primo mese del 2007 ritorna l'interesse dei sottoscrittori – anche se ancora in modo timido – verso le gestioni dei fondi previdenziali. Le preferenze nel segmento della previdenza complementare si indirizzano maggiormente verso i Fondi Pensione Aperti (flusso lordo mensile di €161 milioni) e le altre forme previdenziali (+ €51 milioni), mentre poca attenzione viene dedicata ai Fondi negoziali.

La gestione dei patrimoni previdenziali è ancora poco sviluppata nel nostro paese. Tuttavia, la riforma del settore previdenziale appena varata dovrebbe comportare una crescita sostenuta di tale comparto (cfr. par. 2.1 del presente documento).

I maggiori *player* del settore sono *Intesa-Sanpaolo* (tramite il gruppo *Eurizon Financia*), *Unicredit* e *Monte dei Paschi di Siena*, che insieme detengono una quota di mercato pari a circa il 58%.

3. – I principali player del mercato

Le recenti operazioni di aggregazione bancarie hanno modificato l'assetto del mercato del risparmio gestito italiano. Sulla base dei dati forniti da ASSOGESTIONI (2007), procederemo pertanto ad una aggregazione delle masse gestite degli intermediari per gruppi (considerando anche le fusioni effettuate e annunciate nel corso del 2006), fornendo il *ranking* dei primi 15 *player* del mercato.

Il nuovo gruppo *Intesa-Sanpaolo*, operativo dal 2 gennaio 2007, diventa leader del settore con una massa gestita netta di oltre €266 miliardi ed una quota di mercato di circa il 28%. Tuttavia, questa ag-

¹⁰ Fondi italiani, esteri e *roundtrip*.

TABELLA A – I PRINCIPALI INTERMEDIARI DEL RISPARMIO GESTITO IN ITALIA

(Stock di patrimonio netto, valori in milioni di euro)

INTERMEDIARI FINANZIARI	Patrimonio Gestito (Mil. euro)	Market Share
1 Intesa-Sanpaolo*	266.485	28,2%
2 Assicurazioni Generali	130.456	13,8%
3 Unicredit	121.689	12,9%
4 Monte Dei Paschi di Siena	41.902	4,4%
5 Banche Popolari Unite & Banca Lombarda**	41.013	4,3%
6 RAS	36.790	3,9%
7 Banca Popolare di Verona e Novara & Banca Popolare Italiana**	36.547	3,9%
8 Capitalia	34.161	3,6%
9 ARCA	32.789	3,5%
10 BNP Paribas/BNL	23.846	2,5%
11 Mediolanum	22.839	2,4%
12 Deutsche Bank	17.976	1,9%
13 Banca Popolare di Milano	16.158	1,7%
14 Credito Emiliano	15.426	1,6%
15 Azimut	13.449	1,4%

* Aggregazione effettiva dal 2 gennaio 2007. Le quote indicate e la massa gestita del Gruppo Intesa-Sanpaolo sono calcolate come mera somma delle masse gestite da Eurizon Financial Group e da Crédit Agricole-Intesa, senza tener conto dello scioglimento della partnership Crédit Agricole e Intesa (CAAM sgr) annunciata il 24 gennaio 2007.

** Aggregazioni annunciate nel dicembre 2006 ma non ancora approvate dalle rispettive assemblee.

Fonte: nostre elaborazioni su dati Assogestioni (2007). Dati aggiornati al 31 gennaio 2007.

gregazione non tiene conto dello scioglimento della partnership nel risparmio gestito tra il *Crédit Agricole* e *Intesa*, annunciato il 24 gennaio 2007¹¹. Le *Assicurazioni Generali*, grazie anche all'apporto delle attività della *Toro* (inglobate nel gruppo dopo l'Opa del dicembre scorso), salgono al secondo posto, con una quota di mercato di circa il 14%, mentre *Unicredit* si posiziona al terzo posto in termini di masse gestite, con una quota di mercato di circa il 13%.

Il mercato del risparmio gestito in Italia appare pertanto piuttosto concentrato: i primi tre intermediari hanno una *market share* superiore al 50%.

Di rilevante importanza è la posizione che assumono i nuovi gruppi delle Banche Popolari: *Banche Popolari Unite & Banca Lombarda* e *Banca Popolare Verona e Novara & Banca Popolare Italiana* (entrambe le fusioni sono state annunciate nel dicembre 2006¹²). Le due nuove entità si posizionano, rispettivamente, al 5° e 7° posto della graduatoria nazionale, con quote di mercato intorno al 4%.

¹¹ Secondo gli accordi siglati dalle due banche, Intesa rileverà il 65% della partecipazione di Crédit Agricole nella CAAM sgr.

¹² Le fusioni non sono ancora effettive; devono essere ancora approvate dalle rispettive assemblee.

3. – Risparmio, intermediazione creditizia e “banking geography”

In questa sezione analizzeremo le caratteristiche strutturali del mercato dell'intermediazione creditizia in Italia, nonché il posizionamento sul territorio dei principali gruppi bancari. In un contesto di profondo cambiamento della morfologia del sistema bancario italiano, caratterizzato sempre più da una maggiore

competizione e da un intenso processo di consolidamento, è importante valutare l'impatto di tali dinamiche sulla “*Banking Geography*” del nostro mercato.

3.1. – Le caratteristiche economiche delle regioni italiane

Le regioni italiane si caratterizzano per un evidente grado di eterogeneità su diverse dimensioni. Come risulta evidente dalla Tabella 3.1, il Nord Italia è l'area più popolata (44,9% della popolazione), quella che

TABELLA 3.1 – CARATTERISTICHE DEL MERCATO DELL'INTERMEDIAZIONE CREDITIZIA IN ITALIA
(dati aggiornati al 30 settembre 2006)

REGIONE	DATI MACROECONOMICI					DATI SULL'INTERMEDIAZIONE			DATI SULLA PENETRAZIONE			
	% Popolazione	% PIL	PIL pro-capite (dati in Euro)	Crescita reale media 2000-2005	Crescita reale 2004-2005	% Raccolta Depositi nazionale	% Impieghi nazionali	% Fondi Intermediati [(dep+imp)/Tot Nazionale]	Grado di Intermediazione Creditizia [(dep+imp) / PIL regione]	Grado di Penetrazione Creditizia (imp/Pil regione)	Grado di Penetrazione Creditizia (Famiglie)	Grado di Penetrazione Creditizia (Imprese)
Piemonte	7,4%	8,1%	27.091	0,06%	-1,61%	7,35%	6,27%	6,64%	117,2%	72,6%	22,9%	39,6%
Valle d'Aosta	0,2%	0,3%	32.971	1,10%	-0,69%	0,23%	0,11%	0,16%	79,4%	38,1%	14,9%	36,6%
Lombardia	15,8%	20,9%	32.802	0,83%	0,65%	26,70%	33,60%	31,23%	212,5%	150,0%	25,5%	69,8%
Trentino-Alto Adige	1,6%	2,1%	31.479	0,15%	0,46%	2,15%	2,37%	2,29%	156,1%	105,8%	26,4%	65,4%
Veneto	7,9%	9,3%	29.007	0,49%	-0,78%	7,82%	9,06%	8,63%	132,5%	91,3%	23,2%	57,4%
Friuli Venezia Giulia	2,1%	2,3%	27.298	0,43%	1,52%	2,50%	1,81%	2,05%	127,9%	74,2%	23,6%	42,3%
Liguria	2,8%	2,8%	25.296	0,07%	0,01%	2,50%	1,87%	2,09%	105,9%	62,2%	22,0%	30,8%
Emilia-Romagna	7,0%	8,6%	30.658	0,19%	0,70%	8,59%	8,78%	8,71%	143,9%	95,1%	24,7%	61,8%
Nord	44,9%	54,4%	30.091	0,47%	0,06%	57,86%	63,87%	61,80%	161,9%	109,8%	24,3%	58,5%
Toscana	6,1%	6,7%	23.868	0,67%	-0,29%	6,08%	7,32%	6,90%	146,6%	102,1%	24,7%	48,9%
Umbria	1,4%	1,4%	25.028	0,89%	1,06%	1,15%	1,11%	1,12%	114,9%	74,4%	24,3%	46,2%
Marche	2,6%	2,6%	30.404	1,09%	-0,01%	2,39%	2,60%	2,53%	138,4%	93,4%	25,0%	51,5%
Lazio	9,0%	11,0%	20.241	1,66%	-0,41%	13,12%	13,27%	13,22%	171,4%	112,9%	26,2%	48,4%
Centro	19,1%	21,7%	28.130	1,22%	-0,23%	22,75%	24,29%	23,76%	156,2%	104,8%	25,4%	48,8%
Abruzzo	2,2%	1,8%	17.585	-0,35%	1,24%	1,66%	1,24%	1,38%	109,2%	64,1%	22,4%	42,5%
Molise	0,6%	0,4%	15.731	0,21%	-0,27%	0,30%	0,18%	0,22%	78,3%	41,7%	16,9%	29,9%
Campania	10,0%	6,3%	16.113	0,67%	-1,68%	5,44%	2,94%	3,80%	85,4%	43,3%	21,4%	28,3%
Puglia	7,1%	4,6%	16.815	0,17%	-0,43%	3,82%	2,38%	2,87%	89,4%	48,6%	22,5%	24,0%
Basilicata	1,0%	0,7%	15.612	0,17%	0,41%	0,47%	0,26%	0,34%	67,2%	34,6%	15,8%	25,8%
Calabria	3,5%	2,2%	16.176	0,72%	-2,14%	1,34%	0,75%	0,95%	61,2%	31,6%	17,2%	16,5%
Sicilia	8,7%	5,7%	19.617	0,67%	1,52%	4,55%	2,89%	3,46%	86,8%	47,5%	24,2%	22,7%
Sardegna	2,9%	2,3%	24.866	1,20%	2,25%	1,82%	1,20%	1,41%	89,0%	49,7%	22,7%	25,6%
Sud&Isole	36,0%	24,0%	16.549	0,52%	-0,08%	19,39%	11,84%	14,44%	85,7%	46,1%	21,8%	25,8%
ITALIA	100%	100%	24.841	0,64%	-0,04%	100%	100%	100%	142,4%	93,4%	24,0%	48,5%

Fonte: nostre elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia.

genera il 54,4% del PIL, e quella in cui il PIL pro capite è quasi il doppio rispetto a quello del Sud (€ 30.041 contro € 16.549). Il tasso di crescita del PIL è inferiore, invece, rispetto a quello delle aree geografiche del Centro e del Sud¹³.

Non desta sorpresa, a tale riguardo, il fatto che il mercato bancario sia più sviluppato nelle regioni e nelle aree più ricche. Oltre il 60% delle masse intermedie (depositi + impieghi), infatti, è rivolta al Nord Italia, in cui vi è un grado di intermediazione creditizia¹⁴ superiore al 160%.

Anche il grado di penetrazione creditizia (calcolato

come prestiti/PIL dell'area di riferimento) evidenzia come il ricorso al credito nelle regioni italiane sia un fenomeno sensibilmente eterogeneo. La differenza non riguarda tanto le famiglie, in cui la penetrazione è diffusamente bassa in ogni area regionale. Sulle imprese, invece, si evidenzia una decisa penetrazione creditizia al Nord Italia, (58,5%), superiore rispetto a quella riscontrata nel Centro (48,8%) e nel Sud (25,8%).

Con riferimento a questi dati strutturali possono essere condotte due riflessioni, prima di considerare l'effettiva presenza delle banche sul territorio. La prima

¹³ La Teoria della Crescita di matrice neoclassica [cfr, ad esempio, Solow (1956)] può rivelarsi utile per spiegare tale fenomeno: infatti, è coerente con tale pensiero la situazione in cui le aree più sviluppate crescono ad un tasso più contenuto rispetto alle aree più arretrate (in sviluppo).

¹⁴ Calcolato come masse intermedie /PIL dell'area di riferimento..

TABELLA 3.2 – GRADO DI SVILUPPO DEL MERCATO DEL CREDITO

[l'indicatore sintetico di sviluppo del mercato del credito, riportato nell'ultima colonna a destra, varia tra 0 (regione meno sviluppata) e 1 (regione più sviluppata)]

REGIONE	PIL PRO CAPITE	GRADO DI PENETRAZIONE CREDITIZIA (A)	SOFFERENZE/IMPIEGHI (B)	GRADO DI PENETRAZIONE CREDITIZIA CORRETTO (A*(1-B))	PIL PRO CAPITE STAND. (C)	GRADO DI PENETRAZIONE CREDITIZIA STAND. (D)	INDICATORE DI SVILUPPO MERC. CREDITO (MEDIA (C;D))
Lombardia	32.802	150,0%	1,6%	148%	0,99	1,00	1,00
Trentino-Alto Adige	31.479	105,8%	1,9%	104%	0,91	0,64	0,78
Emilia-Romagna	30.658	95,1%	3,1%	92%	0,87	0,54	0,70
Marche	30.404	93,4%	4,1%	90%	0,85	0,52	0,69
Veneto	29.007	91,3%	2,6%	89%	0,77	0,51	0,64
Valle d'Aosta	32.971	38,1%	4,9%	36%	1,00	0,08	0,54
Toscana	23.868	102,1%	2,8%	99%	0,48	0,60	0,54
Friuli Venezia Giulia	27.298	74,2%	2,4%	72%	0,67	0,38	0,53
Piemonte	27.091	72,6%	3,3%	70%	0,66	0,36	0,51
Lazio	20.241	112,9%	5,2%	107%	0,27	0,66	0,47
Umbria	25.028	74,4%	5,4%	70%	0,54	0,36	0,45
Liguria	25.296	62,2%	4,4%	59%	0,56	0,27	0,41
Sardegna	24.866	49,7%	8,0%	46%	0,53	0,16	0,34
Abruzzo	17.585	64,1%	6,3%	60%	0,11	0,27	0,19
Sicilia	19.617	47,5%	10,1%	43%	0,23	0,13	0,18
Puglia	16.815	48,6%	8,4%	44%	0,07	0,15	0,11
Campania	16.113	43,3%	7,7%	40%	0,03	0,11	0,07
Molise	15.731	41,7%	14,6%	36%	0,01	0,07	0,04
Calabria	16.176	31,6%	10,1%	28%	0,03	0,01	0,02
Basilicata	15.612	34,6%	22,3%	27%	0,00	0,00	0,00

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia. Dati aggiornati al 30 settembre 2006.

mette in luce come, per le banche, sia più profittevole acquisire quote di mercato nelle piazze più ricche. In queste regioni, infatti, il ricorso al credito e la raccolta sono più agevoli, favorendo il successo di strategie di penetrazione. La seconda riflessione, invece, si fonda sul buon grado di crescita riscontrabile in alcune delle regioni meno ricche (come nelle due isole maggiori) e sul minor grado di penetrazione creditizia e di intermediazione che queste regioni presentano rispetto alla media italiana. In queste aree il mercato potenziale può rappresentare un'opportunità per i grandi gruppi bancari.

Per valutare la profittabilità dei mercati regionali, tuttavia, non è sufficiente limitare l'analisi al livello di ricchezza (in termini di PIL), ma è opportuno tenere conto di almeno altre due variabili, come anche indicato

dalla letteratura economico-finanziaria¹⁵: il grado di penetrazione creditizia e la rischiosità dei crediti (rapporto sofferenze/impieghi). Si completa, così, l'informazione del PIL pro-capite al fine di pervenire ad un indicatore sintetico di sviluppo del mercato creditizio. Tale indicatore sintetico è stato costruito correggendo il grado di penetrazione creditizia per la qualità degli impieghi¹⁶. Si sono successivamente standardizzati¹⁷ i valori del PIL pro-capite e del grado di penetrazione creditizia "corretto". Il grado di sviluppo del mercato creditizio a livello regionale è, infine, calcolato come media dei due valori standardizzati descritti in precedenza. Benché si tratti di un semplice indicatore, le indicazioni che fornisce sono piuttosto interessanti.

La regione con il mercato creditizio più sviluppato risulta la Lombardia, mentre all'ultimo posto si colloca

¹⁵ Cfr., ad esempio, Guiso et al. (2004).

¹⁶ Calcolata come complemento ad 1 del rapporto sofferenze/impieghi.

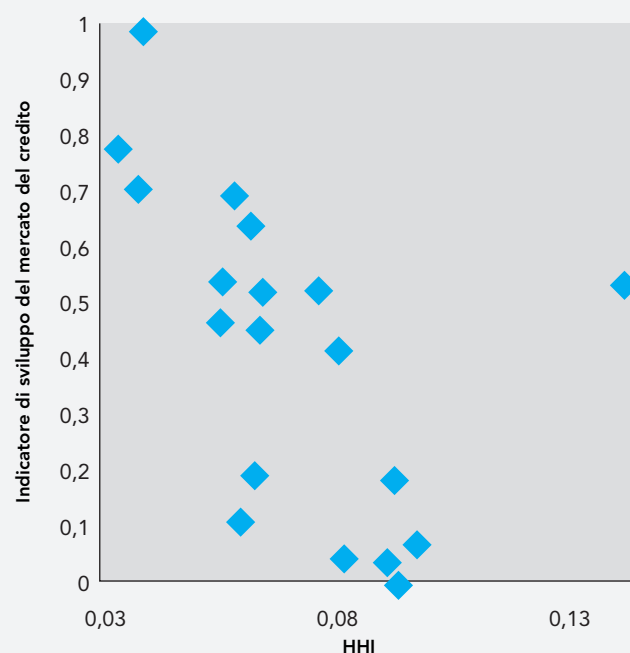
¹⁷ Si è applicata la tipica standardizzazione $(\text{valore-min})/(\text{max-min})$ per riportare i valori su una scala con valore minimo 0 e valore massimo 1.

TABELLA 3.3 – CONCENTRAZIONE DEL MERCATO DEL CREDITO NELLE REGIONI ITALIANE
 [l'indice di Herfindhal-Hirschmann, HHI, varia da 0 (concentrazione minima) a 1 (concentrazione massima)]

REGIONE	HHI
Sardegna	0,31
Valle d'Aosta	0,15
Campania	0,10
Basilicata	0,10
Sicilia	0,09
Calabria	0,09
Molise	0,08
Liguria	0,08
Friuli-Venezia Giulia	0,08
Umbria	0,07
Piemonte	0,06
Abruzzo	0,06
Veneto	0,06
Puglia	0,06
Marche	0,06
Toscana	0,06
Lazio	0,06
Lombardia	0,04
Emilia-Romagna	0,04
Trentino-Alto Adige	0,03

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia.

GRAFICO 3.1 – RELAZIONE TRA SVILUPPO DEL MERCATO CREDITIZIO E CONCENTRAZIONE



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia.

la Basilicata (e poco al di sopra, buona parte delle regioni del Sud). Tra i casi particolari, si evidenziano i casi della Val d'Aosta e del Lazio. La Val d'Aosta ha il più elevato PIL pro-capite in Italia ma una penetrazione creditizia piuttosto bassa, benché gli impieghi in tale regione siano di buona qualità. Il Lazio, invece, ha una penetrazione creditizia elevata, ma ha un PIL pro-capite assai basso.

Un'altra dimensione utile nel valutare lo sviluppo creditizio delle regioni è il grado di concentrazione. Mettendo in relazione l'indice di Herfindhal-Hirschmann (HHI), calcolato come somma dei quadrati delle quote di mercato di tutte le banche per ogni area geografica (regione), e il nostro indicatore di sviluppo del mercato del credito per ogni regione, otteniamo una forte correlazione tra i due.

Come mostrato nella Tabella 3.3, a bassi livelli di concentrazione corrispondono alti gradi di sviluppo del mercato del credito (l'unica eccezione, al riguardo, è la Val d'Aosta).

Nella Tabella 3.4 sono riportate, per ogni regione, le banche leader di mercato, con le rispettive quote (per numero di filiali), nonché le quote di mercato cumulate delle prime cinque banche (C5). L'indice di concentrazione C5, a differenza dell'indice di Herfindhal, fornisce un'indicazione più diretta del grado di contendibilità del mercato. Nelle nostre rilevazioni, spicca il caso della Sardegna, così come interessante è quello del Trentino-Alto Adige, dove i grandi gruppi sono meno importanti delle banche locali, soprattutto popolari, che storicamente sono gli intermediari di riferimento delle varie comunità montane. Insieme alle Marche, infatti, il Trentino Alto Adige, rappresenta l'unica eccezione alla leadership dei grandi gruppi. Questi ultimi detengono, invece, una leadership spesso segnatamente forte nelle altre regioni e contribuiscono in misura rilevante all'elevato grado di concentrazione dei mercati regionali. Infatti, in quasi tutte le regioni, le prime cinque banche detengono più del 50% degli sportelli.

TABELLA 3.4 – CONCENTRAZIONE E LEADERSHIP DI MERCATO NELLE REGIONI ITALIANE

REGIONE	CONCENTRAZIONE		BANCA "LEADER"	
	C5	BANCA	QUOTA	
Sardegna	87,5%	Banco Sardegna (BPER)	62,3%	
Valle d'Aosta	64,8%	Sanpaolo (ISP)	27,6%	
Molise	63,7%	Banca di Roma (CAP)	14,9%	
Basilicata	62,9%	Carime (BPU)	18,1%	
Campania	60,0%	Sanpaolo (ISP)	32,3%	
Calabria	59,9%	Carime (BPU)	23,4%	
Abruzzi	59,5%	Banca dell'Adriatico (ISP)	11,8%	
Liguria	57,7%	Carige	25,9%	
Sicilia	56,8%	Banco di sicilia (CAP)	25,1%	
Friuli-Venezia Giulia	56,1%	Friulcassa (ISP)	15,6%	
Veneto	55,9%	Unicredito	15,6%	
Umbria	52,6%	Unicredito	15,3%	
Puglia	49,7%	Sanpaolo (ISP)	20,4%	
Toscana	49,6%	MPS	23,5%	
Lazio	47,3%	Banca di Roma (CAP)	18,0%	
Marche	46,1%	Banca delle Marche	17,7%	
Lombardia	43,5%	Intesa (ISP)	22,5%	
Piemonte	42,6%	Unicredito	14,4%	
Trentino-Alto Adige	35,6%	Banca Popolare Alto Adige	8,7%	
Emilia-Romagna	35,1%	Unicredito	14,3%	

Legenda: ISP (Intesa-San Paolo), BPU (Banche Popolari Unite), CAP (Capitalia), MPS (Monte dei Paschi di Siena), BPER (Banca popolare dell'Emilia Romagna).

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia.

3.2. La presenza sul territorio delle grandi reti bancarie

3.2.1 Le quote di mercato dei principali gruppi bancari italiani

Ai fini di questa analisi sono state prese in considerazione le recenti operazioni di fusione ed acquisizione come se fossero già tutte operative. Questa assunzione può aiutare a comprendere la struttura del mercato del credito italiano in un contesto di continua evoluzione. Nella Tabella 3.5 sono riportate le quote di mercato, calcolate sulla base del numero di filiali, dei primi 15 gruppi bancari per totale attivo.

La prima importante evidenza riguarda la rilevanza complessiva a livello nazionale di questi 15 gruppi, che da soli coprono oltre il 68% del mercato nazionale. Tuttavia, non in tutte le regioni la loro presenza è preminente, come nel caso del Trentino Alto Adige,

dove, come esposto in precedenza, è preponderante il credito locale (soprattutto banche popolari e banche di credito cooperativo).

Di particolare interesse è il ruolo che assumeranno i nuovi gruppi di banche popolari, alla luce delle recenti aggregazioni. Le operazioni annunciate nel dicembre 2006, da un lato dalla Banca Popolare di Verona e Novara e Banca Popolare Italiana, e dall'altro dalle Banche Popolari Unite e dalla Banca Lombarda, si caratterizzano per una mirata diversificazione geografica, che garantirà ai due nuovi conglomerati una presenza diffusa sul territorio.

Un'ulteriore evidenza è rappresentata dalla percentuale di sportelli posseduti dalle banche in regioni ad alto sviluppo del mercato creditizio (grafico 3.2)¹⁸. Essa, infatti, permette di comprendere il vantaggio comparato di cui beneficiano le banche che si collocano prevalentemente in regioni sviluppate. Tale dato, inoltre, è più signifi-

¹⁸ Sono considerate ad alto sviluppo quelle regioni che presentano un livello dell'indicatore sintetico da noi calcolato superiore a 0,5.

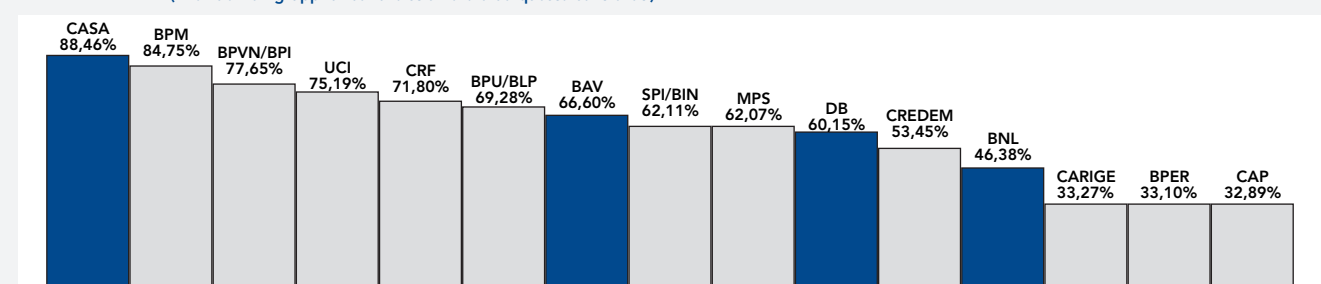
TABELLA 3.5 – QUOTE DI MERCATO REGIONALI DEI PRIMI 15 GRUPPI BANCARI IN ITALIA
(Dati aggiornati al 31 gennaio 2007; banche ordinate per quote di mercato nazionali)

REGIONE	ISP	UC	BPVN/BPI	BPU/BLP	CAP	MPS	BPER	BAV	BNL	BPM	CASA	CRF	CARIGE	CREDEM	DB	TOT. CAMPIONE
Piemonte	22,90%	16,35%	8,67%	8,05%	2,76%	1,62%	0,00%	1,62%	1,76%	3,38%	1,84%	0,00%	1,36%	0,59%	0,29%	71,19%
Valle d'Aosta	33,33%	20,00%	5,71%	0,95%	0,95%	5,71%	0,00%	0,95%	1,90%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	69,52%
Lombardia	20,41%	5,14%	8,73%	15,19%	3,81%	4,61%	0,61%	1,80%	1,43%	7,44%	2,36%	0,11%	0,68%	1,11%	1,74%	75,17%
Trentino-Alto Adige	8,85%	8,75%	2,21%	0,21%	0,84%	0,32%	0,32%	0,21%	0,84%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,11%	22,66%
Veneto	20,05%	17,38%	8,92%	1,00%	1,95%	1,92%	0,49%	8,35%	1,61%	0,14%	1,92%	0,03%	0,34%	0,54%	0,37%	65,01%
Friuli-Venezia Giulia	18,80%	15,71%	1,71%	1,28%	2,56%	0,64%	0,00%	7,05%	1,60%	0,11%	12,07%	0,00%	0,00%	0,21%	0,21%	61,97%
Liguria	17,40%	6,71%	13,73%	4,19%	5,87%	2,73%	0,21%	1,26%	3,04%	0,84%	0,73%	5,66%	25,89%	0,73%	2,10%	91,09%
Emilia-Romagna	8,63%	14,06%	7,21%	1,48%	4,15%	3,31%	9,24%	2,91%	1,48%	0,90%	5,37%	1,16%	0,55%	3,66%	0,23%	64,35%
Nord	17,80%	11,53%	8,04%	6,94%	3,25%	2,94%	2,01%	3,34%	1,58%	3,19%	3,02%	0,54%	1,90%	1,27%	0,85%	68,20%
Toscana	4,75%	3,78%	10,63%	0,32%	2,38%	23,67%	0,24%	0,85%	2,05%	0,28%	0,52%	13,45%	2,21%	0,44%	0,64%	66,22%
Umbria	24,32%	15,86%	1,62%	3,96%	1,80%	11,53%	0,00%	0,18%	2,16%	0,00%	0,00%	7,39%	0,18%	0,36%	0,18%	69,55%
Marche	13,79%	6,15%	0,70%	8,72%	2,26%	5,30%	0,23%	2,73%	2,02%	0,08%	0,00%	0,00%	0,23%	0,39%	0,08%	42,68%
Lazio	16,71%	7,81%	2,48%	4,49%	19,15%	5,76%	1,90%	3,44%	5,65%	2,24%	0,27%	2,05%	1,28%	0,70%	0,74%	74,66%
Centro	12,48%	6,70%	5,01%	3,73%	8,58%	12,58%	0,84%	2,11%	3,40%	0,96%	0,29%	6,20%	1,33%	0,52%	0,54%	65,27%
Abruzzo	15,36%	3,07%	5,53%	2,33%	3,19%	6,88%	11,43%	0,86%	2,21%	0,12%	0,00%	0,00%	0,00%	0,37%	0,49%	51,84%
Molise	13,69%	13,10%	4,76%	4,17%	14,88%	8,93%	4,17%	1,19%	1,79%	0,60%	0,00%	0,00%	0,00%	0,60%	0,00%	67,86%
Campania	29,02%	5,84%	3,45%	6,22%	8,86%	7,47%	6,28%	1,70%	2,83%	0,06%	3,83%	0,00%	0,00%	2,70%	2,32%	80,59%
Puglia	20,50%	8,10%	0,43%	9,53%	4,52%	7,89%	1,79%	5,16%	3,08%	2,72%	0,00%	0,00%	0,65%	3,58%	1,00%	68,96%
Basilicata	13,31%	2,42%	1,21%	18,15%	2,02%	5,24%	13,71%	0,81%	2,42%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,81%	0,00%	60,08%
Calabria	17,58%	3,78%	0,57%	23,44%	1,13%	6,99%	8,13%	5,29%	4,54%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	6,05%	0,00%	77,50%
Sicilia	11,10%	3,57%	8,10%	0,06%	25,95%	5,95%	0,00%	5,44%	1,93%	0,00%	0,00%	0,00%	2,10%	3,23%	0,11%	67,54%
Sardegna	16,98%	6,24%	0,15%	0,15%	1,89%	1,74%	61,68%	0,00%	3,63%	0,00%	0,00%	0,00%	1,02%	0,15%	1,02%	94,63%
Sud e Isole	18,54%	5,35%	3,67%	5,96%	10,24%	6,49%	10,10%	3,25%	2,75%	0,57%	0,85%	0,00%	0,74%	2,63%	0,89%	72,00%
ITALIA	16,92%	9,16%	6,43%	6,04%	5,91%	5,76%	3,51%	3,05%	2,25%	2,14%	1,96%	1,61%	1,53%	1,40%	0,79%	68,46%

Legenda: ISP (Intesa-San Paolo), UC (Unicredit), BPVN/BPI (Banca Popolare di Verona e Novara/Banca Popolare Italiana), BPU/BLP (Banche Popolari Unite/ Banca Lombarda Piemontese), CAP (Capitalia), MPS (Monte dei Paschi di Siena), BPER (Banca popolare dell'Emilia Romagna), BAV (ABN Amro Antonveneta), BPM (Banca Popolare di Milano), CASA (Crédit Agricole), CRF (Cassa di Risparmio di Firenze), DB (Deutsche Bank).

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat, Banca d'Italia e Crédit Agricole.

GRAFICO 3.2 – PERCENTUALE DI SPORTELLI NELLE REGIONI A MAGGIORE SVILUPPO CREDITIZIO
(in evidenza i gruppi di banche straniere o da queste controllati)



Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia.

cattivo della semplice percentuale di sportelli presenti nel Nord Italia, in quanto permette di cogliere alcuni aspetti come il PIL pro capite, il grado di penetrazione creditizia e la qualità del credito, altrimenti sacrificati ad un mero criterio geografico.

3.2.2 Le reti di banche straniere

Un ulteriore fenomeno che merita approfondimento è la

presenza di gruppi bancari stranieri. Nell'ultimo anno, a Deutsche Bank si sono aggiunte ABN Amro che ha acquisito Banca Antonveneta (gennaio 2006), BNP Paribas che ha rilevato BNL (aprile 2006) e Crédit Agricole (ottobre 2006) che ha acquisito da Banca Intesa 2 banche (Cariparma e Friuladria) e 193 sportelli¹⁹. La Tabella 3.6 riassume la posizione che tali gruppi hanno sul mercato italiano: allo stato attuale esse detengono una quota del

¹⁹ Per maggiori dettagli su tali operazioni, cfr. ASSONEBB (2006b).

mercato nazionale pari a circa l'8%, con una leggera preferenza per il Nord. Come emerge dal grafico 3.2 proposto in precedenza, le filiali di queste banche estere sono collocate maggiormente nelle regioni a più elevato sviluppo creditizio. Le banche straniere hanno, pertanto, adottato una strategia di penetrazione sui mercati sviluppati, rilevando reti bancarie ad alto potenziale.

Tuttavia, le banche estere dovranno dimostrare di saper gestire con efficienza le nuove reti acquisite, dedicando sforzi manageriali importanti in queste strutture regionali. In tale contesto, le azioni manageriali messe in atto da BNP Paribas nell'acquisizione di BNL denotano una certa sensibilità a questo problema²⁰.

3.2.3 Concentrazioni e politica antitrust

L'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

(AGCM), nel contrastare i fenomeni di concentrazione, rivolge, a partire dalla recente riforma dell'ordinamento finanziario, la propria attenzione anche al mercato del credito. Per valutare eventuali posizioni dominanti a livello geografico, susseguenti ad operazioni di fusione, l'AGCM considera le quote di mercato provinciali per il mercato dei depositi e quelle regionali per il mercato dei prestiti. Non disponendo, a livello geografico, di tali dati per le singole banche, valuteremo le potenziali eccedenze create dalle recenti operazioni di fusione sulla base della quota di mercato provinciale per numero di filiali. Assumeremo una soglia limite del 25% a livello provinciale, per valutare tali posizioni, oltre la quale è probabile che l'AGCM possa disporre la cessione delle filiali in eccesso. Tali evidenze sono riassunte nella Tabella 3.7.

TABELLA 3.6 – IL POSIZIONAMENTO DELLE BANCHE ESTERE IN ITALIA

REGIONE	BAV	BNL	CASA	DB	TOT. BANCHE ESTERE
Piemonte	1,62%	1,76%	1,84%	0,29%	5,51%
Valle d'Aosta	0,95%	1,90%	0,00%	0,00%	2,86%
Lombardia	1,80%	1,43%	2,36%	1,74%	7,33%
Trentino-Alto Adige	0,21%	0,84%	0,00%	0,11%	1,16%
Veneto	8,35%	1,61%	1,92%	0,37%	12,25%
Friuli-Venezia Giulia	7,05%	1,60%	12,07%	0,21%	20,94%
Liguria	1,26%	3,04%	0,73%	2,10%	7,13%
Emilia-Romagna	2,91%	1,48%	5,37%	0,23%	9,99%
Nord	3,34%	1,58%	3,02%	0,85%	8,80%
Toscana	0,85%	2,05%	0,52%	0,64%	4,07%
Umbria	0,18%	2,16%	0,00%	0,18%	2,52%
Marche	2,73%	2,02%	0,00%	0,08%	4,83%
Lazio	3,44%	5,65%	0,27%	0,74%	10,10%
Centro	2,11%	3,40%	0,29%	0,54%	6,34%
Abruzzo	0,86%	2,21%	0,00%	0,49%	3,56%
Molise	1,19%	1,79%	0,00%	0,00%	2,98%
Campania	1,70%	2,83%	3,83%	2,32%	10,68%
Puglia	5,16%	3,08%	0,00%	1,00%	9,25%
Basilicata	0,81%	2,42%	0,00%	0,00%	3,23%
Calabria	5,29%	4,54%	0,00%	0,00%	9,83%
Sicilia	5,44%	1,93%	0,00%	0,11%	7,48%
Sardegna	0,00%	3,63%	0,00%	1,02%	4,64%
Sud e Isole	3,25%	2,75%	0,85%	0,89%	7,74%
ITALIA	3,05%	2,25%	1,96%	0,79%	8,05%

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia.

Legenda: BAV (ABN/Antonveneta), BNL (BNP Paribas/BNL), CASA (Crédit Agricole), DB (Deutsche Bank).

²⁰ In particolare, la nomina ad amministratore delegato di Jean-Laurent Bonnafé, che è anche capo della divisione Retail in Francia, indica che BNP Paribas intende massimizzare le sinergie tra il business francese e quello italiano.

TABELLA 3.7 – QUOTE DI MERCATO SUPERIORI AL 25% SU BASE PROVINCIALE DEI “NUOVI” GRUPPI BANCARI
 (per “nuovi” gruppi si intendono quelli costituiti o annunciati nel corso del 2006)

ISP	BPU/BLP	BPVN/BPI	CASA	BAV	BNL				
Vercelli	41%	Bergamo	26%	Lucca	28%	Piacenza	28%	Nessuna eccedenza	Nessuna eccedenza
Caserta	39%	Brescia	29%	Verbanò	27%	Parma	26%		
Napoli	37%	Cosenza	28%	Novara	26%				
Terni	36%	Cuneo	25%	Cremona	25%				
Como	35%	Varese	29%						
Rieti	35%	Vibo Valentia	29%						
Aosta	33%								
Venezia	32%								
Biella	32%								
Rovigo	31%								
Padova	29%								
Torino	29%								
Pavia	29%								
Brindisi	27%								
Imperia	26%								

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia.

Legenda: ISP (Intesa-Sanpaolo), BPU/BLP (Banche Popolari Unite - Banca Lombarda Piemontese), BPVN/BPI (Banca Popolare Verona e Novara - Banca Popolare Italiana), CASA (Crédit Agricole), BAV (ABN-Antonveneta), BNL (BNP Paribas-BNL).

Il dato che emerge con maggior forza è la grande quantità di eccedenze di pertinenza del gruppo Intesa-San Paolo. È un dato interessante, in quanto è molto probabile che in questi casi potrebbero verificarsi cessioni di sportelli, così come avvenuto nell'ottobre 2006 a beneficio di Crédit Agricole, creando un interessante “mercato delle filiali” in zone ad alto sviluppo finanziario.

Le aggregazioni tra banche popolari appaiono positive dal punto di vista della diversificazione: non si evidenzia nessuna eccedenza rilevante nelle recenti operazioni BPVN/BPI e BPU/Banca Lombarda. Questo risultato è frutto della limitata diversificazione geografica delle banche popolari, che le rendono particolarmente idonee ad operazioni domestiche di questo tipo.

Il caso di BPER, non riportato in tabella, è leggermente diverso, e andrebbe considerato nel contesto del mercato del credito sardo, dove Banco di Sardegna e Banco di Sassari detengono quote fino quasi all'80%. Le banche straniere, invece, hanno accuratamente evitato di trovarsi in situazioni di concentrazione eccessiva (Crédit Agricole eccede di poco, mentre BAV e BNL non riportano nessuna eccedenza su base provinciale), il che potrebbe rivelare strategie di crescita

futura con operatori ben distribuiti sul territorio e non concentrati in determinate province.

3.2.4 Il fenomeno del credito cooperativo

L'ultima parte della nostra analisi è volta all'approfondimento del fenomeno del credito cooperativo. Il 10,6% del mercato del credito italiano è servito da banche di credito cooperativo (BCC). Tali operatori, a differenza delle banche popolari, sono ancora legati alla natura mutualistica prevalente dell'attività svolta e, per questo, rimangono al di fuori di fenomeni di aggregazione e sono tuttora legati al territorio in cui operano. Rappresentano, tuttavia, una nicchia di mercato rilevante e che si caratterizza per la vicinanza storica e culturale alla propria clientela. In alcune aree, inoltre, la loro presenza è molto forte. Nelle tabelle 3.8 e 3.9 sono riportate, in ordine discendente, le quote di mercato cumulate delle BCC in ogni area geografica. In particolare, la Tabella 3.8 illustra, in ordine di rilevanza, la penetrazione regionale delle BCC. Nella Tabella 3.9, invece, è riportata la quota di mercato di pertinenza delle BCC nelle 15 province dove sono maggiormente presenti.

**TABELLA 3.8 – BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO:
PENETRAZIONE REGIONALE**
(Dati aggiornati al 30 settembre 2006)

REGIONE	Quota di mercato
Trentino-Alto Adige	35,30%
Friuli-Venezia Giulia	21,47%
Valle d'Aosta	19,05%
Calabria	16,64%
Veneto	15,97%
Marche	13,24%
Basilicata	12,90%
Toscana	10,63%
Lombardia	10,35%
Emilia-Romagna	10,34%
Molise	8,93%
Sicilia	8,22%
Lazio	8,01%
Abruzzo	7,99%
Campania	7,54%
Umbria	7,21%
Puglia	6,67%
Piemonte	5,51%
Liguria	1,99%
Sardegna	0,87%
Italia	10,65%

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia.

Laddove è storicamente più importante il credito agrario e artigiano (valli montane, Nord agricolo), la penetrazione è significativamente superiore al 10% (media nazionale). Spicca il dato del Trentino-Alto

Adige²¹, che raggiunge il 35,3% a livello regionale ed il 61,82% nella sola provincia di Trento.

La Tabella 3.9 evidenzia, invece, una caratteristica interessante del fenomeno. La presenza delle BCC, infatti, appare trasversale rispetto al grado di sviluppo del mercato creditizio, e questo conferma la natura di mercato di nicchia di queste banche. Il loro operare, infatti, appare solo marginalmente legato all'evoluzione delle forme tecniche di operatività (anche in considerazione ai limiti di espansione dimensionale che per legge sono ad esse imposti), mentre il valore aggiunto che possono apportare al mercato è rappresentato dal rapporto con la popolazione locale e dalla gestione di servizio. È vero che le BCC non sono più vincolate ad operare con determinate categorie sociologiche, ma è pur vero che il legame con queste ultime garantisce la sopravvivenza e lo sviluppo di attività artigianali e della piccola impresa agricola.

4. – Considerazioni conclusive

Il risparmio delle famiglie costituisce una risorsa chiave per il sistema economico. La solida posizione finanziaria delle famiglie italiane rende molto attraente il nostro mercato. Nel campo del risparmio gestito si prospettano notevoli opportunità nel comparto dei prodotti assicurativi e previdenziali, caratterizzato attualmente da un grado di penetrazione piuttosto contenuto; la recente riforma del TFR in vigore dal gennaio 2007 contribuirà a canalizzare i risparmi verso queste attività finanziarie. Si assisterà probabilmente ad una forte innovazione di prodotto da parte degli intermediari finanziari e, in particolare, delle banche, che dovranno adeguare le tradizionali strutture di tali prodotti offerte alla clientela *retail*.

**TABELLA 3.9 – BANCHE DI CREDITO COOPERATIVO:
PENETRAZIONE PROVINCIALE**
(Dati aggiornati al 30 settembre 2006)

PROVINCIA	Quota di mercato
Trento	61,82%
Gorizia	30,56%
Rovigo	28,89%
Lodi	26,24%
Caltanissetta	26,00%
Udine	25,38%
Cremona	24,25%
Salerno	23,33%
Cosenza	23,27%
Forlì-Cesena	22,96%
Siena	22,33%
Cuneo	22,22%
Rimini	21,71%
Enna	20,59%
Crotone	20,51%

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia.

²¹ Il fenomeno, in realtà riguarda più il Trentino che l'Alto Adige, dove la banca cooperativa si è affermata soprattutto sotto forma di banca popolare.

Nel campo dell'intermediazione creditizia, le potenzialità offerte dal mercato italiano sono notevoli, soprattutto in considerazione del basso grado di penetrazione dei prodotti bancari (ad esempio, mutui, credito al consumo, carte di credito). L'analisi della "Banking Geography" del nostro mercato ha messo in evidenza una forte attenzione delle banche verso il posizionamento strategico territoriale, rivolto alla diversificazione geografica e all'acquisizione di nuove quote di mercato. Le recenti operazioni di M&A domestiche si sono fondate su tali criteri e riteniamo che anche in futuro tali fattori costituiranno un elemento fondamentale per valutare la fattibilità di aggregazione *in-market*.

Il mercato bancario italiano suscita un forte interesse anche da parte delle banche straniere, così come confermato dalle recenti costituzioni di reti bancarie regionali "estere". Queste ultime, presenti in maniera distribuita sul territorio, saranno valide antagoniste delle banche italiane.

Dal punto di vista della concorrenza, si denota il nuovo ruolo assunto dall'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (AGCM), che valuterà le eventuali posizioni dominanti susseguenti alle operazioni di aggregazione. Dalla nostra analisi, emergono potenziali situazioni di eccedenza su base provinciale per il gruppo Intesa-Sanpaolo, che potrebbero dare luogo a cessioni di sportelli in aree geografiche ad alto sviluppo finanziario.

La forte dinamicità del sistema bancario italiano, la crescente concorrenza a livello domestico e internazionale e la variegata natura degli intermediari coinvolti (si veda, ad esempio, il ruolo rilevante delle banche di credito cooperativo) contribuiranno a rendere sempre più efficiente il nostro mercato del credito, con indubbi vantaggi per i risparmiatori italiani in termini di offerta, qualità e *pricing* dei servizi bancari.

BIBLIOGRAFIA

- ABI (2007), *Monthly Outlook*, febbraio.
- ANIA (2007), *Ania Trends*, gennaio.
- ASSOGESTIONI (2007), *Mappa del Risparmio Gestito*, gennaio.
- ASSONEBB (2006a), *Rapporto semestrale sulle banche: una prospettiva europea* (a cura di C. Zazzara), n° 2, dicembre.
- ASSONEBB (2006b), *Case-Studies on Major European Banks* (a cura di C. Zazzara), n° 2, novembre.
- BNL/Centro Einaudi (2006), *Un Risparmiatore che sceglie*, XXIV Rapporto sul risparmio e sui risparmiatori in Italia" (a cura di A. Beltratti), dicembre.
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2004), *Does Local Financial Development Matter?*, Quarterly Journal of Economics, agosto.
- Solow, R. (1956), *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, Quarterly Journal of Economics, febbraio.

APPENDICE²²

La formazione del risparmio delle famiglie in Italia: evidenze dalla contabilità nazionale e previsioni per il triennio 2006-2008

TABELLA A1 – IL RISPARMIO DELLE FAMIGLIE ITALIANE (valori in milioni di euro)

ANNO	SPESA FINALE PER CONSUMI DELLE FAMIGLIE (A)	RISPARMIO LORDO DELLE FAMIGLIE (B)	REDDITO DISPONIBILE LORDO DELLE FAMIGLIE (C=A+B)	TASSO DI RISPARMIO (B/C)
2000	713.699	117.767	831.466	14,16%
2001	737.680	140.812	878.492	16,03%
2002	760.323	153.838	914.161	16,83%
2003	789.026	149.689	938.715	15,95%
2004	814.373	160.743	975.116	16,48%
2005	834.075	170.069	1.004.144	16,94%
2006*	874.969	194.381	1.069.350	18,18%
2007*	903.074	204.564	1.107.639	18,47%
2008*	932.742	215.591	1.148.333	18,77%

* valori stimati.

Note:

• Per famiglie si intende la somma di famiglie produttrici e famiglie consumatrici.

• I dati della Spesa finale per consumi delle famiglie del biennio 2007-2008 sono stime fornite da Eurostat.

• I dati del Risparmio Lordo e del Reddito disponibile lordo delle famiglie del triennio 2006-2008 sono stimati da ASSONEBB sulla base di dati storici; in particolare, la proiezione del reddito disponibile lordo a partire dalle previsioni Eurostat sul PIL nazionale nel periodo 2006-2008 è basata su una regressione lineare tra reddito disponibile lordo delle famiglie e PIL nel periodo 2000-2005. Da questo dato si è ricavato il risparmio lordo delle famiglie come differenza tra reddito disponibile lordo così stimato e la spesa finale per consumi stimata dall'Eurostat.

Fonte: Nostre elaborazioni su dati Eurostat e Istat.

²² Si ringrazia il prof. Paolo Savona (Presidente del Comitato Scientifico ASSONEBB) per aver suggerito l'inclusione di questa appendice.