# RISPARMIO

3

Anno LXIV - n. 3 luglio - settembre 2016 Rivista trimestrale dell'ACRI - Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio Spa Poste Italiane Spa Sped. in abb. post. 70% DCB Roma - com. 20 lett. c - Art. 2 legge 662 del 23/12/96 - Filiale di Roma - Romanina



## REGOLAMENTO PER LA SOTTOMISSIONE DEI MANOSCRITTI PER LA PUBBLICAZIONE NELLA RIVISTA IL RISPARMIO

#### 1. PREMESSA

L'invio dei manoscritti alla Rivista per una valutazione ai fini della pubblicazione, presuppone l'accettazione da parte degli autori delle regole di pubblicazione di seguito esposte. In particolare, gli autori devono:

- $\infty$  dichiarare che il proprio manoscritto, o parti significative di esso, non sia stato pubblicato altrove;
- ∞ dichiarare che il proprio manoscritto non sia sotto *review* per altra pubblicazione;
- ∞ dichiarare che il proprio manoscritto non sarà inviato per altra pubblicazione prima della risposta finale del Comitato Scientifico sull'esito del processo di referaggio.

#### 2. SOTTOMISSIONE MANOSCRITTI

Gli articoli vanno inviati al Comitato Scientifico via mail all'indirizzo elisabetta.boccia@acri.it in formato testo che includa il testo, le note e la bibliografia da pubblicare, corredati da un *Abstract* in italiano e in inglese di non più di 300 parole, indicando il codice JEL, disponibile su http://www.aeaweb.org/journal/elclasjn.html.

L'autore può proporre il suo lavoro per la pubblicazione in lingua inglese. Rimarrà a cura dell'autore la revisione del lavoro in lingua inglese qualora esso non venga considerato adeguato agli standard linguistici.

Sulla prima pagina del manoscritto va specificata l'Università o Ente di appartenenza, un numero telefonico e un indirizzo di posta elettronica dell'autore (o di almeno un autore nel caso di saggi a firma congiunta).

Il manoscritto deve essere formattato secondo quanto stabilito nella sezione "note per gli autori", pubblicata sul sito della rivista www.ilrisparmioreview.it.

#### 3. PROCESSO DI REFERAGGIO

Il Comitato Scientifico esamina il manoscritto e, qualora lo giudichi potenzialmente idoneo per la pubblicazione nella Rivista, lo invia a tre *referee* per un triplo referaggio anonimo.

- ∞ La decisione iniziale del Comitato Scientifico richiede circa due settimane.
- ∞ La stesura dei rapporti dei referee richiede circa 1 mese.

Sulla base delle indicazioni dei *referee*, il Comitato Scientifico accetta l'articolo, richiede una revisione, oppure rifiuta l'articolo; in ogni caso verrà fornito agli autori un feedback.

In caso di accettazione da parte del Comitato Scientifico, si autorizzerà la pubblicazione e la stampa del lavoro assegnando, inoltre, il numero della rivista e l'anno in cui sarà pubblicato.

La fase di correzione delle bozze e di stampa del lavoro richiede circa 1 mese.

#### 4. VARIE

Il Comitato Scientifico si aspetta che gli autori che inviano i propri manoscritti alla Rivista siano disponibili ad accettare di collaborare come *referee* nel caso in cui venga presentata loro tale richiesta.

Gli articoli pubblicati sul Risparmio saranno segnalati nelle bibliografie ECONLIT e EJEL.

## RISPARMIO

#### Editor

Nicola Mattoscio (University of Chieti-Pescara)

#### **Administrative Editor**

Giorgio Righetti (ACRI, Rome)

#### **Editorial Board**

Adriano Giannola (University of Naples "Federico II")
Giuseppe Guzzetti (ACRI, Rome)
Valentino Larcinese (London School of Economics)
Mario Nuzzo (LUISS, Rome)
Antonio Patuelli (ABI, Rome)
Dominick Salvatore (Fordham University of New York)
Pasquale Lucio Scandizzo (University of Rome "Tor Vergata")

«Il Risparmio Review» is included in JEL on CD, e-JEL and Econlit, the electronic indexing and abstracting service of the American Economic Association

3

Anno LXIV- n. 3 luglio - settembre 2016 Rivista trimestrale dell'ACRI - Associazione di Fondazioni e di Casse di Risparmio Spa



#### Redazione:

Via del Corso, 267 - 00186 Roma
Tel. 06.68.18.43.87 - Fax 06.68.18.42.23
elisabetta.boccia@acri.it
www.ilrisparmioreview.it
www.acri.it

Codice ISSN 0035-5615 (print) Codice ISSN 1971-9515 (online)

Le opinioni espresse negli articoli firmati o siglati impegnano unicamente la responsabilità dei rispettivi Autori. La riproduzione dei testi è consentita, purché ne venga citata la fonte.

#### **SOMMARIO**

#### DONATELLA FURIA - NICOLA MATTOSCIO - GIACOMO OSMI

Spesa sociale e "grande recessione" nei Paesi dell'UE15 Social security expenditure and the "great recession" in the EU15

#### ANNA OMARINI

Interchange fee Regulation e mercato dei pagamenti con carta: impatti e reazioni attesi dalle banche attraverso un confronto internazionale The EU Interchange Fee Regulation. Changes and impacts: how do banks react to it? Some evidences from the case of Spain and Australia

2

#### FABRIZIO MURATORE - IACOPO ODOARDI

Le cause del divario reddituale regionale in Italia
The causes of the regional income gap in Italy

#### ANTONIO PEZZUTO

Le difficoltà del sistema bancario di San Marino San Marino's banking system difficulties

#### SPESA SOCIALE E "GRANDE RECESSIONE" NEI PAESI DELL'UE15

Social security expenditure and the "great recession" in the  $\mathrm{Eul}5$ 

#### Donatella Furia, Nicola Mattoscio, Giacomo Osmi

Dipartimento di Scienze Filosofiche, Pedagogiche ed Economico-Quantitative Università degli Studi "G. d'Annunzio" di Chieti-Pescara

Department of Philosophical, Pedagogical and Economic-Quantitative Sciences University of Chieti-Pescara

> donatella.furia@unich.it nicola.mattoscio@unich.it giacomoosmi@hotmail.it



Questo articolo indaga il legame tra la spesa per la sicurezza sociale e la crisi economica originatasi nel 2008-09. Per la precisione, lo studio risponde a due domande: 1) quali sono state le tendenze in materia di spesa per la sicurezza sociale durante la prima fase della "Grande Recessione"? 2) la spesa per la sicurezza sociale è in grado di adattarsi velocemente alle nuove esigenze? Nel periodo di recessione considerato, l'articolo mostra l'evidenza di un incremento della spesa sociale rispetto al PIL, anche a seguito dei più bassi livelli di crescita economica. Inoltre, le dinamiche delle singole funzioni che compongono la spesa sociale, rimanendo sostanzialmente costanti, mostrano una scarsa propensione all'immediato adattamento alla nascita di nuovi bisogni. Le verifiche empiriche rappresentate danno sostegno all'idea che spesso le recessioni economiche non vengono sfruttate come occasioni per migliorare e rafforzare la sicurezza sociale.

PAROLE CHIAVE: CRISI • ECONOMIE SVILUPPATE • ECONOMIE IN VIA DI SVILUPPO • SICUREZZA SOCIALE • WELFARE STATE • CRESCITA ECONOMICA • SPESA SOCIALE

This article explores the link between social security expenditure and the after-effect financial crisis of 2008-09. In particular, the paper answers two questions: 1) what have been the trends in expenditure on social security during the first phase of the last "Great Recession"? 2) can the expenditure on social security adapt quickly to the now needs? In the period considered, this article shows evidence of an increase in social spending in relation to GDP, partly due to lower levels of economic growth. In addition, the individual features that make up social spending remain substantially constant, and thus hardly show any inclination to immediately adapt to new emerging needs. An empirical analysis renforces the idea that too often economic recessions are not capitalized upon as opportunities to improve and strengthen social security.

**KEYWORDS:** CRISIS • DEVELOPED ECONOMIES • DEVELOPING ECONOMIES • SOCIAL SECURITY • WELFARE STATE • ECONOMIC GROWTH • SOCIAL SPENDING

#### Introduzione

L'ultima crisi finanziaria, economica e sociale ha modificato in molti paesi dell'UE le priorità delle azioni politiche e i contesti in cui esse si realizzano. La recente e negativa congiuntura ha anche sfidato le modalità di finanziamento dei sistemi di sicurezza sociale, rendendo di fatto la questione dell'efficacia di tali sistemi e la loro capacità redistributiva ancora più importante (D'Addio 2015).

Le crisi economiche, come la "Grande Recessione" originatasi nel 2008-09, presentano sempre evidenti e problematiche sfide. Diminuzione della crescita del PIL, dei volumi commerciali, contenimento dei posti di lavoro, aumento della loro precarietà e crescita del malcontento sociale sono solo alcuni dei problemi che i paesi affrontano in contesti di grave recessione economica.

Come tante crisi economico-finanziarie che si sono verificate in passato hanno dimostrato, se mal gestite, nel lungo termine esse possono aumentare il tasso di povertà, creare disoccupazione di lunga durata e ridurre il potenziale di crescita. È importante notare che mentre la maggior parte delle tradizionali recessioni economiche si limitavano entro confini nazionali o regionali, la crisi attuale ha una base globale. In tale ultimo contesto la sicurezza sociale acquista un ruolo ancora più importante (Prasad e Gerecke 2010).

La Sicurezza sociale riveste appunto un ruolo fondamentale nel proteggere i diritti umani, nel contrastare la povertà e la disuguaglianza, nel fornire l'assicurazione per ridurre gli shock esogeni (Townsend 2009).

L'articolo 22 della Dichiarazione universale dei diritti umani afferma che "... ognuno ha il diritto alla sicurezza sociale ..." e l'articolo 25 stabilisce inoltre che "... ognuno ha il diritto alla sicurezza in caso di disoccupazione, malattia, invalidità, vedovanza, vecchiaia o in altro caso di perdita di mezzi di sussistenza per circostanze indipendenti dalla sua volontà".

La spesa per la sicurezza sociale aiuta gli individui durante il ciclo di vita, specie durante le fasi di recessione macroeconomica, facilita la mobilità del lavoro e il *job matching*, supporta la formazione di capitale umano, facilita la stabilità economica. Così, se ben progettata, tale spesa non solo è funzionale ad affrontare i bisogni immediati, ma può anche tradursi in una migliore preparazione nel saper fronteggia-

re le crisi economiche nella prospettiva di lungo periodo.

Vista sotto quest'ottica, una congiuntura negativa potrebbe presentare un'opportunità anche per i paesi in via di sviluppo al fine di introdurre o migliorare la loro spesa sociale. In via generale, inoltre, le crisi obbligano a ridurre o a eliminare le politiche inefficaci a favore di quelle che promuovono la crescita a lungo termine e una migliore gestione del rischio

Tuttavia, le misure di austerità introdotte dagli stati dell'UE durante la crisi economica e finanziaria originatasi dal 2008-09 hanno avuto ripercussioni anche sulla spesa sociale. A tal proposito Mark Blyth (2013) sostiene la tesi che l'*austerity* contribuisce a scaricare i costi della crisi economica sul lavoro e sulla previdenza sociale.

In questo articolo si analizza cosa è accaduto alla spesa per la sicurezza sociale durante il primo lustro della "Grande Recessione" iniziata nel 2008 e se tale spesa, considerata anche nelle singole funzioni che la compongono, sia stata in grado di adattarsi alle nuove esigenze nate dalla stessa recessione. Dopo aver introdotto i concetti di stato sociale e di spesa per la sicurezza sociale ed aver ripercorso un loro breve *excursus* storico, si analizza la recente letteratura specificamente sulla relazione tra stato sociale e crescita economica.

#### Definizioni e cenni storici sulla nascita del welfare state

Molte sono le definizioni di *welfare state* presenti in letteratura: "il dato che emerge da questi studi con grande evidenza, pur nella diversità delle accentuazioni e dei rapporti definiti, è la difficoltà di rispondere alla domanda: che cos'è il Welfare State? Con lo stesso termine si intendono realtà profondamente diverse e differenziate, sia nel tempo che nello spazio" (De Felice 1984, p. 606).

Nella letteratura economico-sociale tradizionale non è possibile trovare una definizione univoca né di "protezione sociale" né degli altri termini che spesso sono utilizzati in associazione come "welfare state", "welfare" o "benessere sociale", anch'essi suscettibili di diversa interpretazione definitoria a seconda del contesto di studio in cui sono inseriti. L'Eurostat e i paesi membri dell'Unione Europea, con il sistema Esspros, hanno proposto una definizione convenzionale che ha saputo finora soddisfare al meglio le crescenti necessità di misura-

#### SPESA SOCIALE E "GRANDE RECESSIONE" NEI PAESI DELL'UE15

zione e di analisi delle politiche sociali, all'interno di ciascun Paese membro o nell'insieme dell'Unione.

La definizione convenzionale di "protezione sociale" adottata da Eurostat fa rientrare nel campo di osservazione quella parte del sistema di "welfare" legata all'attività svolta da tutti gli operatori, pubblici e privati, al fine di assicurare agli individui una copertura sociale rispetto all'insorgere di specifici rischi, eventi o bisogni che sono espressamente individuati e classificati (cfr. Esspros 2012).

L'espressione "Welfare State", il cui significato letterale è "Stato del benessere", viene utilizzato per designare un sistema socio-politico ed economico in cui la promozione della sicurezza e del benessere sociale dei cittadini è assunta dallo Stato, come propria prerogativa e responsabilità.

"Come componente chiave della politica sociale, la protezione sociale si occupa di prevenire, gestire e superare le situazioni che influiscono negativamente sul benessere delle persone. Essa aiuta le persone a mantenere il loro tenore di vita quando si confrontano con gli imprevisti come la malattia, la maternità, l'invalidità o la vecchiaia, i rischi di mercato, come la disoccupazione; così come le crisi economiche o i disastri naturali" (Unrisd 2010, p. 135).

Viene attribuito all'arcivescovo di Canterbury, William Temple (1942), la capacità comunicativa di "welfare state" o "stato del benessere", per contrapporla allo "Stato di guerra" o "Warfarstate" dello stato nazista.

Nella legislazione, si fa risalire alle "Poor laws" (leggi contro la povertà) dell'Inghilterra del XVI secolo la prima forma di assistenza sociale. "Tali misure assistenziali erano rivolte ai poveri e avevano carattere residuale, occasionale e discrezionale" (Ceraolo 2011, p. 2). Esse si implementavano con modalità indifferenziate, su base prevalentemente locale e venivano considerate delle "elargizioni" che la società concedeva a persone ritenute comunemente immeritevoli e quindi da emarginare.

La maggior parte degli studiosi indica l'inizio del moderno *welfa-re State* nel provvedimento attuato dal governo di Bismarck (1815-1898), che istituì in Prussia un sistema previdenziale pensionistico pubblico rivolto ai lavoratori. Bismarck nell'arco di sei anni getta le fondamenta del *welfare* con tre famose leggi, riguardanti l'invalidità

e la vecchiaia (1889), le malattie (1893), gli infortuni (1895), considerate le principali cause di povertà ed indigenza. La previsione di tale strumento di tutela assicurativa dei lavoratori si rendeva necessario soprattutto a seguito dell'accelerazione del processo di industrializzazione, che fece aumentare a dismisura gli infortuni sui luoghi di lavoro (Ceraolo R. 2011, p. 3).

Nonostante il tentativo di Bismarck, la prima forma concreta di welfare state, come inteso oggi, abitualmente si ritiene che nasca nel 1942, quando Lord William Beveridge (1879-1963) riesce a diffondere l'idea di uno Stato capace di farsi carico di tutti i problemi dei suoi cittadini, in ogni momento della loro esistenza. Nel suo rapporto (1942), noto comunemente come "Piano Beveridge", Sir William Beveridge propose un'importante riforma di tutto il sistema di sicurezza sociale dell'United Kingdom riguardante: l'insicurezza del reddito, la malattia, l'ozio determinato dalla disoccupazione, la miseria e l'ignoranza. Beweridge creò così i presupposti teorici e pratici per la costruzione del primo sistema di protezione sociale lungo tutto l'arco della vita dei cittadini, definito appunto "dalla culla alla tomba". Il Rapporto Beveridge viene, quindi, a rappresentare la base di importanti provvedimenti legislativi quali il Family Allowances Act del 1945 (assegni familiari), il National Insurance Act del 1946 (assicurazioni obbligatorie) e del *National Health Service* del 1948 (sistema sanitario). In breve, i primi sistemi "embrionali" di protezione sociale si sono ormai sviluppati e proprio il rapporto di Beveridge e in generale la sua

visione di "welfare state" possono essere considerati, in tal senso, un esempio realmente esplicativo.

#### Spesa sociale come incentivo o come ostacolo?

La relazione tra crescita economica e protezione sociale ha attirato recentemente molta attenzione, legata alla più generale connessione tra spesa pubblica e *performance* economiche (Atkinson 1999). Gli effetti del welfare state sulla crescita economica sono stati a lungo oggetto di accesi dibattiti nello studio comparato delle politiche sociali. Alcuni studi sostengono che il welfare può avere effetti positivi sulla crescita economica, altri invece evidenziano come la spesa sociale può essere un impedimento. Considerando contemporaneamente questi studi si evidenziano significativi punti di vista contrastanti.

Gli studi comparativi considerano due fasi di sviluppo dei *welfare* europei: quello Keynesiano da un lato e quello neoliberista dall'altro. I due paradigmi, Keynesiano e neoliberista, che hanno di fatto offerto visioni opposte sul rapporto tra benessere e *performance* economiche, possono essere riassunti come di seguito. In primo luogo, il paradigma keynesiano sostiene che il *welfare* crea domanda effettiva nei sistemi macroeconomici, che a sua volta porta all'incremento della ricchezza aggregata prodotta, a tal punto da sostenere esplicitamente che maggiore è la spesa sociale, tanto maggiori saranno la crescita economica e l'occupazione. Al contrario, il paradigma neoliberista afferma che la politica sociale è un costo che soffoca la crescita.

Secondo Phelps (1996) sono tre i canali attraverso i quali lo stato sociale può generare disincentivi al lavoro (cfr. Acocella 2009):

- il primo è costituito dai costi amministrativi dello stato sociale, che fanno aumentare i costi del lavoro;
- il secondo è dovuto alla presenza di rischio morale;
- il terzo è rappresentato dalla condizione di *means-testing*, che può essere applicata per concedere i benefici sociali, in quanto può creare un disincentivo all'offerta di lavoro da parte dei lavoratori con reddito di poco superiore alla soglia stabilita.

La protezione sociale può essere però considerata alternativamente, attraverso numerosi canali, come un fattore e un prerequisito essenziale della competitività e come risorsa per fornire e preservare il capitale umano, così che il *welfare* possa essere considerato come un vero e proprio fattore produttivo. Sistemi di *welfare* ben disegnati permettono di accrescere al contempo l'equità e l'efficienza, tanto da poterli considerare un "investimento sociale" in cambio del prelievo fiscale (Esping Andersen 2002).

Vi sono numerosi contributi teorici che considerano la spesa sociale come un fattore produttivo, in grado di accrescere l'efficienza economica (cfr. Tomassi 2009):

Le condizioni della concorrenza alla base del trade-off sono difficilmente soddisfatte nel mondo reale, composto da individui eterogenei tra loro, avversi alle attività rischiose, soggetti a incertezze e asimmetrie informative; ciò impedisce la protezione

efficace di tali individui dai rischi crescenti cui sono sottoposti (Barr, 2001).

- La protezione sociale rappresenta non solo consumo pubblico e redistribuzione tra individui («Robin Hood»), ma anche assicurazioni non adeguatamente fornite sui mercati privati e redistribuzione lungo il corso della vita, "piggy bank", (Barr 2001).
- Oltre all'ammontare della spesa, conta la struttura effettiva del welfare, ossia l'articolazione delle politiche adottate: gli ambiti di intervento, i soggetti beneficiati, i requisiti necessari, le forme di organizzazione delle risorse, l'efficacia dei programmi, le distorsioni prodotte (Atkinson 1999; Castles 2004).
- La protezione sociale come fonte di benessere, poiché permette una maggiore libertà di scelta e migliori opportunità di partecipazione alla vita economica, politica e sociale (Sen 1999).

Questi principi appena enunciati, così eterogenei e non conclusivi sul dibattito del legame tra spesa sociale e crescita economica, lasciano il campo ancora aperto a considerazioni e ricerche.

Quel che sorprende dalle ricorrenti contrapposizioni tra i due principali paradigmi, quello della libertà del mercato e quello della necessità dello stato sociale, è che la prima non riesce a rappresentare argomentazioni convincenti a fronte dell'esistenza di ampie fasce sociali di poveri e di disoccupati, come già era avvenuto nei confronti degli effetti della crisi del 1929.

## Spesa sociale e crescita economica: condizioni empiriche e teoriche

Numerosi studi sul *welfare state*, prendono in considerazione l'impatto sul PIL della spesa sociale nel suo complesso. Le analisi empiriche si sono basate sulla stima della crescita, dove la variabile dipendente è stata rappresentata principalmente dal PIL in termini reali, totale o pro capite, e la spesa sociale, totale o disaggregata, è stata assunta come principale variabile esplicativa, insieme ad un numero di altre variabili indipendenti, cosiddette variabili di controllo (cfr. Sala-i-Martin *et al.* 2004).

Bellettini e Ceroni (2000) analizzano la relazione empirica tra spesa

per la sicurezza sociale e crescita economica, utilizzando dati *cross-country* (dati trasversali che solo indirettamente e con molta prudenza possono offrire indicazioni sugli effetti del tempo) per un campione di 61 paesi e dati panel (serie storiche di dati longitudinali) per un campione di 20 paesi industrializzati. Essi trovano che, ogni volta che esiste un'associazione statisticamente significativa tra le due variabili, si stabilisce una relazione con segno positivo. Il coefficiente stimato positivo della spesa per la sicurezza sociale sembra robusto e più grande nei paesi poveri, con sistemi di assistenza evidentemente più fragili.

Fic e Ghate (2005) attraverso un'analisi *panel* per 19 paesi dell'O-ECD dal 1950 al 2001, trovano che regimi di *welfare state* in espansione sono associati a regimi di bassi crescita economica, mentre contrazione dei regimi di *welfare* sono associati a regimi di alta crescita. Lo studio, quindi, evidenzia una relazione negativa tra sistemi di sicurezza sociale e crescita economica. Tuttavia, si verificherebbe anche che il declino strutturale dei tassi di crescita porta ad un *break* strutturale del *welfare state* per molte economie. Gli autori segnalano, inoltre, che l'espansione e la contrazione del *welfare state* interferiscono con la crescita in modo non lineare.

Siebert (2006) discute il conflitto tra la protezione sociale, la crescita economica e l'occupazione. Prendendo l'economia tedesca, come esempio per le grandi economie continentali della vecchia Europa, lo studio riscontra che l'espansione della protezione sociale ha colpito i fondamenti dell'economia negativamente. In conclusione, l'autore dimostra l'esistenza di una relazione inversa tra l'espansione della protezione sociale da un lato e l'occupazione e il tasso di crescita, dall'altro.

Tomassi (2009) cerca di valutare l'effetto tra spesa sociale netta e *performance* economiche (PIL) tra i paesi dell'OECD. Egli non trova alcuna correlazione positiva tra crescita del PIL e livello di spesa sociale e di tassazione. Viene però considerata dall'autore un'associazione negativa della crescita con indicatori di disagio sociale quali povertà umana, indice di Gini, mortalità infantile.

Im *et al.* (2011), attraverso un'analisi *panel*, confrontano l'influenza sul PIL della spesa dell'istruzione e di quella sanitaria nei paesi sviluppati e in via di sviluppo nel periodo 1990-2007. Gli 85 paesi del

campione sono classificati in tre gruppi: in via di sviluppo, sviluppati e semi-sviluppati. I risultati di stima indicano una correlazione positiva nei paesi in via di sviluppo, che diventa negativa in quelli semi-sviluppati e sviluppati.

Furceri e Zdzienicka (2012) prendono in considerazione i paesi dell'OECD nel periodo dal 1980 al 2005, scomponendo la spesa sociale in nove settori di intervento (come suggerito dall'OECD). Essi hanno trovato che solo la spesa per la salute, per i sopravvissuti e per la disoccupazione hanno un impatto positivo e statisticamente significativo sulla crescita di breve periodo.

Come visibile dalle analisi appena citate, anche la ricerca empirica svolta nel tempo non è riuscita a dare una risposta univoca alla relazione tra spesa sociale e crescita economica. Questo contrasto nella letteratura comporta un'ulteriore interesse nel valutare come gli stati abbiano assunto decisioni in termini di scelte di *policy* riferite alla spesa sociale nel periodo della "Grande Recessione" iniziato nel 2008-2009.

#### Una verifica empirica nell'UE15

Nell'analisi proposta vengono utilizzati i dati annuali del periodo dal 1995 al 2013 per i primi quindici paesi entrati a far parte dell'Unione Europea, UE15, poiché rispettavano una serie di condizioni economiche e principi di libertà, democrazia e rispetto dei diritti dell'uomo. Queste condizioni socioeconomiche, istituzionali e politiche hanno indirizzato l'analisi verso un'interessante area di studio, sostanzialmente omogenea, pur evidenziando una non trascurabile anche se non confliggente eterogeneità al suo interno. Di ordine secondario, ma non meno significativa, è stata la disponibilità dei dati che ha orientato la scelta.

In questa analisi si considerano sia la spesa sociale totale rispetto al PIL, che ogni singola più rilevante funzione che la compone rispetto al totale della stessa. Le otto funzioni prese in considerazione, come da classificazione Esspros, sono rispettivamente: malattia/assistenza sanitaria, disabilità, disoccupazione, famiglia/figli, esclusione socia-

le, abitazione, sopravvissuti (alla morte di un famigliare), vecchiaia<sup>1</sup>. Ogni funzione ha una definizione dei contenuti e si assume che non vi sia una loro sovrapposizione per benefici procurati. Questa scomposizione permette di avere una visione non solo aggregata dell'andamento della spesa sociale nel periodo di riferimento.

I dati per la spesa sociale (all'interno dell'indagine Esspros) vengono espressi in milioni di Ecu/Euro e a parità di potere d'acquisto. Il valore del PIL è quello reale in milioni di euro.

La tabella 1 mostra, per l'intero campione, le statistiche riassuntive delle variabili considerate.

Tabella 1. Statistiche descrittive (dati 1995-2013)

Variabile (in %)	Media	Dev.St	Min	Max
Spesa sociale totale sul PIL reale	25,03	3,31	17,2	31,9
Spesa sociale malattia/assistenza sanitaria sulla spesa sociale totale		4,26	17,73	41,73
Spesa sociale disabilità sulla spesa sociale totale		3,028	4,49	15,22
Spesa sociale vecchiaia sulla spesa sociale totale		7,11	19,14	54,21
Spesa sociale famiglia/figli sulla spesa sociale totale		3,69	1,98	19,79
Spesa sociale disoccupazione sulla spesa sociale totale		3,52	1,62	16,45
Spesa sociale per l'esclusione sociale sulla spesa sociale totale		1,32	0,32	7,14
Spesa sociale per i superstiti sulla spesa sociale totale		3,10	0,02	20,11
Spesa sociale per l'abitazione sulla spesa sociale totale		1,43	0	6,89

Fonte: ns. elaborazione dati Eurostat

La tendenza evidenziata negli anni più recenti, della spesa per le prestazioni sociali nei paesi europei, è quella di una sua sostanziale stabilità come quota del PIL, trascurando l'aumento registrato proprio nel 2008 e 2009, soprattutto a seguito dei più bassi livelli di crescita economica (indicato al denominatore della frazione) dovuti alla pronunciata fase depressiva del ciclo economico.

Infatti, per l'Europa dei Quindici, nel biennio 2008-2009, a fronte di una sostanziale stabilità dell'incidenza negli anni precedenti, la spesa

Per un'analitica comprensione delle voci di spesa contenute in ogni funzione si rimanda alla nota metodologia dell'Esspros (2012).

per prestazioni sociali evidenzia una "impennata" passando dal 23,86% del PIL nel 2007 al 24,71% e al 27,4%, rispettivamente nel 2008 e 2009, per mantenersi nei periodi successivi pressoché costante.

Questa crescita della percentuale media, viene evidenziata nella (Fig.1). Nel 2013, nella media europea dei 15, le risorse complessivamente devolute alla spesa sociale rappresentano circa il 27,96% e risultano in lieve crescita rispetto al triennio precedente.

Come si può notare, nel 2013, i livelli più elevati di prestazioni sociali sono registrati da paesi come Danimarca (31,7%), Francia (31,8%), Finlandia (30,4%), Grecia (30,3%), Olanda (29,3%) e Svezia (29,4%). I livelli più contenuti di prestazioni sociali sono registrati da Irlanda (20,7%), Lussemburgo (22,7%), Spagna (25,2%) e Portogallo (26,1%). Nel più lungo periodo (1995-2013), si osserva in media un profilo di spesa stabile fino al 2008 intorno al valore medio del 24% del PIL, per l'Europa dei 15. Nel periodo successivo, come già osservato in precedenza, si assiste ad un aumento generalizzato della spesa sociale in termini di PIL, a seguito degli effetti combinati dovuti alla "Grande Recessione" di un contenimento della crescita (al denominatore) e un incremento degli interventi di protezione sociale sollecitati dalla crisi emergente (al numeratore). Ne segue il riposizionamento della spesa sociale relativa a livelli superiori di quelli del 1995.

Fig. 1 – Spesa per prestazioni sociali rispetto al PIL reale nell'UE15 (1995-2013)

Fonte: Eurostat 2016

Analizzando la composizione della spesa sociale nel 2013, attraverso le 8 funzioni/categorie che rappresentano le aree di intervento indicate dall'Eurostat (Fig.2), ognuna rispetto al totale della spesa sociale complessiva sostenuta, si possono notare alcune caratteristiche comuni fra i paesi in esame, pur in presenza di significative differenze negli assetti istituzionali.

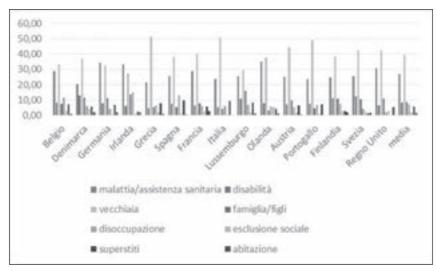


Fig. 2 - Composizione della spesa sociale nell'UE15 (2013)

Fonte: Eurostat 2016

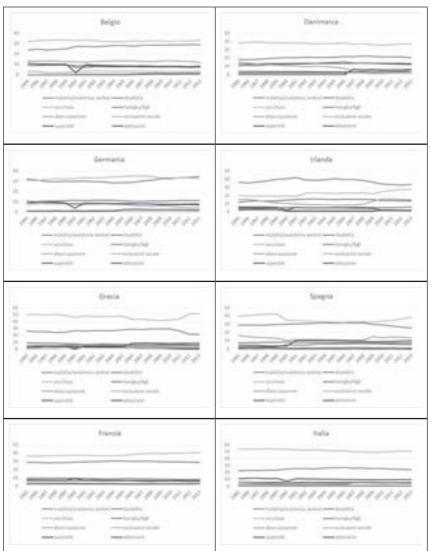
La spesa per gli anziani (soprattutto per la previdenza) e quella per la sanità rappresentano le voci più consistenti, evidenziando la media dell'EU15 rispettivamente pari a 39,54% e 27,07%. La spesa per gli invalidi rappresenta l'8,16%, quella per le famiglie/figli l'8,78%, seguono rispettivamente il 7,07% per gli ammortizzatori sociali contro la disoccupazione, il 5,69% a favore dei superstiti, il 2,17% per l'esclusione sociale e infine 1,52% per le abitazioni.

Analizzando i singoli paesi, emerge un'ampia variabilità delle risorse destinate alle varie funzioni. Per la vecchiaia nel 2013, ad esempio, la spesa in rapporto alle prestazioni totali oscilla tra il 27,48% dell'Irlanda e il 51,28% della Grecia passando per il 48,84% del Portogallo;

per la sanità, invece, si passa da valori poco superiori al 20% della Danimarca al quasi 35% dell'Olanda. Anche per le altre funzioni, la variabilità è elevata: per la disabilità, i valori passano dal 4,49% della Grecia a più del 13% circa della Danimarca.

Nella figura successiva (Fig. 3), si può inoltre visualizzare l'andamento delle varie funzioni sul totale della spesa sociale, per ogni paese, sempre con riferimento al periodo 1995-2013. Nel complesso si può notare una situazione di stabilità delle otto funzioni, negli anni considerati.

La spesa per la vecchiaia ha subito una diminuzione in Spagna e Lussemburgo nei primi anni duemila a differenza dell'aumento avuto in Grecia nel 2012. La spesa per malattie ed assistenza sanitaria non ha visto improvvisi sbalzi, tranne in Grecia dove si è manifestata una diminuzione di circa l'8% tra il 2010 e il 2012. Particolari e importanti cambiamenti riguardanti la spesa per i disoccupati si sono manifestati in diminuzione in Danimarca, Svezia, Olanda e Finlandia, mentre l'Irlanda e la Spagna hanno visto un aumento nello stesso periodo di crisi. Sostanzialmente costante negli anni è rimasta la spesa per disabilità, esclusione sociale e famiglia/figli. Quest'ultima ha mostrato un aumento in Lussemburgo tra il 1995 e il 2013, con un picco di circa il 19,8% nel 2008. Anche la spesa sociale a favore dei superstiti mostra un aumento sostanziale in Danimarca, Grecia, Spagna e Lussemburgo di circa 5 punti percentuali, mentre decresce in Irlanda del 4% circa, in Belgio, Germania e Regno Unito di circa il 3%, in Olanda e Austria per il 2%. Sostanzialmente costante rimane la spesa per la fornitura di alloggi in quasi tutti i 15 Paesi.



 $Fig. \ 3 - Andamento \ della \ spesa \ sociale \ per \ funzioni \ sul \ totale \ della \ spesa \ sociale \ nell'UE15 \ (1995-2013)$ 

Fonte: ns. elaborazione dati Eurostat 2016

Olanda Regna Units

 $Fig. \ 3 \ (segue) - Andamento \ della \ spesa \ sociale \ per \ funzioni \ sul \ totale \ della \ spesa \ sociale \ nell'UE15 \ (1995-2013)$ 

Fonte: ns. elaborazione dati Eurostat 2016

È possibile visualizzare nella figura (4) l'andamento medio della singole funzioni sul totale della spesa sociale, per i paesi in analisi, dove si evidenzia nel periodo di crisi economica un aumento della spesa per la vecchiaia e per l'esclusione sociale.

Fig. 4 - Andamento medio della spesa sociale per funzioni sul totale della spesa sociale nell'UE15 (1995-2013)

Eurostat 2016

In estrema sintesi, la verifica empirica insiste sull'andamento della spesa sociale dal 1995 al 2013, con un particolare focus sulla reazione delle *policy* durante la crisi economico finanziaria iniziata nel 2008-2009, periodo nel quale si evidenzia un incremento della stessa rispetto al PIL, anche a seguito dei più bassi livelli di crescita economica dovuti alla sfavorevole dinamica congiunturale, a fronte dei maggiori fabbisogni finanziari necessari a fronteggiare gli aumentati disagi sopraggiunti.

Nel dettaglio, le singole funzioni che compongono la spesa sociale hanno mantenuto una sostanziale stabilità negli anni della crisi, in termini assoluti e relativi, mostrando un leggero aumento delle componenti a favore della vecchiaia e dell'esclusione sociale. Come sostenuto da Prasad e Gerecke (2010), le crisi economico finanziarie presentano un'opportunità per introdurre o migliorare la loro composizione che appare non essere stata colta, se si considera la sostanziale staticità dei volumi di spesa sociale analizzati nelle singole funzioni. Infatti, dalla vetrifica rappresentata non si evince che sia stata valorizzata la possibilità di corrispondere ai nuovi disagi originati dalla "Grande Recessione" economica degli ultimi anni.

#### Conclusioni

Questo lavoro ha cercato di cogliere le reazioni della spesa per la protezione sociale a seguito di una significativa crisi congiunturale, basandosi soprattutto sull'esperienza dell'ultima recessione iniziata nel 2008-09. Si assume il presupposto che la recente e in parte ancora in corso crisi finanziaria, economica e sociale ha modificato in molti paesi dell'UE le priorità politiche e i loro contesti.

Attraverso un breve excursus sulla nascita del *welfare state*, si è cercato di ripercorrere il passaggio dai primi sistemi "embrionali" di protezione sociale, fino ad arrivare ai veri "stati assistenziali" che garantiscono sicurezza ai cittadini, evidenziando l'importanza della spesa sociale ed i motivi della sua permeazione della società come nell'esperienza almeno degli ultimi 100 anni. I dati presentati sembrano più supportare il paradigma keynesiano secondo cui maggiore è la spesa sociale tanto maggiore sarà la crescita economica (cfr. Caffè 1986). Lo stato dell'arte della letteratura sul *welfare state* ha dato conto sul dibattito ancora in corso sulla relazione ambigua tra spesa sociale e crescita economica, che porta a considerare lo stato sociale da un lato come funzionale a favorire la crescita e dall'altro come un suo ostacolo. I dati presentati sembrano più supportare il paradigma keynesiano secondo cui maggiore è la spesa sociale tanto maggiore sarà la crescita economica (cfr. Caffè 1986).

A tal riguardo, la spesa per la sicurezza sociale nei paesi presi in considerazione dell'UE è generalmente aumentata in rapporto al PIL durante il primo lustro della "Grande Recessione". Tuttavia si visualizza nel dettaglio che le singole funzioni che la compongono hanno mantenuto sostanzialmente un'evidente staticità. Questi risultati ci portano

a presumere che, nonostante l'aumento della spesa sociale relativa nei 15 paesi considerati dell'UE, non viene confermata l'ipotesi di un efficace adeguamento alle nuove esigenze nate durante la stessa fase di grave recessione economica.

Dalla semplice e molto preliminare verifica presentata è possibile comunque desumere che la contraddizione principale non è più tra Stato e Mercato, qui nel senso delle tradizionali espressioni di *Welfare State* e *Market Freedom*, ma occorre necessariamente assumere un nuovo concetto di stato moderno nell'era della globalizzazione, che impone di riferirsi a livelli di istituzioni sempre più sovranazionali anche in materia di spesa per la sicurezza sociale. Occorre, cioè, una nuova consapevolezza sulle emergenti e modificate funzioni che lo stato sociale assicura nell'attuale contesto socio economico globalizzato, con le conseguenti e veloci mobilità degli uomini (con le imponenti migrazioni in essere), delle merci, delle ICT e di tutto ciò che è conoscenza nell'esperienza della modernità.

In breve, come si evidenzia per cenni nel paper, anche se lo stato sociale è nato e si è rafforzato nel tempo soprattutto in una logica economica anticiclica e per governare i disagi sociali procurati dalle crisi, gradualmente e soprattutto nell'attuale contesto si identifica ormai nei contenuti e nelle forme stesse della democrazia moderna. Anche se l'obbligo di riferirsi sempre più alle dimensioni sovranazionali impone di esplorare al riguardo nuove frontiere sia nell'ambito della ricerca di base e normativa che in quella della sperimentazione empirica.

#### Riferimenti bibliografici

Acocella A. (2009), *Le politiche microeconomiche*, Seconda edizione, Carocci, Roma.

Atkinson A.B. (1999), *The Economic Consequences of Rolling Back the Welfare State*, The Mit Press, Cambridge (Mass.), (Ed.It., Le conseguenze economiche dei tagli allo Stato Sociale, Etas, Milano).

Barr, N., (2001), *The Wefare State as a Piggy Bank: Information, Risk Uncertainty, and The Role of the State*, Oxford University Press, Oxford.

Bellettini G, Ceroni C.B. (2000), Social Security Expenditure and Economic Growth: an Empirical Assessment, Research in Economics, 54, 249-275.

Beveridge W.H (1942) (Report by), Social *Insurance and Allied Services*, Her Majesty's Office, London.

Blyth M. (2013), *Austerity: the History of a Dangerous Idea*, Oxford University Press, Oxford.

Caffè F. (1986), In difesa del Welfare State. Saggi di politica economica, Rosenberg & Sellier, Torino.

Castles F.G. (2004), *The Future of the Welfare State: Crisis Myths and Crisis Realities*, Oxford University Press, Oxford.

Ceraolo R. (2011), *Il Welfare State in Europa: brevi note su origini, modelli e tipologie*, Quaderni di Intercultura, 1-14.

D'Addio A.C. (2015), The dynamics of social expenditures over the cycle: A comparison across OECD countries, OECD Journal: Economic Studies, 149-176.

De Felice F. (1984), *Il Welfare State: Questioni controverse e un'ipotesi interpretativa*, Studi Storici, XXV, 3, 605-658.

Esping Andersen G. (2002), *Towards the Good Society, Once Again?*, In Esping Andersen Gøsta et al., *Why We Need A New Welfare State*, Oxford University Press, Oxford.

Esspros (2012), Manual and user guidelines of The European System of integrated Social Protection Statistics, Eurostat, EU-European Commission, Luxemburg.

Fic T., Ghate C. (2005), *The Welfare State, Thresholds and Economic Growth*, Economic Modelling, 22, 571-598.

Furceri D., Zdzienicka A. (2012), *The Effects of Social Spending on Economic Activity: Empirical Evidence from a Panel of OECD Countries*, Fiscal Studies, 33, 129-152.

Im T., Cho W., Porumbescu G. (2011), An Empirical Analysis of the Relation Between Social Spending and Economic Growth in Developing Countries and OECD Members, The Asia Pacific Journal of Public Administration, 33, 37-55.

Phelps E.S. (1996), On the damaging side effects of the welfare state: how, why and what to do, Central Issues, Contemporary Economic Theory and Policy, 41-56.

Prasad N., Gerecke M. (2010), Social Security Spending in Times of

Crisis, Global Social Policy, 10(2), 218-247.

Sala-i-Martin X., Doppelhofer G., Miller R.I. (2004), *Determinants of Long-Term Growth: a Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach*, American Economic Review, 94(4), 813-835.

Sen A. (1999), *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford, (Ed. It., 2000, *Lo Sviluppo* è *Libertà*, Mondadori, Milano).

Siebert H. (2006), Old Europe's Social Model - a Reason of Low Growth? The Case of Germany, Kiel Working Paper No. 1291, Kiel Institute for World Economics, Kiel (Germany).

Temple W. (1942), *Christianity and Social Order*, Penguin Books, Inc., New York.

Tomassi F., (2009), Equità sociale ed efficienza economica. un confronto internazionale basato sulla spesa sociale totale netta, Stato e Mercato, 3, 300-326.

Townsend P. (2009), Building Decent Societies: Rethinking the Role of Social Security in Development, Palgrave Macmillan/ILO, Basingstoke.

Unrisd - *United Nations Research Institute For Social Development* (2010), Combating Poverty and Inequality: Structural Change, Social Policy and Politics, Unrisd, Ginevra.

#### INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

The EU Interchange Fee Regulation. Changes and impacts: how do banks react to it? Some evidences from the case of Spain and Australia

#### Anna Omarini

Ricercatore presso il Dipartimento di Finanza Università L. Bocconi

Senior SDA Professor Area Intermediari Finanziari e Assicurazioni - SDA Bocconi School of Management

L'Autore desidera ringraziare Andrea Bernardo, MSc in Management, per l'attività di raccolta dei dati presenti nel lavoro di ricerca. Naturalmente, resta dell'Autore ogni responsabilità in merito a quanto riportato nel testo.



## INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

Il valore dei pagamenti effettuati tramite carta è in rapida e costante crescita, e le carte di pagamento sono lo strumento di pagamento elettronico più diffuso e utilizzato dai consumatori. Pertanto è oggetto di grande attenzione da parte del legislatore. La comunità europea ha recentemente introdotto una normativa con l'intento di regolamentare il mercato dei pagamenti con carta riducendo il livello delle commissioni interbancarie e armonizzandole a livello dell'Unione Europea. Lo scopo di questo lavoro è quello di analizzare gli impatti sull'ecosistema dei pagamenti conseguenti l'applicazione della suddetta normativa. Nella prima parte è presentata un'overview sulle carte di pagamento e il loro ruolo all'interno del sistema dei pagamenti. Successivamente si approfondisce la complessa infrastruttura che consente l'utilizzo delle carte di pagamento attraverso un'analisi degli attori coinvolti e dei modelli di business. Segue l'analisi delle commissioni interbancarie (interchange fee), approfondendo la loro centralità, gli equilibri che regolano e le loro criticità. Infine si tratta della regolamentazione, evidenziandone gli aspetti più rilevanti, con riguardo agli impatti derivanti dalla sua applicazione attraverso lo studio di esperienze significative del recente passato in contesti economici e temporali differenti. Da ultimo si analizza il contesto italiano.

#### PAROLE CHIAVE: PSD • INTERCHANGE FEE • CARTE • PAGAMENTI

The value of payments developed through cards has been increasing for a long time, especially because consumers are increasing their acceptance. In the meantime regulators look at the use and diffusion of cards with a great interest. Also the European Union has developed a program to level the playing field with regards to the use of cards. In particular the Directive on Payment Services (PSD) provides the legal foundation for the creation of an EU-wide single market for payments. The PSD aims at establishing a modern and comprehensive set of rules applicable to all payment services in the European Union. The target is to make cross-border payments as easy, efficient and secure as 'national' payments within a Member State. The PSD also seeks to improve competition by opening up payment markets to new entrants, thus fostering greater efficiency and cost-reduction. In this regards, the new EU revised regulation, known formally as < Interchange fees for Consumer Card-Based Payments > (IFR), which came into effect

#### Anna Omarini

## INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

on December 9, 2015 is centered around a cap on interchange rates for consumer cards across the EU. The paper intends to analyze the card ecosystem, then the regulation and throughout the analysis of two cases (Spain and Australia) outlines the possible reactions banks have developed so to provide a scenario for the Italian banks' reaction in regards to the IF Regulation, which is reducing their cards' fees during a situation which is affecting banks with a reduction on their incomes and profits.

**KEYWORDS:** INTERCHANGE FEE • PSD • CREDIT CARD • DEBIT CARD • RETAIL PAYMENT SYSTEMS

#### Introduzione

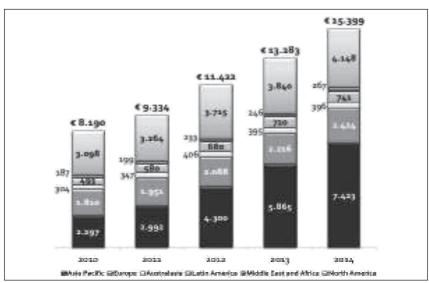
L'uso crescente delle carte di pagamento offre benefici significativi per la società in genere e, in particolare, al sistema degli scambi conferisce maggiore efficienza, sicurezza e trasparenza. Tuttavia, alcuni fattori limitano ancora la diffusione e circolarità delle carte, tanto che i regolatori a livello internazionale, da tempo, hanno posto sotto osservazione questo comparto dei pagamenti e posto in essere specifiche correzioni.

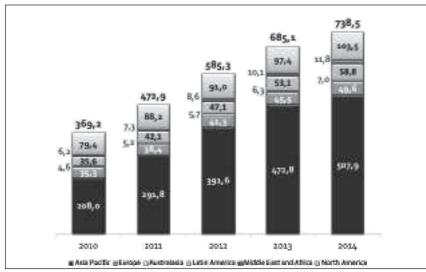
Negli anni 2010-2014 i pagamenti con carta sono aumentati con tassi annui di crescita pari al 18,9% in termini di volumi di transazioni e, del 17,1% se ci si riferisce al controvalore monetario transato.

Tali numeri sono decisamente più elevati di quelli riferiti al tasso di crescita annuo del PIL mondiale, che nello stesso periodo ha registrato valori intorno al 4% (Cfr. Figura 1).

## INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

Figura 1. Valore transazioni ( $\in$  miliardi) e numero transazioni (miliardi) nel Mondo





Fonte: Euromonitor from trade sources/national statistics, Eurostat

#### Anna Omarini

#### INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

In particolare, la crescita annua in termini di valore è risultata, in media, inferiore del 2% rispetto al tasso di crescita che si è registrato nel numero di transazioni realizzate nel medesimo periodo. Questo lascerebbe sottintendere che il valore medio delle transazioni sta diminuendo e, di fatto, ciò condurrebbe a un maggiore utilizzo delle carte di pagamento anche per spese di importo più contenuto. A orientare in questa direzione, però, ci sono anche altri fattori, come la rapida evoluzione dei *mobile payment* e del commercio elettronico, che trovano nelle carte di pagamento lo strumento principale per regolare le proprie transazioni.

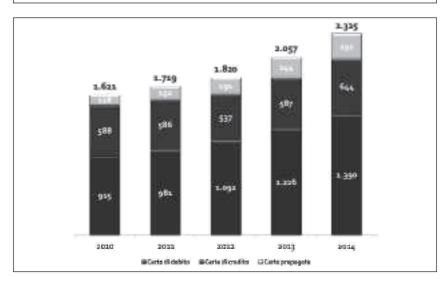
Anche in Europa, nello stesso periodo, l'utilizzo delle carte di pagamento si è accresciuto sia in termini di valore transato sia per numero di transazioni effettuate. Tuttavia tale crescita differisce per le differenti tipologie di carta; quella di debito rappresenta il 62% delle transazioni in termini di valore e il 69% per numero di transazioni registrate nell'anno 2014.

Per quanto riguarda il nostro Paese si evidenzia un'ulteriore differenza rispetto alla media europea relativamente all'incidenza del valore transato tramite carta rispetto al PIL, che è risultato inferiore a quello europeo (9,65% *versus* 17,38% in Europa). Vi è poi un altro dato differenziante (Cfr. Figura 2), che è rappresentato dal ruolo crescente assunto dalle carte prepagate. I consumatori italiani infatti percepiscono tali strumenti come meno rischiosi per gli acquisti *online*. Si pensi che nel 2014 le carte prepagate hanno registrato un'incidenza sul valore totale del transato tramite carta pari a quasi il 9%; valore decisamente più elevato rispetto al 3% riferito alla media europea.

3

€355.770 6141.380 €135/970 €132.320 C127-400 53 910 90.840 49.580 55.Bac 56.786 88.370 78. T90 73.756 Syuan 65.200 dictable 3600 20153 2034 2013 #Certs.Flabbis #Certs di oyalito O'Carta prepagata

Figura 2 - Valore transazioni (€ milioni) e Numero transazioni (milioni) in Italia



Fonte: European Central Bank: http://sdw.ecb.europa.eu

I principali attori che ruotano intorno al sistema carte, quale piattaforma di scambi informativi e monetari, sono i seguenti:

#### Anna Omarini

## INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

- il consumatore o titolare di carta (cardholder/cardmember);
- l'esercente (*merchant*);
- l'emittente la carta (*card issuer*);
- il fornitore di servizi di acquiring (acquirer);
- il fornitore di servizi di issuing (issuer) e
- il circuito di pagamento (card payment scheme).

Va ricordato che il fattore critico di successo per questo sistema di pagamento risiede nella capacità di accrescere la circolarità di accettazione della carta all'interno del sistema di scambi, tanto *offline* quanto *online*. E questo rappresenta il motore principale del modello di profitto, oltre a caratterizzare, di fatto, anche il modello di business sottostante.

Stante la forte dinamicità degli ultimi anni, quanto a innovazioni, che hanno riguardato i pagamenti al dettaglio, anche il legislatore europeo ha deciso di avviare numerosi interventi, con l'obiettivo di contenere la frammentazione in atto, circa lo sviluppo dei servizi di pagamento digitali; ma principalmente ha inteso uniformare il vigente quadro giuridico europeo nell'ambito della disciplina dei pagamenti, cercando di arginare i numerosi fallimenti del mercato interno con particolare riguardo al settore dei regolamenti con carta, via Internet e tramite dispositivo mobile.

Nello specifico, dal riesame del quadro europeo e dalla consultazione pubblicata nel Libro Verde della Commissione del gennaio 2012 "Verso un mercato europeo integrato dei pagamenti tramite carte, internet e telefono mobile", è emersa la necessità di adottare misure ulteriori e di apportare adeguamenti alla normativa, affinché contribuisca alla costruzione e al consolidamento di un vero e proprio mercato unico dei pagamenti, migliorando la tutela della concorrenza, l'innovazione e la sicurezza. In particolare, l'obiettivo primario da realizzare è quello di contribuire a un ulteriore sviluppo del mercato dell'Unione Europea (UE) per i pagamenti elettronici, relativamente a un aspetto, tra i molti contenuti nei disposti normativi, che riguarda il fatto che consumatori, dettaglianti e altri operatori del mercato possano godere appieno dei vantaggi offerti dal mercato interno, creando chiarezza giuridica e condizioni di parità che si traducano in una convergenza verso il basso dei costi e dei prezzi a carico degli utenti di servizi di pagamento e garantiscano maggior sicurezza e trasparenza ai servizi stessi.

A questo proposito, la revisione della Direttiva *on Payment Services* (nota come *PSD 2*), tra i provvedimenti previsti, ha introdotto anche dei massimali alle cosiddette *multilateral interchange fee* (MIF), sinora non soggette a regolamentazione nella maggior parte degli Stati membri. Trattasi di commissioni interbancarie concordate collettivamente – di norma tra i prestatori di servizi di pagamento convenzionati (*acquirer*) e i prestatori di servizi di pagamento emittenti (*issuer*) appartenenti al medesimo circuito di carte – e versate dalla banca dell'esercente (banca *acquirer*) alla banca del titolare della carta (banca emittente) per ciascuna operazione effettuata con una carta presso un punto vendita dell'operatore commerciale.

Quando il titolare utilizza la carta per acquistare beni/servizi presso un operatore commerciale, quest'ultimo paga in effetti alla propria banca acquirente una commissione sul servizio commerciale. Una parte di detta commissione è trattenuta dalla banca acquirente (il c.d. margine della banca acquirente), una parte è versata alla banca emittente (appunto, la MIF) e una piccola parte spetta all'operatore del sistema (Visa e Mastercard). Di fatto, le MIF rappresentano una consistente percentuale delle commissioni addebitate agli esercenti; i quali, a propria volta, ripercuotono sui consumatori tale onere, incorporandolo nei prezzi al dettaglio di beni/servizi. Questa pratica avviene in modo del tutto opaco, non essendo i consumatori messi al corrente delle commissioni pagate dagli esercenti per lo strumento di pagamento che utilizzano.

L'intento principale, dunque, è quello di ridurre le commissioni a carico degli esercenti, che operano all'interno dei confini dell'Unione, così da accrescere i volumi transati e giungere anche a un abbattimento dei prezzi dei beni e servizi finali. E questo, nell'intento del Regolatore, è ritenuto possibile agendo sul tasso di accettazione e diffusione delle carte nei regolamenti degli scambi di beni/servizi.

Per contro, come sarà detto più diffusamente nel corso del lavoro, un'importante conseguenza, che giunge da tale regolamento, riguarda la contrazione dei ricavi bancari provenienti proprio dalle *interchange fee*. È dunque interessante, a fronte di tale contrazione e all'interno di uno scenario che vede la redditività bancaria sempre più assottigliarsi, comprendere quali potranno essere le re-azioni delle banche.

Le disposizioni in materia di IF, per quanto recenti a livello di UE, hanno già avuto applicazione in molti altri Paesi, tra i quali gli Stati

Uniti d'America, l'Ungheria, la Polonia, la Romania. Nel nostro lavoro, in particolare, presenteremo i casi di Spagna e Australia.

La scelta è ricaduta sulla Spagna, *in primis*, perché ha anticipato le disposizioni UE di qualche anno e per la similitudine esistente tra i due Paesi quanto a utilizzo delle carte.

Il caso australiano, invece, è rilevante per la forte contrazione nell'utilizzo del contante che il Paese ha registrato a partire dal 2013 (Bank of Australia, 2011 e 2104); e per il sempre più crescente utilizzo di carte per i pagamenti. Oltre all'enfasi che il regolatore australiano ha attribuito a tale tema nell'ambito della propria attività.

L'approccio impiegato in questa analisi, innanzitutto, parte dalla comprensione delle disposizioni regolamentari europee. Si procede, poi, con l'analisi delle disposizioni normative di entrambi i Paesi analizzati, rispetto a quella europea; e, in particolare, si desidera evidenziare le principali reazioni registrate dalle banche in conseguenza di tali disposizioni.

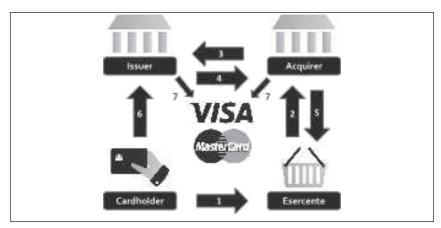
La prospettiva internazionale, che si è deciso di adottare, è utile al fine di comparare i risultati che si sono manifestati in questi Paesi, perché anticipano, di fatto, le reazioni che iniziano a caratterizzare anche il nostro Paese, come conseguenza dell'adozione delle disposizioni europee in materia di *interchange fee*. Pertanto, al paragrafo 2 è illustrato il funzionamento del sistema carte evidenziando i ruoli dei principali attori aderenti. Successivamente al paragrafo 3, si analizza il ruolo e il funzionamento dell'*interchange fee* e, al paragrafo 4, sono evidenziate le disposizioni previste dal Regolamento europeo. Al paragrafo 5, invece, sono presentati i casi spagnolo e australiano, che approfondiscono la *ratio* sottostante la normativa, le attese di ciascun regolatore e le reazioni delle banche nei confronti del mercato. Da ultimo, al paragrafo 6, è proposta una breve sintesi, nella quale si proverà a meglio dettagliare i cambiamenti possibili.

# Il sistema dei pagamenti tramite carta: principali caratteristiche di funzionamento

La struttura dei sistemi di pagamento tramite carta è caratterizzata principalmente dalla presenza di due modelli: il *four-party model* e il *three-party model*.

Nel primo operano i circuiti Visa e Mastercard che gestiscono oltre il 75% delle transazioni con carta a livello mondiale (Nilson Report). E prevede che gli attori coinvolti siano: il *cardholder*; l'esercente; l'issuer e l'acquirer. L'issuer fornisce al *cardholder* la carta di pagamento con la quale può effettuare i pagamenti presso gli esercenti che accettano la sua carta (esercenti convenzionati). L'acquirer gestisce il rapporto con gli esercenti e permette loro di accettare i pagamenti con carta su un circuito di pagamento. (Cfr. Figura 3)





## In questo schema:

- il cardholder paga con carta presso il punto vendita di un esercente convenzionato e da questo punto ha inizio il processo di pagamento con carta;
- l'esercente, tramite la rete di telecomunicazioni, invia all'*ac-quirer* la richiesta di autorizzazione a eseguire la transazione per l'importo relativo al prezzo di vendita del bene/servizio che il *cardholder* intende acquistare;
- l'acquirer inoltra tale richiesta all'issuer che verifica
  - » a) la disponibilità dei fondi del *cardholder* per l'importo richiesto nel caso di carte di debito e prepagate, oppure
  - » b) la disponibilità di fido nel caso di una carta di credito o charge.

A questo punto, se l'issuer approva la transazione, l'importo, pari al prezzo di vendita del bene/servizio, è trasferito all'*acquirer* e su tale importo è trattenuta una commissione interbancaria (multilateral interchange fee – MIF o IF). L'acquirer, a sua volta, trasferisce l'importo del prezzo di vendita al merchant al netto di una fee, denominata merchant service charge (MSC) o merchant service fee (MSF), negoziata direttamente tra l'acquirer e l'esercente. E al cardholder è addebitato un importo pari al prezzo di acquisto del bene/servizio acquistato. L'addebito avviene su un conto corrente quando la carta è collegata al conto bancario, oppure direttamente al credito disponibile sulla carta prepagata non collegata a un conto bancario. Sia l'acquirer sia l'issuer sono tenuti al pagamento delle commissioni (scheme license fee) a favore del circuito (Visa, Mastercard, principalmente) nell'ambito del quale il trasferimento di informazioni riguardante il potere di acquisto scambiato tra le parti nella transazione avviene dal card holder al merchant.

Da ultimo, affinché il pagamento sia reso definitivo, è necessario ci sia il trasferimento della base monetaria tra le parti. E questo avviene grazie alla presenza della compensazione e dei servizi di *clearing*, cosicché il regolamento dei fondi tra *issuer* della carta e *acquirer* sia finalizzato a scambiare non solo le informazioni riguardanti le operazioni ma anche a trasferire le disposizioni riguardanti fondi, titoli o altri strumenti. E dunque, il processo standard di pagamento con carta termina con il trasferimento dei fondi presso la banca del *merchant* (*acquiring bank*).

Nel four-party model l'issuer e l'acquirer, in genere, sono soggetti distinti e, questo crea, di fatto, il pagamento dell'interchange fee dall'acquirer all'issuer. Laddove, invece, issuer e acquirer sono il medesimo soggetto si è in presenza del cosiddetto three-party model, nell'ambito del quale sia l'emissione della carta sia il convenzionamento degli esercenti sono gestiti dal medesimo soggetto. In questo caso l'interchange fee darebbe origine a una mera partita di giro contabile, all'interno del medesimo soggetto; a questo schema di pagamento sono riconducibili i casi di American Express, JCB e Diners Club.

## 2.1 Ruolo e attività dell'issuer

L'attività principale dell'issuer è quella di emettere la carta; esso svolge anche un'altra funzione importante, e cioè quella di garante, indispensabile per il buon funzionamento del sistema dei pagamenti tramite carta. Di fatto, l'emittente (issuer) autorizza l'esecuzione della transazione di pagamento verso l'acquirer, che, a sua volta, autorizza il merchant ad accettare la transazione. Per questo, l'emittente è tenuto a coprire qualsiasi perdita subita relativamente al default del titolare, a condizione che tutte le parti coinvolte (titolare incluso) abbiano adempiuto diligentemente agli obblighi contrattuali. Tradizionalmente, i ricavi per l'issuer sono i seguenti:

- fee annuali (o mensili) pagate dai titolari delle carte;
- interessi sul credito accordato nel caso di carte di credito;
- differenze di cambio favorevoli:
- commissioni di cambio valuta:
- commissioni interbancarie (interchange fee);
- ricavi da vendita di altri servizi associati alle carte quali ad esempio assicurazioni e servizi diversi.

L'emittente, per contro, sostiene dei costi che sono diretti e indiretti. I primi comprendono i costi di licenza da sostenere ogni anno per partecipare al circuito di pagamenti con carta (scheme fee), costi derivanti dall'elaborazione delle transazioni, gestione della relazione con i clienti, rendicontazione, costi legati ai servizi associati alle carte, come assicurazioni e servizi diversi, e costi legati ai programmi di loyalty. I costi indiretti, invece, sono connessi ai rischi di responsabilità legati ai singoli titolari di carta di credito (credit risk).

L'issuer infine può avvalersi di un issuing processor, che opera in nome dell'emittente la carta (issuer). Esso gestisce il conto del cardholder, registra le operazioni relative alle transazioni che avvengono su di esso, autorizza le transazioni con carta per conto dell'emittente della carta e fornisce un rendiconto riferito alle transazioni effettuate dal titolare. In alcuni casi, offre anche dei servizi accessori collegati alla carta per conto dell'emittente e cioè per esempio gestisce le segnalazioni di smarrimento/furto della carta o eventuali reclami e richieste di rimborso da parte del titolare della carta.

## 2.2 Ruolo e attività dell'acquirer

L'acquirer intrattiene un rapporto diretto col merchant; esso cioè si occupa del processo di integrazione dei merchant all'interno del circuito di pagamento con carta, conclude i necessari contratti di partecipazione, fornisce l'infrastruttura di pagamento necessaria all'accettazione dei pagamenti con carta e fornisce, direttamente o indirettamente, i terminali Point of Sale (POS) al merchant. I suoi ricavi, in particolare, provengono:

- dalle commissioni detratte dall'importo di acquisto pagato all'esercente;
- dalle commissioni (fisse e/o variabili) per la fornitura dei terminali POS ai merchant ed eventualmente per servizi legati alla rendicontazione degli acquisti.

Per contro, l'acquirer sostiene alcuni costi, come i canoni da pagare per l'autorizzazione a partecipare al circuito di pagamento (scheme fee) con carta, nonché i costi di elaborazione delle transazioni e costi di customer service. L'acquirer garantisce al merchant che il prezzo di vendita sarà trasferito nel rispetto delle tempistiche contrattualizzate ed è debitore nei confronti dell'emittente per l'interchange fee. Anche in questo caso, l'acquirer può avvalersi di un acquiring processor che svolge le attività seguenti: aprire e gestire il conto del beneficiario dei pagamenti con carta per conto del card acquirer; occuparsi delle richieste di autorizzazione provenienti direttamente all'emittente o all'issuing processor o da una terza parte - definita switch (Bolt and Tieman, 2003) -, al fine di registrare le operazioni riferite alle transazioni che saranno collegate al conto del beneficiario, e addebitare le merchant service charge (MSC) o merchant service fee (MSF) agli esercenti, fornendo loro anche un estratto conto.

## Multilateral Interchange Fee

La commissione interbancaria (*Multilateral Interchange Fee – MIF* - o *IF*) è un elemento importante all'interno del sistema dei pagamenti con carta. Essa, di fatto, rappresenta un meccanismo di remunerazione dell'*issuer* che si aggiunge alla *subscription fee* e che l'utilizzatore corrisponde alla propria banca.

Quando un consumatore acquista un bene/servizio con una carta - di debito o credito - la banca, che ha convenzionato l'esercente (banca acquirer), addebita una commissione a quest'ultimo la merchant services charge (MSC)<sup>1</sup>, il cui importo ricomprende anche quello dell'IF, che di solito è calcolata ad valorem e cioè come percentuale del controvalore monetario al quale la transazione si riferisce. (Cfr. Figura 4)

Contract EUP / MSC - Scamposizione MSC

Figura 4 – Scomposizione MSC

Fonte: www.pagamentidigitali.it

Un processo, fino a oggi, scarsamente visibile all'acquirente, e che in alcuni casi ha subito inconsapevolmente il ricarico della *fee* sul prezzo finale (*End User Price - EUP*). È evidente che la ratio sottostante il

La merchant service charge (MSC) versata dall'esercente all'acquirer è costituita da 3 componenti principali:

Înterchange fee (è la parte che l'acquirer versa all'issuer, il quale versa una parte di IF ricevuta al circuito come scheme fee)

<sup>2.</sup> Scheme fee (parte che l'acquirer versa al circuito)

Margine (trattenuto dall'acquirer per coprire i costi e generare profitti).

Sono presenti più di 300 categorie di interchange fee applicabili alle transazioni a seconda del circuito di pagamento, tipologia di carta, tipo di transazione e modalità di accettazione.

INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA:
IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

provvedimento in esame, ritiene che intervenendo e cioè contenendo la MIF anche la MSC si ridurrebbe di conseguenza, così da liberare risorse a favore del *merchant*, che incasserebbe un importo netto maggiore. E, questo, potrebbe contribuire ad ampliare l'accettazione e la circolarità della carta nelle operazioni di pagamento.

All'interchange fee è attribuito il ruolo di coprire i costi che l'issuer sostiene, tra i quali la garanzia di pagamento in caso di insolvenza; i periodi di esposizione finanziaria gratuita; i rischi di frode; il rischio di crediti inesigibili; i costi di produzione della carta, dei sistemi e delle infrastrutture; i costi riferiti alle soluzioni volte a prevenire le frodi; il servizio clienti e gli eventuali programmi fedeltà, spesso associati alle carte di credito.

Va ricordato che in questo comparto sono presenti economie di scala importanti, che hanno un impatto significativo. Basti considerare che, mentre i tassi delle *interchange fee* sono uguali per tutti gli *issuer*, quelli con il maggior numero di clienti (e quindi col maggior numero di transazioni) conseguono il massimo profitto dalle *interchange fee*.<sup>2</sup> Dunque, l'incidenza dell'IF sul totale della MSC varia certamente in relazione al settore di appartenenza (per quanto riguarda il controvalore medio unitario dello scambio) e al volume delle transazioni generate dal *merchant*. Essa dunque può incidere tra il 50% e il 70% della MSC calcolata con riguardo al volume transato in capo al singolo *merchant*, e dunque direttamente proporzionale a tale valore. Va poi ricordato che gli esercenti, in grado di produrre volumi di operazioni di pagamento tramite carta elevati, godono generalmente di MSC più contenute in quanto molti *acquirer* competono tra loro proprio con l'obiettivo di acquisire i volumi di speso. E in questi casi, pertanto,

<sup>2)</sup> Per le carte di debito l'interchange fee spesso è rappresentata da un importo fisso su ogni transazione effettuata e una percentuale sul valore. Tipicamente a parità di valore di una transazione le IF relative a una carta di debito sono inferiori rispetto a quelle dovute per una transazione con carta di credito. Questo a copertura dei rischi legati a eventuali insolvenze del cardholder, che invece sono inesistenti nel caso di una carta di debito le cui transazioni vengono autorizzate solo in presenza dei fondi necessari all'acquisto, e che vengono immediatamente prelevati dal conto corrente del cardholder collegato alla carta. Ciò significa che la tipologia di carta di pagamento può avere un effetto significativo sui costi; per esempio, un esercente può avere costi significativamente più elevati se la maggior parte delle sue vendite sono pagate con carta di credito, piuttosto che carta di debito.

l'incidenza percentuale dell'IF all'interno della MSC si accresce proprio per la variabile volumi, ancorché per il valore della percentuale della commissione, che può rimanere costante.

Il livello delle IF, in genere, è stabilito dai circuiti di pagamento a livello nazionale, e varia tra lo 0,2% a oltre il 3% del valore della transazione.

Secondo la Commissione Europea, nel 2011 gli *acquirer* hanno pagato *interchange fee* per un ammontare complessivo di 9 miliardi di euro. Inoltre, la Commissione ritiene che le MIF avrebbero *«come oggetto e come effetto una rilevante restrizione della concorrenza sui mercati dell'affiliazione a scapito degli operatori commerciali e, <i>indirettamente, dei loro clienti»*, non sarebbero *«obiettivamente necessarie»* e non rientrerebbero nelle fattispecie soggette al regime derogatorio di cui all'art. 101, par.3, Trattato sul funzionamento dell'Unione Europea (TFUE), non determinando *«incrementi di efficienza in grado di trasferire ai consumatori una congrua parte dell'utile che esse generali»*.<sup>3</sup>

3.1 L'interchange fee nella letteratura economica: una sintesi Le interchange fee hanno interessato la letteratura economica relativamente al ruolo svolto dalle commissioni interbancarie nel sostenere e incoraggiare i consumatori ad adottare le carte, e gli esercizi commerciali ad accettarle.

Gli studi principali si sono occupati dell'impatto di queste commissioni rispettivamente sui *merchant* e sui *cardholder* col fine di evidenziare le criticità prevalenti che potevano derivare ai comportamenti di pagamento.

All'interno di questi studi, ci sono stati anche coloro che hanno analizzato i livelli commissionali presenti nel mercato e hanno affermato che, nella situazione presente, tali valori troverebbero scarsa giustificazione in considerazione del loro ammontare e dei costi effettivi che il sistema sostiene.

Da un punto di vista economico, la presenza di interchange fee più

<sup>3)</sup> I virgolettati si riferiscono alla decisione della Commissione del 26 febbraio 2014, relativa a un procedimento a norma dell'art.101 TFUE e dell'art.53 dell'accordo sullo Spazio Economico Europeo, adottata nel caso AT.39398 Visa MIF.

# INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

basse migliorerebbe l'efficienza del mercato e i consumatori finali, in qualità di titolari di carta, dovrebbero poterne beneficiare. A tale riguardo, però, va evidenziata una peculiarità del sistema di pagamento con carta attribuibile alla sua caratteristica di mercato *two-sided* e alle conseguenze che da ciò derivano. In particolare: *«Markets are two-sided if supply and demand on one side of the market are determined by supply and demand on the other side of that market, so that pricing should take into account both sides of the market.»* (European Central Bank, 2011, p.10)

Tale mercato cioè fornisce servizi a due gruppi indipendenti, che sono: coloro che utilizzano gli strumenti di pagamento – i *cardholder* – e coloro che li accettato – i *merchant* –

Una situazione similare è riscontrabile nel mercato dei quotidiani, dove i prezzi sono fissati in modo indipendente per ciascun gruppo e cioè: le testate giornalistiche definiscono i prezzi di vendita di quotidiani e riviste al di sotto dei costi di produzione, che sono però compensati da un aumento dei prezzi per la pubblicità offerta agli inserzionisti. Utilizzando i ricavi pubblicitari per sovvenzionare gli abbonati, è possibile aumentare la circolazione dei propri giornali, a vantaggio di entrambe le controparti del mercato e cioè: i lettori e gli inserzionisti.

Tornando al mercato delle carte di pagamento, in uno studio (Baxter, 1983) l'autore dimostrò che, in linea di principio, le *fee* relative alle carte di pagamento erano fissate in modalità simile a quanto accade nel caso degli editori, che appunto fissano i prezzi dei giornali. Ne conseguirebbe che al livello ottimale delle *interchange fee*, i costi dovrebbero essere distribuiti all'interno del sistema in modo da attrarre il maggior numero sia di *cardholder* sia di esercenti. Le commissioni interbancarie parteciperebbero al funzionamento del sistema in quanto aiuterebbero a bilanciare gli effetti sulle due controparti del mercato delle carte di pagamento, così da assicurare un tasso di adozione delle carte in grado di massimizzare i benefici per tutti gli *stakeholder*. Altri studi, invece, hanno evidenziato che le *interchange fee*, generalmente, sono fissate a un livello relativamente più elevato, e che, pertanto, non garantiscono un equilibrio economicamente e socialmente ottimale.

Di fatto, una delle maggiori critiche poste al modello di Baxter è stata

la seguente: esso si fonda sull'assunzione che i *merchant*, i *cardholder*, gli *issuer* e gli *acquirer* operano in mercati caratterizzati da un regime di concorrenza perfetta e, cioè, in grado di assicurare un livello efficiente di *interchange fee*. Di fatto, però, per un esercente è difficile decidere di non accettare i pagamenti effettuati con le carte utilizzate maggiormente e cioè quelle che di fatto riescono a garantirsi una maggiore circolarità, in quanto ciò comporterebbe un rischio che graverebbe direttamente sul suo fatturato. In altri termini, taluni *cardholder* potrebbero decidere di effettuare i propri acquisti presso altri esercenti, che al contrario accettano in pagamento le loro carte; siamo in questo caso in presenza di un altro fenomeno, ce è definito col termine di *business stealing effect*.

Si osserva allora che nel mercato, spesso, i singoli esercenti sono costretti a dover pagare MSC elevate pur di trovarsi nella situazione di accettare in pagamento carte riferite a più circuiti, al fine di contenere il rischio di vedere ridotte le proprie vendite (Wang, 2010). Tuttavia, le vendite a livello dell'intero mercato non variano al variare del numero di *merchant* che accettano le carte. Al contrario, invece, maggiore è il numero di *merchant* che accettano carte di pagamento, tanto maggiore è l'ammontare totale di MSC pagate agli *acquirer* e di conseguenza il totale delle IF trasferite agli *issuer*.

Un ulteriore studio (Rochet and Tirole, 2002) ha evidenziato che quando la domanda degli esercenti relativa ai servizi di pagamento con carta è caratterizzata da un'elasticità limitata, le *fee* superano il livello socialmente ottimale. Allo stesso modo, un altro lavoro (Wright, 2004) ha rilevato che quando la competizione tra emittenti è contenuta rispetto al lato dell'accettazione delle carte, anche le commissioni interbancarie sono eccessivamente elevate.

In altre parole, gli studi indicati mostrano che gli esercenti accettano le carte anche quando le *fee* sono elevate, di fatto, permettendo ai circuiti di pagamento di definire il valore delle IF.

Altri studi, invece, hanno analizzato il fronte dei *cardholder* per comprendere se il loro comportamento di acquisto possa influire sull'importo delle IF. Un aspetto importante, che è stato rilevato, ha riguardato il fatto che i titolari di carta, spesso non consapevoli delle *fee* sottostanti, sono incoraggiati dagli *issuer* a utilizzare le carte che generano *interchange fee* maggiori al fine di massimizzare i loro introiti (Bedre

INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA:
IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

et al. 2009). Allo stesso tempo, i circuiti di pagamento competono per stimolare gli *issuer* a emettere carte collegate ai propri circuiti, offrendo loro *interchange fee* elevate. È evidente che per i circuiti, lo stabilire livelli di IF elevati può incoraggiare talune banche a emettere carte appartenenti a quel dato circuito. Di fatto, maggiori carte emesse significherebbe disporre di maggiori transazioni in grado di generare altrettanti ricavi per gli emittenti e, conseguentemente, per i circuiti stessi. In tutto questo, potrebbe essere ritrovato un naturale disincentivo a modificare le IF da parte dei circuiti. Spesso, però, anche gli stessi esercenti sono inconsapevoli relativamente al livello delle IF pagate, per quanto essi siano impattati indirettamente attraverso le MSC applicate dagli *acquirer*. Pertanto, per i *merchant* e i *cardholder* le *interchange fee* rappresentano una parte importante degli oneri indiretti sostenuti.

# L'interchange fee nella regolamentazione recente: principali disposizioni, cambiamenti in atto e attesi

Stante le considerazioni precedenti, ne consegue che commissioni interbancarie inferiori porterebbero beneficio agli esercenti e ai consumatori, in particolare, negli Stati membri dove queste *fee*, al presente, sono particolarmente elevate e frammentate, in quanto diversi regolamenti nazionali sono presenti.

Tutto ciò premesso, la Commissione Europea ha concluso che l'applicazione di norme di libero mercato sulla concorrenza di per sé non creano armonia di trattamento all'interno dell'Unione. E che solo una regolamentazione del mercato consentirebbe al settore dei pagamenti di ridurre al minimo la frammentazione tra gli Stati membri promuovendo la concorrenza e l'innovazione e permettendo a consumatori ed esercenti di ottenere il massimo beneficio dai pagamenti con carta. È per questa ragione che è stato emesso un "Regolamento sulle commissioni applicate alle transazione effettuate con carte di pagamento" e recepito nei singoli ordinamenti. (Cfr. Box 1)

# Box 1 - Il regolamento UE 751/2015 - *Interchange Fee Regulation* - principali aree di interesse

L'Interchange Fee Regulation intende contribuire alla creazione di un mercato unico per i pagamenti con carta all'interno dell'UE. Essa introduce condizioni di parità tali da consentire una maggiore concorrenza e stimolare l'innovazione nei sistemi di pagamento. In particolare, il regolamento (UE) 2015/751 del Parlamento europeo e del Consiglio del 29 aprile 2015 relativo alle commissioni interbancarie sulle operazioni di pagamento basate su carta è stato pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'UE il 19 maggio 2015 ed è entrato in vigore in data 8 giugno 2015.

Di seguito sono sintetizzati i principali cambiamenti disposti dal Regolamento. In particolare i provvedimenti riguardano l'introduzione di tetti massimi (caps) (Articoli 3 e 4) alle IF per le carte di pagamento regolate dal four-party model è stata introdotta in data 9 dicembre 2015. entrato in vigore nella medesima data. Inoltre sono stati introdotti nuovi requisiti di trasparenza al fine di migliorare le condizioni di mercato. In questo modo i livelli di IF risulterebbero tali da impedire che per gli esercenti i costi medi delle MSC siano superiori a quelli dell'accettazione dei pagamenti in contanti. La regolamentazione, di fatto, introduce un cap generale applicato sia alle transazioni cross-border sia alle operazioni domestiche pari, indicativamente, allo 0,2% per le carte di debito (con un massimo di 7 eurocent per importi inferiori ai 35 euro) e 0,3% del valore transato per le carte di credito. I caps sono applicati in tutta l'UE e quindi stabiliscono condizioni di parità, in questo modo limitano la frammentazione nel mercato. È evidente che ogni Stati membro può definire caps inferiori allo 0,2% per le transazioni con carta di debito e allo 0,3% per quelle con carta di credito.<sup>4</sup> In secondo luogo, la regolamentazione, prevede la separazione tra circuito di pagamento e processore di pagamento (Articolo 7). E cioè i circuiti di pagamento spesso ricevono dei sussidi per l'elaborazione delle transazioni di tali operazioni. Tuttavia esistono anche attori indipendenti che processano i pagamenti. La regolamentazione richiede ai circuiti di separare le proprie attività di elaborazione e prevenire discriminazioni tra processori differenti. La separazio-

<sup>4)</sup> Non tutte le transazioni sono soggette ai caps. In particolare sono escluse: Le transazioni con carte commercial (carte i cui pagamenti sono addebitati sul conto di soggetti diversi da persone fisiche, e il cui utilizzo sia limitato alle spese aziendali normato dal contratto di sottoscrizione); Prelievi di denaro contante presso sportelli automatici (ATM); Transazioni con carte di pagamento emesse da circuiti di pagamento con un modello a tre parti, per i quali non sarebbe possibile normare le IF in quanto non presenti.

### INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

ne tra circuito di pagamento e processore di pagamento dovrebbe garantire una maggiore competitività del mercato di elaborazione incrementando l'efficienza e l'innovazione. Un mercato competitivo consente alle banche e agli esercenti di scegliere il miglior processore per le proprie transazioni.

Una terza disposizione riguarda il co-badging (Articolo 8). E cioè, riguarda i pagamenti tramite smartphone che sono in continua crescita e in futuro potremmo assistere alla presenza di modalità di pagamento co-badged differenti sui nostri smartphone (carte di debito, carte di credito, carte fedeltà presso l'esercente, carte premium) e altri devices quali i dispositivi indossabili. È importante lasciare la scelta dello strumento di pagamento a coloro che supportano i loro costi (principalmente gli esercenti e in ultima istanza i consumatori). Al fine di assicurare che tale scelta rimanga confinata tra il consumatore e l'esercente, la regolamentazione preclude ai circuiti e agli issuers di condizionare tale scelta. Una quarta area riguarda i requisiti di trasparenza (Articolo 12). Di fatto, per accrescere la trasparenza, la regolamentazione limita la pratica del blending (combinazione), che impone un unico prezzo per le transazioni con costi diversi. All'interno dei contratti con i merchant, gli acquirer avranno l'obbligo di specificare individualmente le voci relative alle Merchant Service Charge, le interchange fee applicate, le scheme fee per ogni tipologia e circuito di carta di pagamento. Una volta che la transazione è stata processata, salvo diversa richiesta dell'esercente, l'esercente riceverà informazioni per ogni transazione compreso l'importo relativo alla commissione interbancaria applicata.

Ciò consentirà di migliorare la trasparenza e consentirà ai merchant di verificare se i cap sono stati correttamente implementati.

Vi è poi l'area inerente la libertà di orientare i consumatori verso l'utilizzo di strumenti di pagamento preferiti (Articolo 11). Al presente, la maggior parte dei circuiti di pagamento proibisce agli esercenti di orientare i propri clienti verso una modalità di pagamento (ad esempio incoraggiandoli a pagare in contanti o accettare i pagamenti con carta solo al di sopra di una certa soglia). La nuova regolamentazione vieta tali regole. I merchant hanno quindi il diritto di incoraggiare i consumatori a utilizzare qualsiasi mezzo di pagamento preferiscano, per esempio fissando una soglia per il pagamento attraverso carta, informando il cliente dei costi dei diversi strumenti di pagamento. Tuttavia, la scelta finale (tra i mezzi di pagamento accettati dal commerciante) spetta unicamente al cliente, in qualsiasi circostanza o situazione.

Il regolatore, inoltre, tramite questo regolamento auspica che non solo si ampli l'utilizzo delle carte di pagamento, ma che si possa assistere anche a una riduzione dei prezzi al dettaglio, per via della riduzione delle commissioni interbancarie che gli esercenti pagherebbero, così da poter trasferire tale valore al cliente o altrimenti migliorare la qualità di servizio a favore dei titolari di carta. Tuttavia, una riduzione dei prezzi, come si dirà più oltre, fatica a realizzarsi anche perché molti sono i fattori che influenzano i prezzi al dettaglio (come il settore merceologico, la dimensione dell'esercente e il suo utilizzo di strumenti di pagamento e il paniere degli acquisti dei consumatori).

Nel nostro Paese, una prima disposizione in materia di *interchange fee* è stata recepita con la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del D.M. n.51 del 14 Febbraio 2014. Il Decreto, infatti, ha inteso:

- disciplinare le modalità di applicazione delle commissioni;
- prevedere specifiche indicazioni di pubblicità in tema di interchange fee;
- individuare gli obblighi informativi precontrattuali a carico degli acquirer (per favorire comprensione e confrontabilità delle commissioni);
- introdurre l'obbligo di revisione periodica delle commissioni (con cadenza almeno annuale);
- individuare i pagamenti di importo ridotto e cioè non superiori a 30/35 euro ai quali gli *acquirer* sono tenuti ad applicare commissioni inferiori a quelle generalmente applicate.

E in data 19 maggio 2015, invece, è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il nuovo Regolamento UE 2015/751 (Cfr. Box 1) del 29 aprile 2015, che è quello col quale viene posto un limite alle commissioni dei pagamenti con carte – appunto le *interchange* fee - e introduce nuove regole di trasparenza e tutela dell'utilizzatore (possessore di carta e/o esercente).

Nel nostro Paese questo Regolamento è entrato in vigore dal 9 Dicembre 2015 tramite una disposizione di Banca d'Italia, nella quale si recepisce la normativa europea.

Per le operazioni domestiche con le carte di debito i singoli Stati membri potranno altresì definire un massimale per operazione sulle commissioni a percentuale inferiore e imporre un importo massimo

INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA:
IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

fisso di commissione – quale limite all'importo della commissione risultante dalla percentuale applicabile – oppure, permettere di praticare una commissione fissa di 5 centesimi (eventualmente anche in combinazione con quella variabile), purché il limite rimanga lo 0,2% e a patto che il volume di commissioni annuali così generato, non superi lo 0,2% del totale delle transazioni nazionali eseguite tramite carte di debito all'interno di ciascuno schema.

Fino al 2020, gli Stati membri potranno applicare il tetto dello 0,2% calcolato come media annuale ponderata di tutte le transazioni effettuate con le carte di debito nazionali. Il Regolamento poi prevede ulteriori iniziative in tema di Trasparenza e Tutela dell'utilizzatore, delle quali non ci occupiamo in questa sede.

# L'Interchange Fee Regulation e l'ecosistema dei pagamenti attraverso la lettura di alcune esperienze estere

A questo punto, è utile analizzare le esperienze di alcuni paesi, che hanno ridotto l'incidenza delle IF nei propri sistemi di pagamento con carta. E da queste esperienze ci riserviamo di trarre qualche indicazione in merito agli impatti che potremo attendere, in tempi brevi, anche nel nostro Paese, come conseguenza dell'applicazione dei *cap* alle IF. In particolare faremo riferimento ai casi di Spagna e Australia.

## 5.1 Il caso Spagna

de la Competencia" (TDC)<sup>5</sup>.

Il mercato spagnolo è storicamente caratterizzato da un livello di utilizzo dei pagamenti con carta più ridotto rispetto alle altre nazioni europee. Tuttavia la Spagna possiede una elevata capillarità di sportelli ATM in quanto i prelievi tramite carte di pagamento sono diffusi. I circuiti di pagamento nazionali e le associazioni dei *merchant*, per molto tempo, hanno determinato collettivamente le IF a seguito di una speciale autorizzazione rilasciata loro dal "*Tribunal de Defensa*"

<sup>5)</sup> Il "Tribunal de Defensa de la Competencia" (TDC) era il precedente organo decisionale dell'autorità garante della concorrenza spagnola. Dopo la ristrutturazione del luglio 2007, è stato sostituito dal consiglio della "Comisión Nacional de la Competencia (CNC), l'attuale autorità garante della concorrenza.

Le IF erano fissate attraverso negoziazioni supervisionate dal Ministero dell'Economia e della Competitività e il Ministero dell'Industria, del Turismo e del Commercio con l'autorità antitrust. Al fine di garantire una maggiore trasparenza, nel maggio 2003, ai circuiti di pagamento è stato richiesto di impostare le IF secondo i principi di base della Commissione Europea per le commissioni interbancarie transfrontaliere applicati nella decisione di luglio 2002 relativa a Visa Europe, dove in particolare si era deciso di utilizzare una base di costo che riflettesse i costi operativi e quelli riferiti ai rischi di frode. Per far fronte a tale richiesta, nel dicembre 2003, il TDC revocò la speciale autorizzazione che permetteva la contrattazione collettiva delle IF. Nel dicembre 2005 i circuiti di pagamento spagnoli e i *merchant* raggiunsero l'accordo, coordinato dal Ministero dell'Economia e quello dell'Industria, del Turismo e del Commercio, per ridurre progressivamente le IF.

L'accordo consisteva in un periodo di transizione di tre anni, tra il 2006 e il 2008, in cui erano fissati dei tetti massimi (*cap*) annuali sulle IF. Tale periodo avrebbe consentito di studiare in modo approfondito i costi che potevano essere utilizzati per calcolare le IF per i successivi due anni (2009-2010). Le tabelle 1 e 2 mostrano i livelli fissati.

Tabella 1. IF su carte di credito (%) 2006-2010 – Spagna

	IF su carte di credito (%)				
Fatturato Emittente	2006	2007	2008	2009	2010
0-€100 m	1,40%	1,30%	1,10%	0,79%	0,79%
€100-€500 m	1,05%	0,84%	0,63%	0,53%	0,53%
>€500 m	0,66%	0,66%	0,54%	0,45%	0,45%
Media	1,04%	0,93%	0,76%	0,59%	0,59%

Fonte: Ministerio de Industria Español, tratto da Iranzo et al. (2012)

Tabella 2. IF su carte di debito (€) 2006-2010 – Spagna

	IF su carte di debito (€)				
Fatturato Emittente	2006	2007	2008	2009	2010
0-€100 m	€ 0,53	€ 0,47	€ 0,40	€ 0,35	€ 0,35
€100-€500 m	€ 0,36	€ 0,29	€ 0,25	€ 0,21	€ 0,21
> €500 m	€ 0,27	€ 0,25	€ 0,21	€ 0,18	€ 0,18
Media	€ 0,39	€ 0,34	€ 0,29	€ 0,25	€ 0,25

Fonte: Ministerio de Industria Español, tratto da Iranzo et al. (2012)

L'intervento normativo si concluse nel dicembre 2010, lasciando ai circuiti di pagamento spagnoli la libertà di scegliere il livello delle *interchange fee*. Dopo tale data le IF medie registrarono una leggera diminuzione, raggiungendo il livello di circa lo 0,59% nel 2014 per le transazioni con carta di credito e  $\in$  0.22 *a transazione* per i pagamenti tramite carta di debito.

Da queste manovre il risultato principale fu quello di registrare un calo importante dei ricavi bancari provenienti dalle IF per le banche emittenti.

Nel 2005, infatti, l'ammontare di tali ricavi era pari a euro 1,1 miliardi mentre nel 2010 lo stesso risultò pari a euro 600 milioni (Iranzo et al. 2012), nonostante si fosse riscontrato un incremento nel valore del transato tramite carte (euro 86 miliardi nel 2005 rispetto a euro 110 miliardi nel 2010) (Euromonitor). Questo, a sua volta, ha determinato una riduzione dell'incidenza dei ricavi generati dalle carte di pagamento (esclusi i ricavi sugli interessi) sul totale dei ricavi per le banche emittenti; valore che è passato da circa il 21% (2005) al 18% dopo l'intervento regolamentare. In seguito allo stesso si è verificata anche una contrazione delle MSC; tuttavia in misura non direttamente proporzionale alla riduzione delle IF (Iranzo et al., 2012). Questo potrebbe essere spiegato da un comportamento opportunistico degli acquirer che, in seguito a una riduzione delle IF, avrebbero potuto decidere di non trasferire tale beneficio a favore degli esercenti, così da proteggere i propri margini tramite un aumento delle proprie entrate. Gli autori sostengono che questo fenomeno, in particolare, interesserebbe le piccole e medie imprese (PMI), a causa dei loro minori

volumi di vendita. Esse infatti dispongono di un potere contrattuale limitato che li pone in una posizione di svantaggio nella contrattazione delle MSC con gli *acquirer*. Al contrario, gli esercenti di dimensioni più elevate sono posizionati meglio e cioè sono in grado di ottenere maggiori benefici dalle contrattazioni grazie ai maggiori volumi transati tramite carta. L'evidenza mostra che prima dell'introduzione dei *cap*, la MSC media era fissa all'1,52% (negli anni 2002-2005), con riduzioni nelle MSC massime compensate da incrementi nelle MSC minime. Nel 2005 l'IF media era dell'1,55%. È opportuno anche notare che i valori riportati sono delle medie aritmetiche. Infatti, dato che l'IF, di necessità, è inferiore alla MSC, la media pesata delle MSC è necessariamente superiore alla media pesata delle IF. La MSC, durante il periodo della regolamentazione, ha seguito il trend calante dell'IF raggiungendo il valore di 0,74% nel 2010, quando l'IF media era dello 0,64% (Cfr. Figura 5).

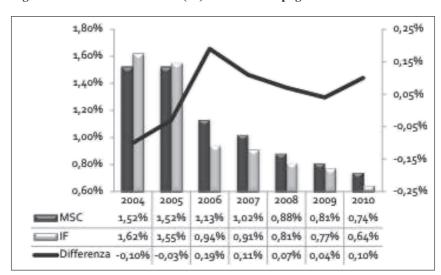


Figura 5 - Confronto IF e MSC (%) 2004-2010 - Spagna

Fonte: Banco de España: http://www.bde.es/bde/es (Dati visionati il 05 Novembre 2015)

Le differenze tra i valori massimi e minimi delle MSC sono diminuite nel periodo della regolamentazione, e il loro livello medio è diminuito. Il tasso di decrescita delle MSC, a seguito della riduzione delle IF, tuttavia, varia secondo il settore di riferimento. Di conseguenza, gli autori sottolineano che i cross-transfer dalle banche emittenti alle banche acquirer hanno avuto luogo solo in quei settori dove le riduzioni dei tassi massimi delle MSC non sono state compensate dagli incrementi nei tassi minimi. La differenza tra IF e MSC è stata più marcata nel 2006, anno in cui è entrata in vigore la disposizione normativa. La stessa differenza ha raggiunto il livello minimo di 0,04% nel 2009. Nel periodo della regolamentazione le IF si sono ridotte di 0,91 punti percentuali e le MSC si sono ridotte di 0,78 punti percentuali. In termini relativi, le IF si sono ridotte del 59% e le MSC del 51% comparando i livelli del 2010 con quelli del 2005. Nel periodo considerato si è registrata una convergenza tra il livello massimo e il livello minimo delle MSC. Questo fenomeno è evidenziato dalla differenza tra i tassi massimi e minimi delle MSC del 2,24% nel 2005 e di 0,94% nel 2010. Come è possibile notare dalla tabella 3, la regolamentazione del mercato ha consentito alle banche acquirer di beneficiare di risparmi importanti, dal momento che le riduzioni delle IF non sono state integralmente trasferite ai merchant. Nel corso dei cinque anni considerati le banche acquirer sono riuscite a beneficiare di un *surplus* totale pari a circa euro 450 milioni.

Tabella 3. Ricavi delle banche relativi alle carte di pagamento (€ milioni) 2006-2010 – Spagna

	Ricavi da MSC per banche <i>acquirer</i>	Ricavi da IF per banche <i>issuer</i>	Surplus per banche <i>acquirer</i>
2006	€ 894,00	€ 743,68	€ 150,32
2007	€ 911,84	€ 813,50	€ 98,34
2008	€ 830,84	€ 764,75	€ 66,09
2009	€ 737,71	€ 701,28	€ 36,43
2010	€ 704,36	€ 609,18	€ 95,18
Totale 2006-2010	€ 4.078,75	€ 3.632,39	€ 446,36

Fonte: Banco de España, tratto da Iranzo et al. (2012)

Iranzo et al. (2012), inoltre, hanno rilevato che alcuni *acquirer* hanno aumentato le tariffe applicate agli esercenti per l'installazione dei terminali Point of Sale (POS), di conseguenza, aumentando i costi per l'accettazione delle carte di pagamento. Tali costi, nuovamente, hanno impatti maggiori nei confronti degli esercenti più piccoli rispetto a quelli di maggiori dimensioni, perché faticano a redistribuire i maggiori costi sui volumi e i valori di transato più elevati. Come argomentato in un altro contributo (Evans e Mateus, 2011), viene evidenziato che i maggiori costi sostenuti dagli esercenti tendono a essere trasferiti interamente ai consumatori, specialmente nei settori altamente competitivi.

A questo punto possiamo sintetizzare che in Spagna la riduzione delle IF ha registrato impatti sia con riguardo alle carte di pagamento sia in termini più generali di mercato (Cfr. Box 2).

I principali effetti sono stati i seguenti:

- le MSC che si sono ridotte in modo significativo, con conseguente riduzione dei costi per i *merchant*;
- le *fee* annuali per i titolari delle carte che sono aumentate di circa il 50%;
- i tassi di interesse sulle carte di credito che sono aumentati, incrementando del 45% i ricavi per interessi delle banche emittenti.

Per contro, però, alcuni studi avrebbero anche evidenziato che tale provvedimento è stato una causa possibile dell'aumento dell'economia sommersa. Oltre a non aver conseguito riduzioni di costo che si sono trasferite ai consumatori finali attraverso riduzioni dei prezzi di vendita al dettaglio. (Più diffusamente Cfr. Box 2)

## Box 2 - Principali impatti dalla riduzione delle IF in Spagna

## a. Impatti sui prezzi di vendita di beni/servizi

Come confermato dagli studi di Iranzo et al. (2012), gli effetti positivi derivanti da una riduzione delle IF e conseguentemente delle MSC con impatti sui prezzi di consumo non avrebbe avuto luogo in Spagna. Sebbene la riduzione delle IF si è tradotta, almeno in parte, in una riduzione delle MSC, tuttavia non c'è alcuna evidenza che la riduzione dei costi per gli esercenti si sia trasferita ai consumatori finali attraverso una riduzione dei prezzi. Questo perchè la riduzione dei costi per ogni transazione di pagamento è insufficiente a giustificare modifiche ai *price point.* <sup>6</sup> Gli autori, inoltre, evidenziano la non esistenza di evidenze circa un incremento nella qualità dei beni e servizi offerti.

### b. Fee più alte per i titolari di carte di pagamento

In considerazione del decremento nei ricavi bancari, connessi alle IF, le banche emittenti hanno compensato le perdite imponendo commissioni più elevate per i titolari di carta. Le commissioni annuali per le carte di credito sono incrementate del 50% e del 56% per le carte di debito, passando rispettivamente da €22.94 e €11.12 nel 2005 a €34.39 e €17.30 nel 2010 (Banco de España).

In questo modo, le banche emittenti hanno aumentato i propri ricavi legati alle carte di pagamento (costi annuali e costi di rinnovo dei titolari) di circa euro 855 milioni, passando da euro 1,1 miliardi circa (2005) a euro 2 miliardi circa (2010). Iranzo et al. (2012) affermano che i costi per i titolari delle carte in termini di commissioni annuali sono stati pari a euro 2,5 miliardi circa nel corso dell'intero arco temporale dell'intervento normativo.<sup>7</sup>

### c. Tassi di interesse più elevati sulle carte di credito

La riduzione delle IF ha generato un ulteriore effetto negativo nei confronti dei titolari di carta per quanto riguarda l'applicazione di maggiori tassi di interesse sulle carte di credito da parte degli issuer al fine di compensare la riduzione dei ricavi da IF. I tassi di interesse medi sulle carte di credito, di fatto, sono aumentati durante il periodo in cui sono stati applicati i limiti alle IF e cioè sono passati da 6,27% (2005) a 6,35% (2010) (Banco de España). I ricavi per le banche

<sup>6)</sup> Un price point è un prezzo di vendita al dettaglio fissato a un livello strategico volto a divenire più attrattivo per il consumatore (es. € 4,99 oppure € 0,99).

<sup>7)</sup> Il calcolo è stato ricavato direttamente da Iranzo et al. (2012). Gli autori hanno calcolato l'ammontare addizionale dei ricavi confrontando le fee annuali risultanti dall'applicazione della regolamentazione con quelle che si otterrebbe applicando alle stesse fee i livelli del 2005.

emittenti stimati da Iranzo et al. (2012) sono pari a ero 1 miliardi circa (2010) rispetto a euro 700 milioni (2005).

# d. Rallentamento nella migrazione dal contante verso altri strumenti di pagamento

Nonostante la transizione dai pagamenti in contanti verso quelli con carta sia proseguita nel periodo in cui la normativa ha trovato applicazione (anche grazie alla crescita considerevole dell'e-Commerce), l'aumento nell'adozione delle carte ha subito un rallentamento per via delle maggiori commissioni e benefici minori per i titolari di carta. Il tasso di crescita annuale dell'utilizzo delle carte infatti si è ridotto dal 14% (2005) al 10% (2006), mentre l'utilizzo del denaro contante ha subito un incremento passando dal 1,6% al 3,01% sempre nello stesso periodo (Banco de España).

#### e. Effetti sull'economia sommersa

Secondo lo studio di Pickhardt e Sardà (2012), nello stesso periodo, l'incidenza dell'economia sommersa sul PIL spagnolo è passata dal 15,55% (2005) al 21,07% (2009). Pur utilizzando una metodologia diversa, un ulteriore studio (Schneider, Buehn, 2012) ha confermato una crescita simile. Tale incremento potrebbe essere in parte dovuto a un modesto calo del numero di carte di pagamento in circolazione, che è passato da 74,307 milioni (2006) a 73,436 milioni (2010) (Banco de España), nonostante la crescita sostenuta dell'e-commerce (da euro 1.849 milioni – 2005 - a euro 4.004 – 2010) (Euromonitor: Trade sources/national statistics) che ha incentivato l'utilizzo delle carte di pagamento in quanto è risultato difficoltoso pagare in altre modalità, in considerazione del fatto che all'epoca i conti correnti online non erano utilizzabili per i pagamenti tramite Internet, cosa possibile oggi.

## 5.2 Il caso Australia

Il caso Australia va dapprima contestualizzato, evidenziando che l'intervento del legislatore, volto alla riduzione delle IF, è avvenuto durante una fase del ciclo economico diversa rispetto a quella spagnola che invece si è scontrata con la crisi finanziaria. Nonostante questo l'effetto della normativa sul mercato dei pagamenti ha molte similarità con il caso spagnolo.

Nel 2003 la Reserve Bank of Australia (RBA) decise di regolamentare il mercato delle carte di pagamento. La *ratio* di tale provvedimento scaturì dalla convinzione che la RBA aveva maturato in merito agli

# INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

oneri dei pagamenti con carte di credito, i quali stavano introducendo inefficienze nell'intero settore dei pagamenti con carta. La RBA, di fatto, evidenziò che le IF creavano distorsioni nei prezzi poiché i ricavi derivanti dalle IF finanziavano in parte i benefici associati alle carte, inclusi i periodi di esposizione finanziaria senza interessi sui pagamenti effettuati e i programmi di *loyalty*. Dunque, l'intervento, anche in questo caso, intendeva creare benefici per gli esercenti attraverso due meccanismi:

- IF più basse → MSC più basse → costi di accettazione delle carte per gli esercenti più bassi
- IF più basse → MSC più basse → maggiore trasparenza → maggiore potere contrattuale per gli esercenti.

In sintesi, riducendo le IF e accrescendo la trasparenza, gli esercenti avrebbero migliorato la loro posizione contrattuale nella negoziazione delle MSC con gli *acquirer*, risultando quindi i principali beneficiari dell'intervento normativo. E questo avrebbe per contro accresciuto la loro propensione ad accettare la carta in pagamento. Pertanto, l'RBA mise in atto due interventi:

- introdusse limiti alle commissioni interbancarie per le transazioni effettuate con carta di credito (emesse tramite il *four party model*); in particolare la riduzione delle IF passò da una media di 0,95% a 0,55% per transazione. La volontà dell'RBA era quella di introdurre dei *cap* tali da permettere agli *issuer* di coprire i costi sostenuti; pertanto, i valori non furono predeterminati, come accadde in Spagna, ma fu necessario un *assessment* preventivo di tali costi. Pertanto in seguito a ciò, la RBA decise di fissare i *cap*;
- promosse regole di no-surcharge sia per le carte emesse tramite four sia per quelle three party model. Pertanto, si dava libertà di applicare maggiorazioni a seconda del metodo di pagamento utilizzato.

Nel 2006, la RBA decise di modificare anche le IF riferite alle carte di debito dallo 0,53% a 12 centesimi per transazione. Pertanto, in considerazione dei valori delle singole transazioni, le IF riferite a transazioni con carta di debito tramite terminali EFT/POS furono ridotte

INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA:
IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

da 20 centesimi a 4-5 centesimi<sup>8</sup>. Tuttora sono presenti dei limiti alle IF di MasterCard, Visa e Visa Debit<sup>9</sup>. I *cap* sono fissati sulla media ponderata delle IF per ciascuna delle carte elencate e sono rivisti ogni 3 anni.

Ne risultò che le MSC scesero dall'1,40% allo 0,97% nell'anno in cui i limiti furono introdotti e, successivamente, si registrò un'ulteriore riduzione allo 0,79% nel 2007. Questo sta a indicare un completo trasferimento della riduzione delle IF alle MSC nel primo anno dell'intervento legislativo, in quanto sia le IF che le MSC subirono in media un calo di 0,40%.

Gli esercenti australiani, quindi, poterono beneficiare di una riduzione delle MSC pari a circa AU\$ 676 milioni nell'anno seguente la regolamentazione 10. La stessa ebbe impatti anche sulla concorrenza nel mercato dei pagamenti elettronici, riducendo, come auspicato dalla stessa RBA, anche le MSC applicate dagli emittenti *three party model*: le MSC di American Express e Diner's Club (i principali emittenti *3-party model*) subirono una riduzione dal 2,45% (2003) al 2,38% (2004). E dopo l'introduzione della regolamentazione, anche le MSC calarono, sebbene quelle applicate dagli *acquirer* dei modelli *4-party* subirono una riduzione più significativa e più rapida in corrispondenza dell'introduzione della normativa sulle IF (Cfr. Figura 6).

<sup>8)</sup> Anche se la maggior parte delle transazioni con carta di debito sono EFTPOS, le transazioni con carta di debito processate in modo diverso, quali ad esempio l'utilizzo online o MOTO, sono soggette all'applicazione di IF pari a 12 centesimi per transazione.

<sup>9)</sup> MasterCard Debit ha deciso volontariamente di aderire al tasso applicato a Visa Debit.

<sup>10)</sup> Fonte: CRA International (2008) su elaborazione dati RBA.

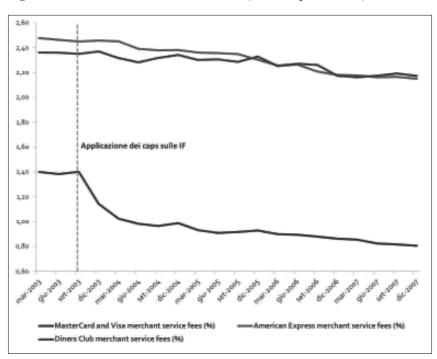


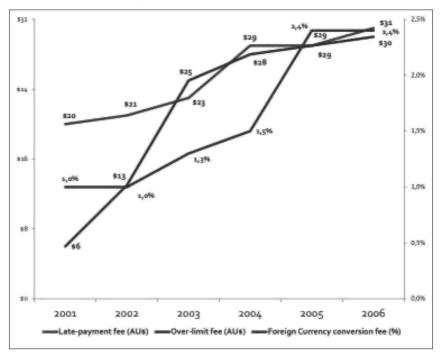
Figura 6 - Merchant service Fee: 2003-2007 (valori in percentuale)

Fonte: Reserve Bank of Australia: http://www.rba.gov.au (Dati visionati il 29 Novembre 2015)

L'accettazione delle carte presso gli esercenti aumentò successivamente il 2004. Le banche emittenti registrarono una riduzione nei ricavi da IF pari a AU\$ 647 milioni nel 2006. Tuttavia, come nel caso spagnolo, le banche risposero a tale riduzione attraverso l'aumento di altre commissioni. Di fatto, le *annual fee* sulle carte aumentarono in media di AU\$ 40, rappresentando nel 2006 ricavi stimati pari a circa AU\$ 480 milioni. Si potrebbe, quindi, affermare che le banche emittenti abbiano, di fatto, recuperato circa il 74% dei ricavi da IF attraverso un *re-pricing* delle commissioni annuali. Si sono registrati anche altri incrementi importanti con riferimento ad altre tipologie di commissioni, come quelle di *late-payment fee* — costi legati ai ritardi sui rimborsi — *over-limit fee* — esposizioni finanziarie superiori all'ac-

cordato –; *foreign currency conversion fee* – tasso di cambio sulle operazioni in valuta, (Cfr. Figura 7).

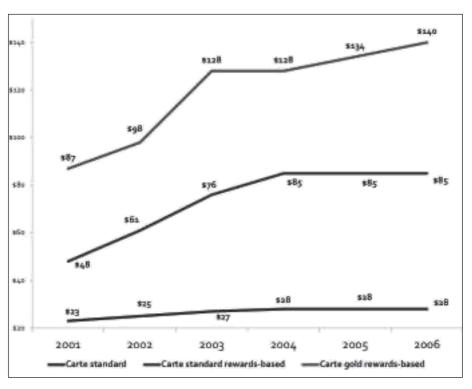
Figura 7 – Commissioni addizionali per i titolari di carta di pagamento in Australia: anni 2001-2006 (valori in AU\$)



Fonte: Reserve Bank of Australia: http://www.rba.gov.au (Dati visionati il 03 Dicembre 2015)

C'è stato anche chi ha sostenuto (CRA International, 2008) che il calo di redditività per le banche emittenti e l'incertezza circa gli effetti della normativa in tema di riduzione delle IF abbiano prodotto anche una contrazione negli incentivi per gli *issuer* a investire in innovazione. A differenza del caso spagnolo, la RBA si attendeva un incremento delle fee per i titolari di carte di pagamento e una riduzione dei benefici associati alle carte. Di fatto, le *fee* per i titolari di carta aumentarono (Cfr. Figura 8).

Figura 8 – Commissioni annuali per i cardholder per tipologia di carta in Australia (valori in AU\$)



Fonte: Reserve Bank of Australia: http://www.rba.gov.au (Dati visionati il 03 Dicembre 2015)

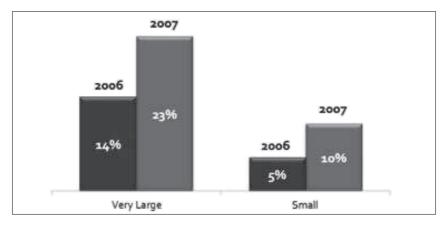
Dall'analisi del grafico si evince che la regolamentazione ha avuto un impatto rilevante nei confronti delle commissioni annuali, con particolare riguardo alle carte *gold rewards-based*, le cui commissioni sono aumentate del 30% (passando da AU\$ 98 a AU\$ 128 nel 2003). Le commissioni invece per le carte *standard rewards-based* sono aumentate del 24%, mentre quelle per le carte standard l'incremento fu più contenuto e pari all'8%.

Si evidenzia, dunque, che le banche hanno agito sulle carte a minore elasticità al prezzo. Va inoltre evidenziato che all'incremento dei costi per i titolari di carta non ha corrisposto una maggiore qualità dei servizi offerti, ovvero maggiori benefici legati all'utilizzo delle carte che, al contrario, si è ridotto, riflettendosi in minori *reward points* guadagnati per ogni AU\$ speso e nell'aumento della soglia di punti necessari per la riscossione di premi. Nel 2003, il numero medio di *reward points* necessari, per esempio per redimere un *voucher* del valore di AU\$ 100 era 12.400 punti e nel 2007 tale valore era pari a 16.200 punti (RBA).

La rimozione delle regole che impedivano agli esercenti di applicare maggiorazioni secondo lo strumento di pagamento utilizzato (no-sur-charge rule) fu intesa dalla RBA come una manovra per redistribuire i costi circa l'utilizzo delle carte. In questo modo era possibile lasciare libera scelta ai consumatori di utilizzare le carte di credito, sostenendo in alcuni casi degli oneri aggiuntivi (maggiorazioni), senza però gravare i costi legati all'utilizzo di questa tipologia di carta sugli utilizzatori di altre carte, come quelle di debito.

Ciò che la RBA, però, non ebbe previsto fu l'elevata diffusione dell'applicazione dei *surcharge*. In figura 9, infatti, si osserva che il numero dei *merchant*, che decisero di applicare maggiorazioni ai prezzi dei beni e servizi pagati con carte di pagamento, aumentò in modo molto significativo.

Figura 9 - Numero esercenti che applicarono *surcharge* per dimensione dell'esercente - Australia



Fonte: Reserve Bank of Australia: http://www.rba.gov.au (Dati visionati il 07 Dicembre 2015)

L'applicazione di *surcharge* si diffuse maggiormente fra gli esercenti di più grandi dimensioni. E questo nonostante il fatto che gli esercenti con volumi di transato più ridotti affrontano spesso costi più elevati per l'accettazione delle carte, a causa del minor potere contrattuale nella contrattazione delle MSC rispetto ai *merchant* che registrano volumi di transato più elevati. Inoltre, l'evidenza sulla pratica del surcharging in Australia rivela che, in linea con le aspettative dei circuiti di pagamento, quest'ultima non è basata sui costi: gli esercenti in media sembrano aver fissato surcharge su transazioni Visa e MasterCard maggiori delle MSC. Un sondaggio svolto da East & Partners nel gennaio 2007 indica surcharge medie su transazioni Visa e Master-Card dell'1%, 15 basis points più alte rispetto alla media delle MSC (0,85%). Un sondaggio precedente svolto da Cannex aveva evidenziato che il sovrapprezzo medio per le transazioni Visa e MasterCard era stato dell'1,8%, circa 81 basis points in più della media delle MSC nel dicembre 2004. (Cfr. Tabella 4)

Tabella 4 - Differenza Surcharge/MSC per circuito - Australia

	2004				2004
	Visa & MC	Amex	DC	Visa & MC	Amex & DC
Media Surcharge	1,80%	2,60%	2,50%	1,00%	2,00%
Media MSC	0,99%	2,38%	2,34%	0,85%	2,18%
Differenza	0,81%	0,22%	0,16%	0,15%	-0,18%

Fonte: Reserve Bank of Australia: http://www.rba.gov.au (Dati visionati il 07 Dicembre 2015)

I due sondaggi, inoltre, confrontarono anche le maggiorazioni sulle transazioni effettuate con carte Visa e MasterCard rispetto a quelle realizzate tramite carte American Express e Diner's Club. Entrambi giunsero alla conclusione che gli esercenti tendevano ad applicare sovrapprezzi più elevati per transazioni American Express e Diner's Club rispetto alle transazioni Visa e MasterCard. In ogni caso, la differenza nei sovrapprezzi risultava inferiore alla differenza nelle MSC. Questo suggerisce che i *merchant*, che applicarono maggiorazioni aggiunsero anche un *mark-up* più alto sulle transazioni Visa e MasterCard rispetto a quelle prodotte tramite i circuiti American Express e Diner's Club.

Se si guarda poi all'utilizzo delle carte di pagamento, le carte di credito non registrarono modifiche significative rispetto al livello precedente l'intervento normativo. Il tasso di crescita nell'utilizzo delle carte di debito, invece, si ridusse dopo l'introduzione dei limiti alle IF. La quota delle transazioni con carta di debito infatti passò dal 50% (2002) a circa il 54% (2007). I valori infatti si accrescono mostrando una discontinuità solo a partire dal 2013.

La Reserve Bank of Australia, inoltre, aveva previsto che la diminuzione delle IF fosse trasferita ai consumatori attraverso prezzi di vendita più bassi grazie a una vigorosa concorrenza a livello della vendita al dettaglio. E aveva deciso di eliminare le regole di *no-surcharge* poiché si attendeva che i prezzi diminuissero in seguito alla riduzione delle IF, perché non avrebbero più riflettuto i costi di accettazione delle carte da parte degli esercenti. In questo modo solo quei consumatori che avessero scelto di effettuare un pagamento attraverso l'utilizzo di carta sarebbero stati influenzati dal costo per l'utilizzo di tale sistema di pagamento. La RBA, infatti, si attendeva una riduzione di 0,1-0,2 punti percentuali nell'indice dei prezzi al consumo (Consumer Price Index - CPI). Come nel caso spagnolo, però, non fu possibile registrare alcuna evidenza in merito a tale auspicata riduzione nei prezzi di vendita al dettaglio e neppure alcun miglioramento nella qualità dei prodotti/servizi offerti si registrò nel mercato.

Nel 2008, tuttavia, la stessa RBA osservò che gli esercenti avevano beneficiato di una riduzione dei costi di circa AU\$ 1,1 miliardi, ma non sono stati in grado di fornire alcuna evidenza relativa circa i benefici attribuibili ai consumatori, e affermarono quanto segue:

"No concrete evidence has been presented to the Board regarding the pass-through of these savings" Nel 2009, la RBA non fece alcuna menzione circa un trasferimento della riduzione dei costi per gli esercenti presso i consumatori, dichiarando che "The aggregate net savings to merchants over 2007/08 from declines in merchant fees... since the reforms were introduced is estimated at \$1.1 billion. Equivalently, this represents a reduction in costs for merchants of around 72 cents per credit or charge card transaction over the period".

Da ultimo, è possibile registrare un ulteriore impatto che l'intervento normativo non aveva potuto prevedere, agendo sulla minore redditività dei sistemi di pagamento 4-party model, e cioè si osservarono

INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA:
IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

minori investimenti in innovazione, ad esempio in nuove tipologie di carte che avrebbero potuto contribuire a incrementare la sicurezza e a prevenire le frodi. Molte innovazioni, infatti, giunsero molto dopo e per altre forze di mercato tra le quali la crescente digitalizzazione del contesto bancario.

## Considerazioni di sintesi

Il valore delle transazioni di pagamento, esclusi i prelievi di contante, effettuate nel corso del 2014 tramite carte di pagamento emesse in Europa ha raggiunto i € 2.424 miliardi, ed è aumentato costantemente negli ultimi 5 anni. Questo valore rappresenta il 30,6% del valore dei pagamenti effettuati dai consumatori europei, in costante crescita nel periodo 2010 – 2015, a un tasso medio pari al 5,4%.

Nel 2014 il valore dei pagamenti effettuati con carte emesse da emittenti italiani è stato pari a euro 156 miliardi ovvero il 15,8% del valore totale dei pagamenti effettuati. Nonostante questo valore sia inferiore al valore europeo, i tassi di crescita sono similari e certamente la tendenza porterà a una maggiore convergenza.

La struttura sottostante il funzionamento dei pagamenti con carta è complessa e molti sono gli attori che vi partecipano. Un ruolo importante certamente è svolto dai circuiti i quali sono legati, tramite accordi commerciali agli esercenti, affinchè le carte siano accettate e utilizzate in pagamento; e questo contribuisce a determinare la sostenibilità del loro modello di business.

Dall'analisi svolta è emerso che l'applicazione di norme di libero mercato può creare inefficienze anche a causa della mancanza di un regime di concorrenza perfetta. Il mercato, infatti, è costituito da un numero ristretto di *player*, da economie di scala e da asimmetrie informative. Per questo motivo da diversi anni le autorità garanti della concorrenza e il legislatore europeo hanno deciso di introdurre norme e linee guida volte a regolamentare tale comparto. In particolare, la Commissione Europea ha ritenuto che le commissioni interbancarie o *Multilateral Interchange Fee* fossero un fattore chiave sul quale intervenire e, conseguentemente, ha introdotto una normativa comunemente chiamata *Interchange Fee Regulation* (IFR), che è entrata in vigore a livello europeo e in essere dal 9 dicembre 2015 anche nel nostro Paese.

La regolamentazione pone un ulteriore tassello alla creazione di un mercato unico per i pagamenti con carta all'interno dell'UE. In particolare, questo provvedimento ha inteso livellare le IF tra gli Stati membri attraverso l'introduzione di massimali per ogni tipologia di carta con facoltà per i circuiti di pagamento nazionali operanti nei singoli Stati membri di rivedere tali valori, esclusivamente al ribasso. Nel mercato europeo sono presenti molti e differenti livelli di IF e, pertanto, l'applicazione della IFR ha inteso ridurre significativamente i differenziali tra le IF dei diversi Stati membri, col risultato principale di ridurre in misura consistente i ricavi degli emittenti, in particolare relativamente alle transazioni *cross-border*.

Inoltre l'ulteriore obbligo introdotto dall'IFR posto in carico agli *acquirer* di dettagliare le singole voci di costo relative alle MSC rappresenta un aspetto importante, perché garantisce una maggiore trasparenza nei confronti dei partecipanti al mercato, e in quanto tale, principale fattore di inefficienza e asimmetria informativa tra le parti. L'analisi di esperienze normative passate, volte a limitare l'onere delle IF, ha fatto emergere alcuni aspetti interessanti circa la sua applicazione anche nel nostro Paese e le sue possibili conseguenze.

La riduzione delle IF in Spagna ha comportato un forte calo dei ricavi per le banche emittenti incentivando queste ultime ad adottare tattiche di *re-pricing*, imponendo maggiori oneri ai titolari di carta. In particolare si è riscontrato che:

- le commissioni annuali per i titolari di carte sono aumentate del 50%:
- i tassi di interesse sulle carte di credito sono aumentati, così da accrescere del 45% i ricavi per le banche emittenti legati ai tassi di interesse;
- le MSC si sono ridotte in modo significativo, con conseguenti riduzioni di costo per i *merchant*, tuttavia in misura non direttamente proporzionale alla riduzione delle IF, così da consentire alle banche *acquirer* di beneficiare di notevoli risparmi;
- alcuni acquirer hanno innalzato i costi di accettazione delle carte di pagamento applicando maggiorazioni relative all'installazione dei terminali POS;
- non è possibile registrare alcuna evidenza in merito ai possibili benefici, in termini di riduzione dei prezzi finali, che i

# INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

consumatori avrebbero potuto conseguire da una riduzione dei costi a favore degli esercenti;

 si sono avuti alcuni possibili impatti in termini di aumento dell'economia sommersa.

Considerazioni similari possono essere svolte anche per il caso australiano, sebbene la limitazione delle IF sia avvenuta secondo modalità lievemente differenti. In particolare:

- le commissioni annuali per i titolari di carte sono aumentate;
- rispetto al caso spagnolo, le MSC per gli esercenti si sono ridotte in modo più significativo al diminuire delle IF, stimolando la riduzione delle MSC applicate dagli emittenti 3-party;
- si sono registrati ulteriori incrementi con riguardo ad altre tipologie di commissioni bancarie, oltrechè agli oneri aggiunti
  legati all'utilizzo di alcune tipologie di carte (surcharge);
- si è riscontrata una riduzione nei benefici legati all'utilizzo delle carte, quali ad esempio la riduzione significativa del numero di programmi loyalty/reward e/o dei premi associati;
- anche in questo caso, non si sono registrate riduzioni nei prezzi di vendita al dettaglio, così come auspicato dalla banca centrale australiana.

È importante sottolineare che le limitazioni alle IF, introdotte in due paesi differenti e in periodi storici differenti, abbiano portato a effetti molto similari, avvalorando l'ipotesi che tali effetti possano palesarsi, come già sta accadendo anche nel nostro Paese.

Le banche in altri termini hanno ricercato un effetto compensativo all'interno del comparto carte, avvalendosi anche della cosiddetta prassi della *cross-subsidization*. Esse, di fatto, hanno agito sui servizi carta a minore elasticità al prezzo, operando sulle carte a maggiore valore aggiunto.

In entrambi i casi analizzati, il piccolo dettaglio non ha mostrato di avvantaggiarsi particolarmente e questo, di fatto, non agirebbe in direzione di una maggiore diffusione e accettazione delle carte all'interno di questo canale distributivo.

In Australia, in particolare, si è assistito a un crescente utilizzo del *surcharging* e anche questa pratica per certi aspetti è lesiva della li-

INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA:
IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

bertà di pagare attraverso le modalità preferite dalla domanda.

Va aggiunto, a questo punto, che dalla normativa risulterebbero prive di regolamentazione le operazioni compiute tramite carte aziendali, le operazioni tramite carte emesse dai circuiti *three-party model* nonché i prelievi effettuati presso i distributori automatici (ATM). Questa situazione, di fatto, creerebbe una incompleta garanzia di *level playing field* tra gli operatori di mercato.

Inoltre va rilevata la maggiore onerosità della carta per i consumatori che, a questo punto, potrebbero ridurre il numero di carte possedute e concentrare presso alcune di queste l'intero speso al fine di poter ammortizzare il costo annuo. Pertanto, sostanziali benefici per il cliente finale-titolare di carta, potrebbero non rendersi particolarmente visibili. Di fatto, alcune banche italiane hanno modificato nel corso del 2014-15 la modalità di applicazione delle quote annuali, modificando il costo medio mensile. Altre, invece, hanno agito introducendo una quota *una tantum* o annuale per l'emissione delle carte su circuito di debito domestico PagoBancoma, prima offerte gratuitamente all'apertura di un conto corrente.

Sul fronte degli esercenti, è probabile che le MSC si riducano, ma in misura inferiore rispetto alla contrazione delle IF, in considerazione della concentrazione degli *acquirer* nel mercato italiano.

La tattica di accrescere l'onerosità della carta potrebbe rappresentare nel medio periodo una miopia strategica, se si considera che la carta non è solo uno strumento di pagamento ma una piattaforma relazionale. Di fatto, la miopia bancaria e la necessità di pareggiare i minori ricavi, a breve, potrebbero compromettere l'operatività e la conoscenza, nel lungo periodo, del proprio cliente. Il cliente, già dispone di alternative, e il pagamento potrebbe di fatto trasferirsi su queste. Anche la stessa Paypal, che incorpora il sistema carta, potrebbe beneficiarne, così da veicolare le informazioni sul cliente al di fuori del bacino bancario.

Da ultimo, vanno rilevati due ulteriori aspetti, il primo riguarda il tema della disintermediazione, che è un tema rilevante in quanto rientra tra le motivazioni che hanno stimolato il legislatore europeo a legiferare sulla riduzione delle IF. Di fatto, un fornitore terzo svolge una funzione incentivante all'utilizzo delle carte di pagamento di uno o più *issuer*, pertanto è tipicamente remunerato dall'*issuer* con par-

INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA:
IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

te delle IF percepite. Questo però impatta sia i titolari di carta, che fruiscono dei servizi del fornitore terzo, sia i *cardholder* che non ne fruiscono e che, pertanto, sono indirettamente gravati di un costo a cui non corrisponde alcun servizio erogato. Tramite la IF *regulation* l'intento del legislatore è stato anche quello di portare i valori delle IF a livelli tali da ridurre al minimo le opportunità per gli *issuer* di disintermediare il servizio di pagamento tramite carta. Un esempio è quello di ApplePay, dove Apple offre la possibilità di pagare tramite i propri dispositivi mobili iPhone 6 e successivi addebitando gli importi su una o più carte di pagamento di *issuer* convenzionati.

Un secondo aspetto, invece, riguarda il fatto che la riduzione delle IF si rifletterà anche in un aumento della penetrazione delle carte di pagamento sottoscritte dalle aziende, le cosiddette *commercial cards*. Gli issuer infatti tenderanno a promuovere la sottoscrizione di carte commerciali che insistono su conti aziendali e che, al momento, non sono regolamentate. Si potrebbe dunque ipotizzare una sorta di arbitraggio tra prodotti. Di fatto, una parte rilevante delle carte commercial in circolazione in Italia (oltre i 2/3) sono carte individuali legate a conti correnti bancari intestati a singole persone fisiche. È pertanto verosimile che gli issuer cerchino di migrare parte di questi portafogli verso carte *commercial*, così da beneficiare di IF più elevate; ma anche si potrà assistere a un incremento, di clienti che, attualmente sono categorizzati come *consumer*; ma che di fatto sono professionisti e piccoli imprenditori, i quali utilizzano le proprie carte di pagamento consumer per effettuare spese personali e/o professionali/aziendali. In Italia infatti una parte importante delle spese aziendali effettuate da professionisti e PMI pagate con carta viene, di fatto, saldata con carte consumer. Questo naturalmente richiederebbe di modificare, in qualche modo, la value proposition di quel comparto, attraverso servizi aggiuntivi o vantaggi, che potranno essere mantenuti in essere. Tutto ciò, in ogni caso, potrebbe portare benefici, quanto a migliore gestione delle spese professionali/aziendali, ma anche ci si potrebbe attendere un aumento nel valore dei pagamenti con carta come conseguenza dell'emissione di nuove carte commerciali.

## INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

## Riferimenti bibliografici

Ardizzi G., Iachini E. (2013), Eterogeneità nelle abitudini di pagamento: confronto tra paesi europei e specificità italiane, Occasional Papers – Questioni di Economia e Finanza, Banca d'Italia, Roma, N.144, Gennaio.

Banco de España, Relazione annuale, vari anni.

Bank of Australia (2011), *Cash use in Australia: new survey evidence*, Bulletin Quarter, September, pp.55-62.

Bank of Australia (2014), *Cash in use in Australia*, Bulletin Quarter, June, pp.43-50.

Baxter W.F. (1983), *Bank Interchange of Transactional Paper: Legal and Economic Perspectives*, in <Journal of Law and Economics>, V. 26, 3, pp.541-588.

Bedre-Defolie Ö., Calvano E. (2009), *Pricing payment cards*, < Working Paper Series > V. 1139, European Central Bank.

Bolt W., Sujit C. (2008), *Economics of Payment Cards: A Status Report*, in <Economic Perspectives>, Federal Reserve Bank of Chicago, Q4, pp. 15-27.

Bolt W., Tieman A.F. (2003), *Pricing Debit Card Payment Services: An IO approach*, <De Nederlandsche Bank Research Memorandum>, N. 735.

Börestam A., Heiko S. (2011), *Interchange fees in card payments*, <Occasional paper series>, European Central Bank, N. 131, September, p.10.

Commissione Europea (2012), Libro Verde, Verso un mercato europeo integrato dei pagamenti tramite carte, internet e telefono mobile. CRA International (2008), Regulatory intervention in the payment card industry by the Reserve Bank of Australia: Analysis of the evidence, 28 April 2008.

Die W. (2008), Grippevirus überlebt tagelang auf Geldscheinen, 17 January.

Euromonitor (from trade sources/national statistics).

European Central Bank (2014), Card payments in Europe: A renewed focus on Sepa for cards, April.

European Central Bank (2011), *Interchange fees in card payments*, <Occasional papers series>, N.131, September.

Evans D.S. (2010) Essays on the Economics of two-sided Markets,

#### Anna Omarini

## INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

Economics, Antitrust and Strategy.

Evans D.S., Mateus A.M. (2011), How Changes in Payment Card Interchange Fees Affect Consumers Fees and Merchant Prices: An Economic Analysis with Applications to the European Union, 27 June.

Iranzo J., Fernàndez P., Matiàs G., Delgado M. (2012), *The effects of the mandatory decrease of interchange fees in Spain*, MPRA Paper No. 43097, December, pp.1-42.

Nera S. (2011), Paying with Card or Paper: Costs and Benefits for the Economy and for Users in the United Kingdom, Italy, Germany, and Poland, 29 December 2011.

Omarini A. (2013), Monetica e pagamenti: riflessioni in merito alla sua diffusione ed evoluzione, in <Banche e Banchieri>, N. 1.

Omarini A., *The evolution of electronic money*, in Pacifici G., Pozzi P. (edited by) (2004), *Money-on-line. Digital payment systems and smart cards*, Milano, FrancoAngeli. pp.44-52.

Omarini A., *Gli strumenti di pagamento*, in Fabrizi P.L., Forestieri G., Mottura P. (a cura di) (2003), *Gli strumenti finanziari*, Milano, Egea, pp.395-412.

Pickhardt M., Sardà J. (2012), Size and Causes of the Underground Economy in Spain: A Correction of the Record and New Evidence from the MCDR Approach, <CAWM Discussion Paper>, N.54, Munster.

Reserve Bank of Australia, Relazione annuale, vari anni.

Rochet J.C., Tirole J. (2002), Cooperation among Competitors: Some Economics of Payment Card Associations, *<RAND Journal of Economics >*, V.33, pp.1-22.

Schneider F., Buehn A. (2012), Shadow Economies in Highly Developed OECD Countries: What Are the Driving Forces?, <Discussion Paper>, N. 6891, October.

Tirole J., Rochet J.C. (2007), *Must-Take Cards and the Tourist Test*, <DNB Working Paper>, N.127.

Wang Z., Rochet J.C. (2010), Issuer Competition and the Credit Card Interchange Fee Puzzle, Working Paper, February.

Wright J. (2004), *The Determinants of Optimal Interchange Fees in Payment Systems*, <The Journal of Industrial Economics>, V.52(1), pp.1-26.

## Anna Omarini

## INTERCHANGE FEE REGULATION E MERCATO DEI PAGAMENTI CON CARTA: IMPATTI E REAZIONI ATTESI DALLE BANCHE ATTRAVERSO UN CONFRONTO INTERNAZIONALE

## Sitografia

http://www.ecb.europa.eu http://sdw.ecb.europa.eu http://www.eurojus.it

http://www.pagamentidigitali.it

http://nilsonreport.com http://www.rba.gov.au

http://www.webmeets.com/files/papers/ESWC/2010/1954/Ro-

chetWang-Feb2010.pdf



# LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

The causes of the regional income gap in Italy

## Fabrizio Muratore

Fondazione Nazionale Commercialisti Ufficio studi economico-statistici, Roma

National Foundation of Accountants Economics and Statistical Office, Rome (Italy)

muratore@fncommercialisti.it

## Iacopo Odoardi

Dipartimento di Scienze Filosofiche, Pedagogiche ed EconomicoQuantitative – Università di Chieti-Pescara

Department of Philosophical, Pedagogical and Economic-Quantitative Sciences – University of Chieti-Pescara (Italy)

iacopo.odoardi@unich.it



In Italia, il dualismo tra una zona più ricca ed economicamente più sviluppata ed un'altra relativamente più povera è un fenomeno storicamente presente e l'esistenza di un evidente gap nel reddito medio è classificabile negli studi economici come un classico North-South problem. La differenza in termini di ricchezza, solitamente osservabile tramite il valore del PIL pro capite regionale, caratterizza da decenni numerosi Paesi sviluppati e può rappresentare un limite allo sviluppo economico dell'intero sistema nazionale. In questa articolo, noi non calcoliamo la  $\beta$  e la  $\sigma$  convergenza nei redditi a livello locale, in quanto è evidente l'intensificarsi della disuguaglianza tra le regioni, soprattutto nel periodo successivo alla crisi economica del 2007. Lo scopo della ricerca è determinare i fattori che effettivamente influenzano il reddito pro capite, confrontando i determinanti del reddito nelle diverse aree. Attraverso la rilevazione di cosa è assente nelle regioni meno sviluppate rispetto alle altre, è possibile suggerire integrazioni ed azioni di policy, anche riferendoci alla letteratura economica sul North-South divide. Attraverso le relazioni tra 21 determinanti del reddito, considerati per il periodo 2007-2014, ovvero coprendo il periodo della crisi e della prolungata recessione economica, noi selezioniamo le regioni che formano la parte più ricca, definibile come "North", e quelle relativamente più povere, che la teoria definisce "South". Successivamente applichiamo un'analisi multivariata ai due gruppi: la variabile target è il PIL pro capite, i regressori selezionati coprono aspetti del mercato del lavoro, del commercio internazionale, del capitale umano e del capitale sociale. Dai risultati si evince che, in particolare nel periodo di recessione, le differenze Nord-Sud sono evidenti e dovute alla destinazione delle risorse produttive, materiali ed immateriali, dovute alle scelte strategiche passate ed agli investimenti sostenuti.

PAROLE CHIAVE: NORTH-SOUTH PROBLEM • CONVERGENZA REGIONALE • CLUSTER • ANALISI MULTIVARIATA

In Italy, the dualism between the richest and most economically developed area and the relatively poor one is a historically phenomenon and the presence of the relative gap in income can be observed as a classical North-South problem. The difference in terms of wealth, that is evident in the average income levels, is common in many developed countries for decades and can be a limiting factor for the economic development

of the entire national economy. In this article, we do not calculate the  $\beta$ and  $\sigma$  convergences in local per capita income, because is self-evident the intensification of inequality, especially in the period following the economic crisis of 2007. Our aim is to find the factors that influence the GDP per capita, comparing its determinants in different areas. Through the recognition of what is absent in the less developed regions compared to other, it is possible to suggest integrations and policy interventions, also referring to the economic literature on the North-South divide. Through the study of the relationship between 21 determinants of income, considered for the period 2007-2014, i.e. covering the period of the crisis and the prolonged economic downturn, we select the regions that form the richest part, defined as "North" and the relatively poor area that the theory defines "South". Then, we apply a multivariate analysis to the two groups: the target variable is the GDP per capita, the selected regressors cover aspects of the labor market, international trade, human capital and social capital. The results show that, especially in times of recession, the North-South differences are evident and are also due to the allocation of productive tangible and intangible resources, starting from the local strategic and investments choices.

**KEYWORDS:** NORTH-SOUTH PROBLEM • REGIONAL CONVERGENCE • CLUSTER • MULTIVARIATE ANALYSIS

## 1. Introduzione

La convergenza del reddito tra regioni o aree all'interno di un Paese, caratterizzato da marcate disuguaglianze, è sempre stato uno degli scopi dei policy maker in molte economie occidentali. La presenza di un gap territoriale eccessivo, in termini di reddito medio, può rappresentare un limite alla crescita economica dell'intero sistema economico, a causa del mancato pieno sviluppo di una parte del Paese. Jeffrey G. Williamson nel 1965 descrisse tale questione denominandola *North-South problem*, come un fenomeno di interesse economico presente in numerose nazioni laddove un'area, definita "North", è sostanzialmente più ricca di un'altra che viene denominata "South". Tale condizione, che solitamente si basa sulla mancata convergenza in termini di reddito medio, è da decenni verificata in Italia (Eckaus,

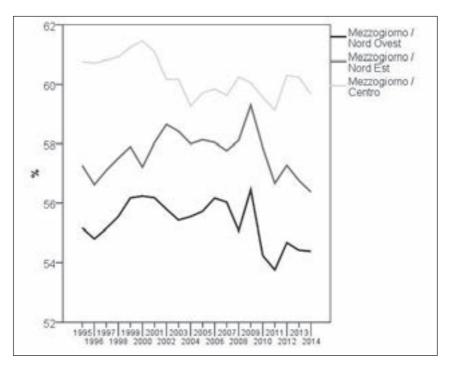
1961) come in diversi altri Paesi (si veda McInnis, 1968).

Ancora oggi le problematiche di sviluppo economico sono evidenti in numerose economie avanzate; ricordiamo la crescente disuguaglianza tra il Nord relativamente povero ed il più ricco Sud dell'Inghilterra (Martin, 1988; Dunford, 1995), ed i numerosi recenti studi sulle province Cinesi, incentrati soprattutto sulle opportunità commerciali dovute alla localizzazione geografica, che favorisce l'area costiera (tra i molti contributi ricordiamo Jian, Sachs e Warner, 1996; Kanbur e Zhang, 2005).

Molti studi sul *North-South problem* si focalizzano sul calcolo delle tradizionali β e σ convergenza nei redditi, come in Kangasharju (1998) e Azzoni (2001). Per il caso italiano è evidente che le differenze in termini reddituali tra le regioni più ricche del Nord ed il *Mezzogiorno* vadano ad aumentare nel tempo, con un peggioramento del gap nei livelli del Prodotto Interno Lordo pro capite nel periodo della crisi economica e della recessione che ne è seguita. In questo lavoro, noi non vogliamo dimostrare l'assenza di convergenza nei redditi, ma osservare cosa provoca il gap e cosa lo ha fatto crescere nel periodo del generale rallentamento economico. Analizziamo quindi le relazioni tra numerose determinanti del reddito, come descritte dalla letteratura economica, ed il PIL pro capite delle regioni italiane nel periodo della crisi e della cosiddetta *Grande Recessione*, 2007-2014.

Nel caso italiano si sono osservate tracce di convergenza fino agli anni '80 (Barro e Sala-I-Martin, 1991), anche se, per Amos (1988), non ci sono prove che dopo un periodo di decrescita della disuguaglianza regionale, questa non torni ad aumentare. In Italia, le differenze tra aree sono, come detto, in aumento e questo si nota nel seguente grafico in cui è rappresentato il reddito medio dell'area meno ricca, il *Mezzo-giorno*, riprodotto come percentuale di quello dell'Italia settentrionale (nelle sue aree Est e Ovest) e centrale per il periodo 1995-2014.

Figura 1 – Rappresentazione del PIL pro capite del Mezzogiorno rispetto alle macro aree del Nord Ovest, Nord Est e Centro Italia (1995-2014, valori concatenati 2010)



Fonte: Ns. elaborazioni su dati Istat

Dalla Figura 1 si evince come gli effetti negativi della crisi economica internazionale abbiano raggiunto prima il Nord del Paese (incremento del rapporto osservabile nel picco positivo del 2009 in figura), più aperto ai mercati esteri e quindi alle influenze esogene, e solo successivamente la parte meridionale, che è più "lontana" dalle influenze internazionali. Il Centro-Nord, anche grazie alle citate relazioni di scambio estero, ha saputo riprendere il percorso positivo a differenza del Sud, e questo si osserva in Figura 1 alla luce dei dati minimi del rapporto nel periodo 2011-2014. A partire dal 2010, la mancata ripresa economica ha peggiorato il gap esistente tra Nord e Sud. Ovviamente le differenze sono dovute anche alla dotazione

di capitale umano, di capitale fisico produttivo e alle infrastrutture che permettono alle imprese di creare nuova ricchezza. Questi aspetti vengono osservati tramite le variabili scelte come determinanti del reddito che compongono il panel data analizzato in Sezione 3, dopo aver dimostrato la presenza di due gruppi diversi di regioni, omogenei al loro interno a formare i gruppi del "ricco North" e del relativamente "povero South". Abbiamo già osservato che l'area del Mezzogiorno costituisce quella a reddito più basso, il primo step è quindi analizzare direttamente quali sono le regioni che compongono tale gruppo esattamente nel periodo considerato. Infatti, la constatazione della disparità di reddito medio tra le macro aree non è sufficiente a delineare il dualismo regionale. Per tale motivo, in Sezione 2 sfruttiamo le informazioni derivanti dall'impiego di numerose variabili socioeconomiche per ottenere cluster omogenei di regioni. Nel seguito, in Sezione 3 applichiamo un'analisi multivariata ai gruppi precedentemente definiti. La Sezione 4 propone conclusioni e suggerimenti di policy a partire dai nostri risultati e dalla letteratura economica sul North-South problem.

## 2. La selezione delle determinanti del reddito

Il reddito medio rappresenta la variabile target generalmente utilizzata in studi sui divari regionali e sul *North-South problem* (come in Barro e Sala-I-Martin, 1991), ed in questa ricerca noi consideriamo il valore Istat del PIL pro capite a livello regionale, calcolato a valori costanti 2010. Tale indicatore è utilizzato anche da Jian, Sachs e Warner (1996) nello studio sulle province Cinesi, con lo scopo di esaminare il cosiddetto "coastal effect" riferito alla maggiore opportunità di scambi commerciali, quindi anche gli indicatori regionali sui valori di import ed export devono essere considerati.

Un ruolo fondamentale, nell'analisi economica applicata ad una economia avanzata, è svolto del capitale umano, la cui rilevanza quale variabile strategica è conosciuta da decenni (Schultz, 1960; Becker, 1962) e rappresenta uno dei principali asset competitivi (tra i numerosi contributi ricordiamo Levine, 1998). Si considerano quindi dati sui vari livelli di istruzione della popolazione e sulla formazione continua, ovvero sul lifelong learning.

## LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

Nel periodo della prolungata recessione, anche il fattore creditizio rappresenta un aspetto fondamentale nelle dinamiche del reddito. Anche considerando i dati finanziari le differenze territoriali sono evidenti, ed è necessario considerare che sono proprio i contesti locali che influenzano l'efficienza delle banche ed il loro operato (Ferri e Messori, 2000). Noi abbiamo calcolato due indicatori dei prestiti medi verso le imprese (finanziarie, non finanziarie e imprese familiari) e verso le famiglie consumatrici con dati Banca d'Italia, Istat e Unioncamere. Per la selezione delle altre variabili, bisogna considerare che sono numerose le forme di capitale fisico ed immateriale che influenzano la performance economica locale (Fleisher, Li e Zhao, 2010). Nell'analisi si devono quindi considerare dati sul capitale sociale (Helliwell e Putnam, 1995) quale sostegno del capitale umano e dello sviluppo in generale, sul mercato del lavoro (si veda la mobilità regionale in Mc-Cormick, 1997), sul commercio internazionale (Meng e Wu, 1998) e variabili utili a rappresentare diverse caratteristiche delle imprese (Van Stel et al., 2005).

Di seguito riportiamo l'elenco completo delle variabili che costituiscono, secondo quanto scritto in precedenza a partire dalla letteratura economica, le principali determinanti del reddito e causa di disparità a livello locale:

- 1. Prestiti medi alle famiglie (euro) Banca d'Italia, Istat
- 2. Prestiti medi alle imprese (finanziarie, non finanziarie e imprese familiari) (euro) Banca d'Italia, Istat
- 3. Popolazione (25-64 anni) senza istruzione primaria, con istruzione primaria o secondaria inferiore (livelli 0-2) (%) Eurostat
- 4. Popolazione (25-64 anni) con istruzione secondaria superiore e post secondaria ma non terziaria (livelli 3-4) (%) Eurostat
- 5. Popolazione (25-64 anni) con istruzione terziaria (livelli 5-8) (%) Eurostat
- 6. Lifelong learning Occupati che partecipano ad attività formative e di istruzione (adulti occupati nella classe d'età 25-64 anni che partecipano ad attività formative e di istruzione per 100 adulti occupati nella classe di età corrispondente %) Istat

## LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

- 7. Abbandono scolastico Giovani che abbandonano prematuramente i percorsi di istruzione e formazione professionale (Percentuale della popolazione 18-24 anni con al più la licenza media, che non ha concluso un corso di formazione professionale riconosciuto dalla Regione di durata superiore ai 2 anni e che non frequenta corsi scolastici o svolge attività formative) Istat
- 8. Popolazione a rischio di povertà o esclusione sociale (% sulla popolazione totale) Eurostat
- 9. Capacità di sviluppo dei servizi sociali (persone di 14 anni e più che hanno svolto volontariato sul totale della popolazione di 14 anni e più %) Istat
- 10. Indice di povertà regionale delle famiglie (famiglie che vivono al di sotto della soglia di povertà %) Istat
- 11. Tasso di disoccupazione (15 anni e oltre %) Eurostat
- 12. Incidenza della disoccupazione di lunga durata (quota di persone in cerca di occupazione da oltre 12 mesi sul totale delle persone in cerca di occupazione %) Istat
- 13. Tasso di occupazione (15-64 anni %) Eurostat
- 14. Tasso NEET (giovani tra i 15 e i 29 anni non occupati né inseriti in un percorso regolare di istruzione/formazione in percentuale sulla popolazione nella corrispondente classe di età media annua) Istat
- 15. Tasso di iscrizione netto nel registro delle imprese (imprese iscritte meno imprese cessate sul totale delle imprese registrate nell'anno precedente %) Istat
- 16. Indice di diffusione dei siti web delle imprese (imprese con più di dieci addetti dei settori industria e servizi che dispongono di sito web %) Istat
- 17. Indice di diffusione della banda larga nelle imprese (imprese con più di dieci addetti dei settori industria e servizi che dispongono di collegamento a banda larga %) Istat
- 18. Grado di utilizzo di Internet nelle imprese (addetti delle imprese con più di dieci addetti dei settori industria e servizi che utilizzano computer connessi a Internet %) Istat
- 19. Rapporto Import/GDP (valore delle importazioni di merci sul PIL %) Istat

# Fabrizio Muratore - Iacopo Odoardi LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

- 20. Rapporto Export/GDP (valore delle esportazioni di merci sul PIL %) Istat
- 21. Capacità di esportare in settori a domanda mondiale dinamica (quota del valore delle esportazioni in settori a domanda mondiale dinamica sul totale delle esportazioni %) Istat

## 3. Il raggruppamento delle regioni Italiane

Uno step fondamentale dell'analisi, prima dell'applicazione di tecniche di indagine econometrica, è l'oggettiva definizione di cosa è "North" e cosa è "South". La corretta separazione delle regioni in gruppi omogenei può infatti contribuire notevolmente alla ricerca economica (Terrasi 1999).

Nonostante l'indebolimento delle funzioni delle tradizionali frontiere e suddivisioni tra le province, le regioni e le macro aree (come osservato in González 2011, per il Regno Unito e l'Italia), è evidente che vi siano forti e sostanziali differenze tra le regioni e le macro aree italiane. Infatti, come mostrato in Figura 1, il reddito medio delle regioni meridionali rappresenta circa il 50-60% di quello del Centro e del Nord. Noi testiamo questa separazione considerando lo specifico periodo che stiamo analizzando e sfruttando la conoscenza che perviene da tutte le variabili oggetto di studio. In tal senso, definiamo dei cluster di regioni distinte per caratteristiche comuni, confrontando poi la divisione che si ottiene con la tradizionale classificazione Istat ed Eurostat NUTS 2.

Nella seguente Figura 2, proponiamo un cluster *Two-Step* applicato alle 19 regioni italiane e alle 2 province autonome basato sui 21 determinanti del reddito (dati Istat, Eurostat e Banca d'Italia). La regione Trentino-Alto Adige rientra nel cluster a cui appartiene la sua provincia autonoma più popolosa, Trento.

a) b)

Figura 2 – Confronto tra la divisione Istat delle regioni italiane (a) e i cluster delle regioni secondo 21 determinanti del reddito per il periodo 2007-2014 (b)

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Istat, Eurostat, Banca d'Italia

Ogni colore nella precedente figura rappresenta un gruppo omogeneo di regioni. Dalla figura 2-b si nota una sostanziale divisione tra il Nord ed il Sud geografico che si accosta all'ufficiale divisione Istat, come osservabile in figura 2-a. Considerando i risultati della divisione in cluster, noi dividiamo le regioni italiane inserendo nel gruppo "South" l'area bianca di figura 2-b e le altre regioni a formare il "North", o in questo caso più precisamente definibile come Centro-Nord. Questo è ovviamente dovuto al fatto che, considerando i gruppi come in figura 2, è evidente che nei gruppi del centro e nord geografico facciano parte le regioni a più alto reddito. Il Centro ed il Nord formano sottogruppi non facilmente distinguibili, ma accomunati da un reddito medio più elevato delle restanti regioni.

Tale classificazione rispecchia quanto definito dalla letteratura e dai dati recenti sugli evidenti gap tra le due aree del Paese, per cui, rispetto alla divisione Istat, solo l'Abruzzo si "sposta" dal Mezzogiorno al Centro-Nord.

## 4. Analisi su "North" e "South"

Dopo aver dimostrato il dualismo italiano osservabile come *North-South divide* nel periodo della crisi e della *Grande Recessione*, è necessario determinare le effettive determinati del reddito, in modo da comprendere le cause dell'intensificarsi del gap reddituale e formulare suggerimenti di policy.

Per osservare ulteriori differenze tra i gruppi e confermare la divisione elaborata in Sezione 3, presentiamo alcune statistiche descrittive per il Centro-Nord ed il Sud d'Italia, come da noi precedentemente definiti.

Tabella 1 – Statistiche descrittive per il gruppo Centro-Nord

Variabili	Mean	Variance	Skewness	Kurtosis
PIL pro capite	30335,1	19093523	-0,021	-0,955
Prestiti famiglie	24148,0	25205329	0,203	-0,715
Prestiti imprese	233837,5	7912810436	0,738	-0,660
Rischio povertà o escl. soc.	17,8	23,16	0,629	0,613
Istruzione liv. 0-2	40,3	23,14	0,131	-0,489
Istruzione liv. 3-4	43,8	10,00	-0,053	-0,002
Istruzione liv. 5-8	15,9	5,86	0,095	0,086
T. di disoccupazione	6,5	6,23	0,456	-0,525
T. di occupazione	64,1	13,08	-0,391	0,517
Imprese t. iscriz.	0,2	0,66	-0,259	1,456
Servizi sociali	15,1	27,39	1,077	0,554
Tasso di povertà	6,8	11,76	1,023	0,802
Export/PIL	22,9	74,78	-0,057	-1,280
Import/PIL	18,1	46,00	0,434	0,294
Export domanda dinamica	29,6	202,38	1,135	0,651
Tasso NEET	15,5	13,82	0,293	-0,472
Lifelong learning	7,2	3,26	0,722	0,853
Abbandono scolastico	15,0	12,41	0,693	0,382
Imprese sito web	63,8	72,88	0,460	0,314
Imprese banda larga.	87,1	56,03	-0,422	-0,379
Imprese internet	32,9	40,10	0,386	0,674
Disoccupaz. lungo per.	40,7	102,86	-0,091	-0,702

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Istat, Eurostat, Banca d'Italia

# Fabrizio Muratore - Iacopo Odoardi LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

Tabella 2 – Statistiche descrittive per il gruppo Sud

Variabili	Mean	Variance	Skewness	Kurtosis
PIL pro capite	18219,07	2992187	0,428	-0,441
Prestiti famiglie	15100,62	5727529	0,075	-1,022
Prestiti imprese	86400,79	212164672	-0,399	-0,360
Rischio povertà o escl. soc.	42,08	54,47	-0,116	-0,702
Istruzione liv. 0-2	50,65	17,44	-0,367	-0,768
Istruzione liv. 3-4	36,06	9,71	0,526	-0,854
Istruzione liv. 5-8	13,30	1,93	0,532	0,097
T. di disoccupazione	14,69	16,78	0,592	-0,654
T. di occupazione	45,45	19,52	0,196	-1,092
Imprese t. iscriz.	0,27	0,38	0,008	-0,409
Servizi sociali	8,46	4,18	0,668	-0,703
Tasso di povertà	20,11	21,06	-0,100	-0,451
Export/PIL	9,82	21,85	-0,356	-0,207
Import/PIL	12,68	67,16	0,652	-0,437
Export domanda dinamica	32,04	351,92	0,787	0,286
Tasso NEET	30,12	28,06	-0,275	-0,385
Lifelong learning	5,20	2,28	2,222	6,772
Abbandono scolastico	19,97	22,76	-0,252	-1,177
Imprese sito web	49,70	43,54	0,368	-0,560
Imprese banda larga.	82,81	109,86	-0,892	0,839
Imprese internet	23,75	13,81	0,523	-0,355
Disoccupaz. lungo per.	57,65	43,98	0,210	-0,484

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Istat, Eurostat, Banca d'Italia

Dalle precedenti tabelle si evince che il gruppo del Centro-Nord è più omogeneo per caratteristiche rispetto alla ben definita area del Sud, dove in particolare si osservano asimmetria e curtosi elevate per il Lifelong learning.

Nel seguito presentiamo l'applicazione di una analisi di dipendenza multivariata per i due gruppi selezionati, con il panel data descritto nella Sezione 2.

# Fabrizio Muratore - Iacopo Odoardi LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

Tabella 3 – Analisi multivariata sul gruppo Centro-Nord (valori standardizzati)

	В	Std.Err.	t-test	p-level
Intercept	-		1,28520	0,202019
Prestiti famiglie	-0,50829	0,102550	-4,95655	0,000003
Prestiti imprese	0,73035	0,102221	7,14480	0,000000
Rischio pov. es. soc.	0,08914	0,080212	1,11133	0,269388
Istruzione liv. 0-2	-3,72809	2,840565	-1,31245	0,192707
Istruzione liv. 3-4	-2,57943	1,869507	-1,37974	0,171086
Istruzione liv. 5-8	-1,99616	1,419630	-1,40612	0,163133
T. di disoccupaz.	-0,49590	0,151938	-3,26384	0,001555
T. di occupazione	0,51174	0,125365	4,08197	0,000097
Imprese t. iscriz.	0,03901	0,051676	0,75498	0,452233
Servizi sociali	0,28628	0,094486	3,02983	0,003194
Tasso di povertà	0,00029	0,056539	0,00508	0,995961
Export/PIL	-0,30224	0,064630	-4,67650	0,000010
Import/PIL	-0,07237	0,061153	-1,18338	0,239775
Exp. domanda din.	0,18018	0,076249	2,36307	0,020277
Tasso NEET	0,23555	0,130707	1,80211	0,074877
Lifelong learning	0,00641	0,058760	0,10914	0,913333
Abbandono scolast.	-0,01592	0,076841	-0,20713	0,836379
Imprese sito web	-0,10029	0,075653	-1,32561	0,188324
Imprese banda larga	0,03555	0,070725	0,50271	0,616395
Imprese internet	0,34089	0,076846	4,43604	0,000026
Disocc. lungo per.	0,25085	0,086856	2,88813	0,004854

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Istat, Eurostat, Banca d'Italia

Tabella 4 – Analisi multivariata sul gruppo Sud (valori standardizzati)

	В	Std.Err.	t-test	p-level
Intercept			2,47047	0,017536
T. di occupazione	0,616415	0,195326	3,15582	0,002921
Imprese banda larga	-0,120600	0,073515	-1,64048	0,108200
Rischio pov. es. soc.	0,179007	0,095848	1,86761	0,068642
Imprese t. iscriz.	0,097815	0,039427	2,48094	0,017093
Imprese internet	0,083993	0,059934	1,40143	0,168261
Servizi sociali	-0,049146	0,083253	-0,59032	0,558065
Tasso NEET	-0,047353	0,175709	-0,26950	0,788836
Prestiti famiglie	-0,426808	0,092167	-4,63080	0,000034
Import/PIL	0,233380	0,098812	2,36187	0,022781
Prestiti imprese	0,372592	0,093182	3,99852	0,000246
T. di disoccupaz.	-0,155232	0,101403	-1,53085	0,133131
Istruzione liv. 5-8	0,295998	0,080045	3,69792	0,000612
Istruzione liv. 3-4	-0,281951	0,103450	-2,72547	0,009250
Lifelong learning	-0,102596	0,069665	-1,47272	0,148109
Imprese sito web	-0,057020	0,056882	-1,00243	0,321745

Fonte: Ns. elaborazioni su dati Istat, Eurostat, Banca d'Italia

Il numero di variabili statisticamente significative nelle due precedenti tabelle dimostrano la mancata comprensione di una parte del reddito nel *Mezzogiorno*. Questo è anche dovuto alla presenza di una economia sommersa che, se pur presente secondo alcuni studiosi in maniera più diffusa al Nord (Ardizzi et al., 2014), probabilmente colpisce più duramente l'economia locale più fragile del Sud ed in particolare la formazione del reddito (Pinotti, 2015) che noi stiamo indagando.

Le variabili statisticamente significative nelle due macro aree rappresentano due realtà diverse di sviluppo economico. Il Centro-Nord mantiene il focus sulla produzione industriale e sul sostegno alla domanda aggregata locale. In entrambi i gruppi, in un periodo di recessione economica e crescita della disoccupazione, il tasso di occupazione rappresenta una delle principali determinanti del reddito. Nel gruppo delle regioni più ricche però, le caratteristiche delle imprese sono valorizzate e tali investimenti si osservano nell'opportuna rilevanza del tasso Export/PIL. Inoltre, la maggiore efficienza dei sistemi finanziari locali, permette valori medi di indebitamento molto più elevati rispetto al Sud per famiglie consumatrici e imprese (variabili significative per entrambi i gruppi), consentendo quindi il consumo in un periodo negativo per il reddito e la sopravvivenza delle imprese (per le esigenze delle imprese si confronti Akbar et al., 2013, per il Regno Unito), nonostante gli effetti del credit crunch per problemi di liquidità di molte banche italiane ed europee.

La divisione netta delle determinanti del reddito caratterizza la realtà locale italiana nella tradizionale divisione Nord-Sud ed il focus sulla crisi conferma, per numerosi aspetti, analisi di più lungo periodo (Odoardi e Muratore, 2016).

In generale, dall'analisi si evince uno scarso contributo del capitale umano nelle sue varie forme nel Centro-Nord. Tale mancanza è dovuta alla difficoltà di vedere gli effetti di questa risorsa economica in un periodo relativamente breve, e probabilmente al fatto che in un periodo di crescente disoccupazione e maggiori rischi (ad es. relativi ai bisogni di finanziamento) per le imprese, gli investimenti in istruzione e lifelong learning possano essere ritenuti non necessari. La significatività dell'istruzione secondaria e terziaria nel secondo gruppo (Tabella 4) può essere una conferma del cosiddetto "New Regionalism" italiano, che rivaluta le potenzialità delle regioni meridionali (Rossi, 2004).

## Conclusioni

Il dualismo regionale in Italia è una condizione evidente e rappresenta un limite alla crescita economica del Paese. Tale differenza, se osservata dal punto di vista del reddito medio, raffigura un cosiddetto

### LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

North-South problem (Williamson 1965) negli studi economici. Dai dati a disposizione si osserva che tra l'area più ricca e quella relativamente più povera in Italia, oltre il reddito, i gap socioeconomici sono numerosi (Tabelle 1 e 2). Inoltre, nel periodo della crisi economica a partire dal 2007 e della prolungata recessione che ne è seguita, i divari regionali si sono ampliati a discapito delle regioni meridionali. In questo lavoro noi non calcoliamo la  $\beta$  e la  $\sigma$  sigma convergenza dei redditi, essendo evidente (e rappresentata in Sezione 1) la crescente disuguaglianza di reddito. Le regioni del Mezzogiorno si caratterizzano per un reddito pari a circa il 50-60% di quello del Centro e del Nord. Gli aspetti da indagare vanno quindi oltre la convergenza, per scoprire le effettive determinanti del reddito rilevanti durante la *Grande Recessione* e, a partire dalle differenze Nord-Sud, osservare dove è possibile intervenire con strumenti di policy per "colmare le lacune" dell'area relativamente più povera.

Noi abbiamo diviso le regioni italiane per delineare in maniera oggettiva cosa rappresenta il "North", quindi il gruppo più ricco a prescindere dalla posizione geografica, ed il "South", ovvero l'area meno ricca. Abbiamo specificato la divisione in gruppi omogenei per il periodo di analisi 2007-2014, non considerando quindi la divisione ufficiale Istat ed Eurostat, ma dimostrando le affinità all'interno dei gruppi a partire da 21 determinanti del reddito, quest'ultimo che rappresenta, come detto, la variabile target negli studi sul *North-South divide* (come in Barro e Sala-I-Martin, 1991).

Applicando il metodo di clustering *Two-Step* abbiamo ottenuto una divisione in gruppi per cui si configura il cosiddetto *Mezzogiorno* come un'area del tutto uniforme, escludendo la regione Abruzzo. Il Centro-Nord è invece formato da più sottogruppi. In tal senso, e considerando le differenze assolute in termini di PIL pro capite, abbiamo considerato come "North" le regioni delle macro aree del Nord Ovest, del Nord Est e del Centro oltre l'Abruzzo. Le restanti regioni meridionali formano il gruppo definito "South".

Abbiamo applicato analisi di dipendenza multivariata ai due gruppi trovati, considerando come variabile dipendente il PIL pro capite regionale a valori costanti 2010, con un panel data di variabili indipendenti che comprende 21 regressori per il periodo 2007-2014 (dati Istat, Eurostat e Banca d'Italia).

Il numero di variabili statisticamente significative è il primo indicatore che nell'area del Mezzogiorno vi sono relazioni meno chiare tra le variabili, anche a causa degli effetti dell'economia sommersa in contesti economici meno dinamici, a confondere la formazione del PIL (Pinotti, 2015). Se si considerano le variabili rilevanti, il focus del gruppo "North" è sulla creazione di nuova ricchezza grazie al lavoro delle imprese, partendo dagli input (infrastrutture e dotazione utili all'efficienza) fino ai valori dell'export (grazie alla maggiore apertura verso i mercati esteri). L'opportunità fornita dagli scambi nel mercato internazionale è stata una delle leve di ripresa per le regioni più ricche dopo la crisi, ma alla base, come già osservato, vi è la disponibilità di capitale umano e sociale, oltre alle infrastrutture grazie a cui le imprese incrementano la propria efficienza. Al contrario, nel gruppo "South" la elevata disoccupazione rappresenta un freno alla crescita e anche la rilevanza statistica dei prestiti si scontra con la scarsa disponibilità di risorse. Resta rilevante il ruolo dell'istruzione secondaria e terziaria in questo raggruppamento, delineando un'attenzione verso la più importante risorsa economica competitiva per le economie avanzate.

Lo scopo dello studio è osservare possibili vie di intervento per limitare il gap reddituale. Tra le politiche ritenute più efficaci, volte sia a favorire la ripresa economica che l'assottigliarsi del gap nei redditi medi, esistono quelle sulla mobilità dei fattori produttivi ed in particolare dei lavoratori. Esistono però evidenti limiti nello scambio di informazioni nelle regioni meridionali (Faini et al., 1997). Negli ultimi anni questo ha solo causato una migrazione verso Nord, che se potenzialmente potrebbe favorire una diminuzione della disuguaglianza, può anche provocarne l'incremento allorquando si tratta di una migrazione *skill-selective* (Fratesi e Percoco, 2014, per il caso italiano). Alla base della crescita di lungo periodo resta comunque l'importanza degli investimenti nel capitale umano, nelle sue componenti utili fondamentali, l'istruzione avanzata e la formazione continua. Anche in questo caso, nel Sud si evidenziano i valori più elevati di precoce abbandono scolastico ed il minor numero di laureati e di lavoratori impegnati in programmi di formazione continua. Il ruolo positivo delle capacità e abilità dei lavoratori istruiti, che si osserva nella loro produttività sul lavoro, è particolarmente importante in Italia (Bronzini e

## LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

Piselli, 2009), e pur non essendone sempre facilmente osservabili gli effetti economici, il capitale umano nelle sue varie forme rappresenta una risorsa fondamentale per tutte le economie avanzate.

## Riferimenti bibliografici

Amos O.M. (1988), Unbalanced regional growth and regional income inequality in the latter stages of development, Regional Science and Urban Economics, 18(4), 549-566.

Ardizzi G., Petraglia C., Piacenza M., Turati G. (2014), Measuring the Underground Economy with the Currency Demand Approach: A Reinterpretation of the Methodology, With an Application to Italy, Review of Income and Wealth, 60(4), 747-772.

Azzoni C.R. (2001), Economic growth and regional income inequality in Brazil, The Annals of Regional Science, 35(1), 133-152.

Barro R.J., Sala-I-Martin X. (1991), *Convergence across States and regions*, Brookings Papers on Economic Activity, 22(1), 107-182.

Becker, G.S. (1962), *Investment in Human Capital: A Theoretic Analysis*, Journal of Political Economy, 70(5), Part 2, 9-49.

Bronzini R., Piselli P. (2009), Determinants of long-run regional productivity with geographical spillovers: The role of R&D, human capital and public infrastructure, Regional Science and Urban Economics, 39(2), 187-199.

Dunford M. (1995), *Metropolitan Polarization, the North-South Divide and Socio-Spatial Inequality in Britain: A Long-Term Perspective*, European Urban and Regional Studies, 2(2), 145-170.

Eckaus R.S. (1961), *The North-South Differential in Italian Economic Development*, The Journal of Economic History, 21(3), 285-317. Faini R., Galli G., Gennari P., Rossi F. (1997), *An empirical puzzle: Falling migration and growing unemployment differentials among Italian regions*, European Economic Review, 41(3-5), 571-579.

Ferri G., Messori M. (2000), *Bank–firm relationships and allocative efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South*, Journal of Banking & Finance, 24(6), 1067-1095.

Fleisher B.M., Li H., Zhao M.Q. (2010), *Human capital, economic growth, and regional inequality in China*, Journal of Development Economics, 92(2), 215-231.

## LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

Fratesi U., Percoco M. (2014), Selective Migration, Regional Growth and Convergence: Evidence from Italy, Regional Studies, 48(10), 1650-1668.

Helliwell J.F., Putnam R.D. (1995), *Economic Growth and Social Capital in Italy*, Eastern Economic Journal, 21(3), 295-307.

Jian T., Sachs J.D., Warner A.M. (1996), *Trends in regional inequality in China*, China Economic Review, 7(1), 1-21.

Kanbur R., Zhang X. (2005), Fifty Years of Regional Inequality in China: a Journey Through Central Planning, Reform, and Openness, Review of Development Economics, 9(1), 87-106.

Kangasharju A. (1998), beta convergence in Finland: regional differences in speed of convergence, Applied Economics, 30(5), 679-687.

Levine D.I. (1998), Working in the Twenty-First Century: Policies for Economic Growth Through Training, Opportunity, and Education, Armonk NY: M.E. Sharpe.

Martin R. (1988), *The Political Economy of Britain's North-South Divide*, Transactions of the Institute of British Geographers, 13(4), 389-418.

McCormick B. (1997), Regional unemployment and labour mobility in the UK, European Economic Review, 41(3-5), 581-589.

McInnis M. (1968), *The Trend of Regional Income Differentials in Canada*, The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique, 1(2), 440-470.

Meng X., Wu H.X. (1998), Household Income Determination and Regional Income Differential in Rural China, Asian Economic Journal, 12(1), 65-88.

Odoardi I., Muratore F. (2016), *Regional Income Differentials in Italy: a MARS Analysis*, in: Bucciarelli E. et al. (Editors), Decision Economics, Springer, 65-73.

Pinotti P. (2015), *The Economic Costs of Organised Crime: Evidence from Southern Italy*, The Economic Journal, 125(586), F203-F232.

Schultz, T.W. (1961), *Investment in Human Capital*, American Economic Review, 51(1), 1-17.

Rossi U. (2004), New Regionalism contested: some remarks in light of the case of the Mezzogiorno of Italy, International Journal of Urban and Regional Research, 28(2), 466-476.

Terrasi M. (1999), Convergence and divergence across Italian re-

# Fabrizio Muratore - Iacopo Odoardi LE CAUSE DEL DIVARIO REDDITUALE REGIONALE IN ITALIA

gions, The Annals of Regional Science, 33(4), 491-510.

Van Stel A., Carree M., Thurik R. (2005), *The Effect of Entrepreneurial Activity on National Economic Growth*, Small Business Economics, 24(3), 311-321.

Williamson J.G. (1965), Regional Inequality and the Process of National Development: A Description of the Patterns, Economic Development and Cultural Change, 13(4 Part 2), 1-84.

\*

P +GRAY K

. |

San Marino's banking system difficulties

## Antonio PEZZUTO

Pubblicista, già Dirigente della Banca d'Italia Formerly Director of the Bank of Italy

#### Antonio Pezzuto

### LE DIFFICOLTÀ DEL SISTEMA BANCARIO DI SAN MARINO

Le difficoltà strutturali del sistema bancario sammarinese appaiono riconducibili a due fattori: il protrarsi della fase recessiva dell'economia locale, quale riflesso della crisi economica dell'Italia, principale partner commerciale di San Marino; l'inadeguatezza dei criteri di concessione del credito. Entrambi i fattori hanno determinato un'esplosione dei prestiti deteriorati e risultati reddituali negativi.

Nel 2015 si sono manifestati i primi segnali di una timida ripresa che, secondo le ultime previsioni, dovrebbe consolidarsi nel 2016. Trarrebbe beneficio dal migliorato quadro macroeconomico anche il settore bancario che tornerebbe a svolgere il ruolo tradizionale di volano dello sviluppo economico e sociale del territorio sammarinese.

PAROLE CHIAVE: RECESSIONE • PRESTITI DETERIORATI • RETTIFICHE DI VALORE
• TASSO DI COPERTURA DEI CREDITI DUBBI • COEFFICIENTE DI SOLVIBILITÀ •
LEVA FINANZIARIA

The structural difficulties of the San Marino banking system appear referable to two factors: the continuation of the local economic recession, as a reflection of the economic crisis of Italy, that is the principal commercial partner of San Marino; the inadequate credit standards. These factors have determined both an explosion of non-performing loans and negative income results.

First signals of a faint recovery appeared in 2015, but according to the last projections, it should be consolitated in the 2016. Even the banking sector would take advantage from the improved macroeconomic framework; so it would get back to play the traditional fly-wheel role of economic and social development for the San Marino's territory.

**KEYWORDS:** RECESSION • NON PERFORMING LOANS • VALUE ADJUSTMENT • COVERAGE RATIO • SOLVENCY RATIO • LEVERAGE

### Premessa

Il sistema bancario sammarinese attraversa da tempo difficoltà legate principalmente alla prolungata fase recessiva dell'economia locale e all'inadeguatezza dei criteri di selezione della clientela, che hanno determinato negli ultimi anni una abnorme crescita dei prestiti deteriorati e risultati reddituali negativi.

#### Antonio Pezzuto

## LE DIFFICOLTÀ DEL SISTEMA BANCARIO DI SAN MARINO

Le problematiche del settore bancario sono state poste a nudo dal FMI che, nel rapporto redatto al termine della missione di cui all'articolo IV dello Statuto\*, ha sottolineato l'esigenza, al fine di salvaguardare la stabilità finanziaria e sostenere la ripresa economica del territorio, di completare il processo di ristrutturazione della Cassa di Risparmio della Repubblica di San Marino, attraverso l'adozione di un piano di riorganizzazione basato su ipotesi realistiche che consenta alla banca di conseguire sufficienti margini reddituali in tempi rapidi, e di ridurre al contempo l'elevato stock di crediti dubbi accumulati negli anni. A giudizio del FMI, per il raggiungimento delle suddette finalità occorre attuare una strategia complessiva che poggi su due pilastri: i) condurre un esercizio di valutazione prospettica degli attivi bancari (asset quality review) per ridurre l'incertezza sulla qualità dei prestiti, a cui dovrebbero seguire maggiori accantonamenti per riportare gli indici di copertura dei crediti dubbi su livelli adeguati; e ii) rimuovere i disincentivi fiscali per la ristrutturazione e la cancellazione dei debiti.

Il successo di tale strategia, conclude il Rapporto, è subordinato tuttavia alla realizzazione di due importanti condizioni: che vi sia uno stretto coordinamento tra il governo, le banche e la Banca centrale e che quest'ultima disponga di risorse finanziarie e tecniche adeguate per l'espletamento dei suoi compiti istituzionali.

Nel prosieguo del lavoro, dopo aver accennato all'evoluzione del quadro economico e della struttura del sistema finanziario nonché alle funzioni svolte dalla Banca Centrale di San Marino (BCSM), si focalizzerà l'attenzione sullo stato di salute delle banche sammarinesi, traendo interessanti indicazioni dalle Relazioni annuali della BCSM e dai bilanci bancari ufficiali<sup>1</sup>.

<sup>\*</sup> La missione si è conclusa il 16 marzo 2016.

<sup>1)</sup> Poiché la Relazione 2015 non è ancora stata pubblicata sul sito istituzionale, nonostante siano trascorsi diversi mesi dalla sua presentazione, i dati sono stati ricavati dai bilanci ufficiali delle banche sammarinesi. Dall'indagine è stata esclusa Banca Impresa di San Marino, controllata dalla Banca di San Marino, stante l'impossibilità di reperire il bilancio ufficiale e l'indisponibilità manifestata dalla Direzione della banca a fornire i dati richiesti.

## Lo scenario socio-economico

Con una popolazione di poco più di 32 mila abitanti distribuiti su una superficie di 61 Kmq, San Marino, ritenuta la più antica Repubblica del mondo, è una realtà del tutto atipica. Geograficamente è un'enclave nell'Italia centrale, con la quale non esistono frontiere né dogane e l'attività è spesso condivisa.

Per anni la Repubblica di San Marino ha tratto vantaggio dal proprio *status* di "paradiso fiscale", in termini di espansione delle attività imprenditoriali e di ricchezza prodotta. La spinta è stata impressa soprattutto dai settori del manifatturiero, dei servizi alle imprese e del commercio che rappresentavano nel 2008, rispettivamente, il 31,0, il 21,0 e il 17,0 per cento del valore aggiunto. Lo sviluppo economico di San Marino, trainato dalla domanda interna, è stato formidabile fino al 2008; da allora in poi ha inizio un lento ma inesorabile declino che ha generato, negli anni dal 2010 al 2014, una perdita cumulata del PIL in termini reali di oltre il 25,0 per cento, a causa soprattutto della caduta degli investimenti; una perdita che, a giudizio del FMI, potrà essere recuperata solo in minima parte, "in quanto il Paese sarà costretto a cambiare modello economico"<sup>2</sup>.

Il perdurare della crisi globale, l'implosione del sistema bancario domestico, lo scudo fiscale e la permanenza di San Marino nella *black list* italiana fino a febbraio 2014 hanno determinato una contrazione della produzione industriale e dell'interscambio commerciale<sup>3</sup>, con pesanti ricadute sui livelli occupazionali<sup>4</sup>.

Nel 2015, dopo una prolungata fase recessiva, si manifestano i primi segnali di una timida ripresa: le stime econometriche del FMI prevedono infatti una crescita del PIL dello 0,2-0,5 per cento, sospinta principalmente dal settore manifatturiero e da quello dei servizi di informazione e comunicazione, che dovrebbe consolidarsi nel 2016. È

<sup>2)</sup> Segreteria di Stato per le Finanze e il Bilancio, Programma Economico 2014.

<sup>3)</sup> Per la posizione geografica e le comunanze socio-culturali, l'Italia rappresenta il più importante partner estero, con un interscambio che ammonta ad oltre l'84 per cento del totale. Questa anomala concentrazione commerciale fa sì che San Marino risulti particolarmente esposta ai rischi derivanti dall'attuazione di misure restrittive da parte dei governi italiani.

<sup>4)</sup> Il tasso di disoccupazione è più che raddoppiato, essendo passato dal 4,5 per cento del 2009 al 9,5 per cento del 2015.

proseguita invece la tendenza flettente del turismo<sup>5</sup>, uno dei principali settori dell'economia di San Marino, nonché delle attività commerciali e di quelle professionali, scientifiche e tecniche.

Secondo il FMI, l'inclusione nella *white list* fiscale e la conclusione dell'iter di ratifica degli accordi di cooperazione finanziaria e di collaborazione economica con l'Italia sono stati gli elementi determinanti per l'inversione di tendenza del quadro economico sammarinese. Tuttavia, l'economia sammarinese resta esposta a fattori di vulnerabilità sia esogeni (andamento delle relazioni con l'Italia e limitate prospettive di crescita della zona euro), sia endogeni (difficoltà del sistema bancario per l'elevata consistenza dei crediti deteriorati e l'incapacità di produrre adeguati flussi reddituali).

Da qualche anno il Congresso di Stato, l'Organo titolare della funzione esecutiva, è attivamente impegnato nell'azione di adeguamento della propria legislazione agli standard internazionali in materia di antiriciclaggio, vigilanza e stabilità finanziaria, nella convinzione che ciò abbia effetti positivi sulla reputazione del Paese e costituisca un valido presidio contro fenomeni illeciti o distorti<sup>6</sup>.

## Finalità, funzioni e governance della Banca Centrale di San Marino

Nel giugno del 2005 si è concluso il processo di integrazione tra l'I-stituto di Credito Sammarinese, ente a partecipazione pubblica e privata con funzioni di banca centrale, e l'Ispettorato per il Credito e le Valute, ufficio della pubblica amministrazione con compiti di vigilanza e di contrasto al riciclaggio, che ha dato vita alla Banca Centrale della Repubblica di San Marino (BCSM). Le finalità, le funzioni e la *governance* del nuovo organismo sono definite dallo Statuto, che è stato approvato con la legge n. 96 del 29 giugno 2005 e successive modificazioni.

La BCSM è un ente a partecipazione pubblica e privata, avente natura giuridica privata e durata illimitata (art. 2 dello Statuto). Dispone, inol-

<sup>5)</sup> San Marino vanta un flusso turistico di circa 2 milioni di visitatori all'anno, in prevalenza italiani (59 per cento), russi (8) e tedeschi (4).

<sup>6)</sup> Segreteria di Stato per le Finanze e il Bilancio, Programma Economico 2016 e 2017.

#### Antonio Pezzuto

### LE DIFFICOLTÀ DEL SISTEMA BANCARIO DI SAN MARINO

tre, di un fondo di dotazione, pari a 12.911.425 euro, ripartito in quote di partecipazione nominative e indivisibili di 5.165,57 euro ciascuna (art. 20 dello Statuto). La titolarità delle quote partecipative è riservata, per dettato statutario, allo Stato, in misura maggioritaria, e alle società sammarinesi esercenti attività creditizie, finanziarie e assicurative<sup>7</sup>.

Oltre a svolgere funzioni tipiche delle banche centrali come, ad esempio, la gestione del sistema dei pagamenti, la produzione di statistiche monetarie, finanziarie, creditizie e valutarie, la gestione dei servizi di tesoreria ed esattoria per conto dello Stato e degli enti pubblici, la BCSM è titolare di ampi e stringenti poteri di vigilanza ed *enforcement* sugli intermediari bancari, finanziari e assicurativi.

Il sistema dei controlli sul sistema finanziario sammarinese è disciplinato dalla Legge sulle imprese e servizi bancari, finanziari e assicurativi (LISF), la quale detta puntuali disposizioni in materia di accesso alle attività riservate<sup>8</sup>, assetti proprietari, bilanci e revisioni contabili, segreto bancario, vigilanza prudenziale e consolidata, trasparenza e correttezza dei comportamenti, procedure straordinarie, sistemi di garanzia dei depositanti, sollecitazione all'investimento, contratti delle imprese di assicurazione e riassicurazione, sanzioni.

In qualità di unica autorità, la Banca vigila sugli intermediari e sulla trasparenza e correttezza dei loro comportamenti, perseguendo i fini della stabilità del sistema finanziario e della protezione del risparmio, del contrasto del crimine finanziario in collaborazione con le altre autorità a ciò preposte e della tutela dell'immagine, della reputazione e della fiducia nel sistema finanziario (art. 37 della LISF).

 <sup>7)</sup> A fine 2015, il fondo di dotazione era così ripartito: Stato, 67%; Cassa di Risparmio della RSM S.p.A., 14%; Banca di San Marino S.p.A., 6%; Banca Agricola Commerciale Istituto Bancario Sammarinese S.p.A., 5%; Banca Cis - Credito Industriale Sammarinese S.p.A., 5%; Asset Banca S.p.A., 2%; Banca Sammarinese di Investimenti S.p.A., 1%.
 8) In base all'Allegato 1 della LISF sono considerate attività riservate: l'attività bancaria,

<sup>8)</sup> In base all'Allegato 1 della LISF sono considerate attività riservate: l'attività bancaria, l'attività di concessione di finanziamenti, l'attività fiduciaria, i servizi di investimento, la ricezione e la trasmissione di ordini aventi ad oggetto strumenti finanziari, l'esecuzione di ordini per conto dei clienti, la negoziazione per conto proprio di strumenti finanziari, la gestione di portafogli di strumenti finanziari, l'assunzione a fermo e/o il collocamento sulla base di un impegno irrevocabile di strumenti finanziari, il collocamento senza impegno irrevocabile di strumenti finanziari, il servizio di investimento collettivo non tradizionale, l'attività assicurativa e di riassicurazione, i servizi di pagamento, il servizio di emissione di moneta elettronica, l'attività d'intermediazione in cambi, l'attività di assunzione di partecipazioni, il servizio di deposito centralizzato di strumenti finanziari.

La LISF prevede tre forme di vigilanza: regolamentare, informativa e ispettiva. Attraverso la vigilanza regolamentare, la BCSM emana atti normativi sotto forma di regolamenti e circolari per dare attuazione ai principi generali contenuti nelle leggi dello Stato (art. 39). Essa può altresì adottare raccomandazioni, di natura non vincolante, volte a interpretare le disposizioni della LISF e dei relativi provvedimenti attuativi (art. 40). La vigilanza informativa consiste nella raccolta ed elaborazione di tutti i dati e le informazioni necessari per monitorare gli equilibri tecnici (adeguatezza patrimoniale e organizzativa, liquidità, redditività e rischiosità dell'attivo) nonché la conformità alle regole di trasparenza e correttezza nei rapporti con la clientela dei soggetti vigilati (art. 41). Obblighi informativi sono previsti anche per il collegio sindacale, i revisori contabili, gli attuari, i promotori finanziari, gli intermediari assicurativi e riassicurativi e i soggetti cui sono state esternalizzate funzioni aziendali (art. 41, commi 2 e 3). Infine, la BCSM può effettuare ispezioni presso le banche e richiedere l'esibizione di documenti e gli atti ritenuti necessari (art. 42). Sono sottoposti a vigilanza ispettiva anche i promotori finanziari, gli intermediari assicurativi e riassicurativi e i soggetti cui sono state esternalizzate funzioni aziendali (art. 42, comma 2). Nell'esercizio dei poteri d'indagine, l'autorità di vigilanza può avvalersi di revisori contabili ed attuari (art. 42, comma 3).

Va soggiunto che l'attività di controllo cartolare si traduce in interventi di tipo conoscitivo, preventivo e correttivo. Quelli conoscitivi sono finalizzati ad acquisire informazioni quali-quantitative di maggiore dettaglio sulla situazione aziendale. Quelli preventivi sono volti a sollecitare l'adozione, da parte dei soggetti vigilati, di misure atte a prevenire il deterioramento della situazione tecnica o dei suoi profili. Quelli correttivi, infine, sono diretti alla rimozione di specifiche carenze e/o irregolarità gestionali.

Nello svolgimento delle funzioni di vigilanza prudenziale, la BCSM può adottare provvedimenti specifici nei confronti dei soggetti vigilati, nei casi di violazioni delle disposizioni in materia di adeguatezza patrimoniale, partecipazioni detenibili, contenimento del rischio nelle sue diverse configurazioni, organizzazione amministrativa e contabile e controlli interni (art.45).

Infine, l'autorità di vigilanza può: convocare gli esponenti bancari, i

revisori contabili e gli attuari per l'esame della situazione aziendale; ordinare la convocazione dell'assemblea, degli organi amministrativi e di controllo, determinandone l'ordine del giorno e proporre l'assunzione di determinate decisioni; in caso di inerzia degli organi sociali, procedere direttamente alla convocazione dell'assemblea, degli organi amministrativi e di controllo (art. 46).

A norma dell'art. 5 dello Statuto, i poteri della BCSM risiedono nell'Assemblea dei soci, nel Consiglio Direttivo, nel Presidente, nel Direttore Generale e nel Coordinamento della Vigilanza. Il controllo sull'amministrazione è esercitato dal Collegio sindacale, che si compone di un Presidente e di due membri effettivi.

## Struttura e dimensioni del sistema finanziario

Il sistema finanziario sammarinese ha subito profondi cambiamenti nel corso degli ultimi anni, in termini sia dimensionali che strutturali. Tra il 2008 e il 2015 il numero degli operatori si è ridotto di 53 unità (da 83 a 30), per effetto dell'uscita dal mercato di 2 banche, 46 società finanziarie e fiduciarie e 9 soggetti autorizzati all'esercizio dell'Ufficio di "*Trustee* Professionale". Al 31 dicembre 2015 erano iscritte nel Registro delle imprese capogruppo 4 banche<sup>9</sup> (3 nel 2014) e 1 compagnia di assicurazione<sup>10</sup> a capo degli omonimi gruppi.

In conseguenza di tale processo di consolidamento, a fine 2015 il sistema finanziario era composto da 10 banche<sup>11</sup>, di cui 3 non operative (Banca Commerciale Sammarinese S.p.A., Banca Partner S.p.A. ed Euro Commercial Bank S.p.A.), 7 società finanziarie/fiduciarie, 1 impresa di investimento, 3 società di gestione, 2 imprese di assicurazione e 7 soggetti autorizzati al *trustee*. Completano il quadro del sistema finanziario gli intermediari assicurativi iscritti nel Registro dell'intermediazione assicurativa e riassicurativa. Al 31 marzo 2015 erano presenti 48 operatori della specie.

<sup>9)</sup> Asset Banca, Banca di San Marino, Banca Agricola Commerciale e Cassa di Risparmio della Repubblica di San Marino.

<sup>10)</sup> Compagnia Sammarinese di Assicurazioni.

<sup>11)</sup> Banca di San Marino, Cassa di Risparmio della Repubblica di San Marino, Credito Industriale Sammarinese, Asset Banca, Banca Sammarinese di Investimento, Banca Agricola Commerciale e Banca Impresa di San Marino.

Gli elementi di criticità sopraindicati hanno dispiegato effetti negativi anche sulle dimensioni e sulla struttura del sistema bancario, come risulta dall'andamento dei seguenti indicatori nel periodo 2008-15: totale dell'attivo (da 11.251 a 5.627 milioni), crediti lordi verso clientela (da 4.919 a 3.726 milioni), crediti verso banche (da 1.519 a 464 milioni), raccolta totale (da 14.121 a 6.753 milioni); numero di intermediari bancari (da 12 a 10) e di filiali (da 61 a 52).

## Lo stato di salute delle banche sammarinesi

Alla fine del 2008 lo stato di salute del sistema bancario sammarinese era soddisfacente: il totale dell'attivo aveva raggiunto la sua massima espansione dal 2005, i volumi intermediati erano in costante crescita, le sofferenze si ragguagliavano ad appena l'1,5 per cento degli impieghi, i mezzi patrimoniali erano sufficientemente adeguati a fronteggiare i rischi dell'attivo, la capacità di reddito permetteva un'idonea remunerazione del capitale in rapporto ai rischi assunti.

A distanza di sette anni il quadro sopra delineato è mutato radicalmente, a causa soprattutto del protrarsi della fase negativa del ciclo economico. La massa operativa si dimezza, la qualità del credito peggiora considerevolmente, per l'elevata incidenza dei crediti deteriorati sugli impieghi, il grado di patrimonializzazione stenta a migliorare, la capacità reddituale è negativa per le ingenti rettifiche su crediti. Sulle banche aleggia lo spettro del crack.

Nel 2015 i volumi intermediati dal settore bancario hanno registrato, rispetto all'anno precedente, una flessione pari al 6,3 per cento per gli impieghi lordi a clientela (da 3.976 a 3.726 milioni), riconducibile sia alla minore domanda di prestiti sia alle restrizioni dell'offerta, dovute al peggioramento della qualità del credito, e al 6,7 per cento per la raccolta diretta (da 5.146 a 4.802 milioni), indotta principalmente dagli effetti della *voluntary disclosure* che, come noto, nel 2015 ha consentito ai contribuenti che detengono illecitamente patrimoni all'estero di regolarizzare la propria posizione denunciando spontaneamente all'Amministrazione finanziaria la violazione degli obblighi di monitoraggio.

In ragione del protrarsi della fase avversa del ciclo congiunturale, la qualità del credito, già scadente, è peggiorata ulteriormente nel 2015:

infatti, l'incidenza dei crediti dubbi lordi<sup>12</sup> sul totale degli impieghi lordi alla clientela è aumentata al 51,7 per cento, dal 48,8 per cento del 2014. Superfluo osservare che una consistenza elevata di crediti dubbi, determinando un maggiore fabbisogno di capitale, incide sulla capacità delle banche di concedere nuovi prestiti e costituisce di conseguenza un freno alla crescita economica. Tra i crediti dubbi le componenti più rilevanti sono rappresentate dai crediti strutturati (787 milioni)<sup>13</sup> e dalle sofferenze (746 milioni) che si ragguagliano, rispettivamente, al 40,8 e al 38,7 per cento dei crediti dubbi e al 21,1 e al 20,0 per cento dei crediti verso clientela.

Al netto delle rettifiche di valore, i crediti dubbi ammontano a 1.393 milioni, di cui sofferenze per 325 milioni, incagli per 245, crediti ristrutturati per 732, crediti scaduti e/o sconfinanti per 52 e crediti non garantiti verso Paesi a rischio per 39 milioni, e costituiscono il 43,6 per cento degli impieghi complessivi (39,6 per cento nel 2014).

Per il complesso delle banche sammarinesi il tasso di copertura dei crediti dubbi (*coverage ratio*), dato dal rapporto tra la consistenza delle rettifiche di valore e l'ammontare lordo delle esposizioni, è calato al 27,7 per cento, dal 31,1 per cento del 2014. All'interno della categoria dei crediti dubbi, il tasso di copertura relativo alle sofferenze e agli incagli si colloca, rispettivamente, al 56,4 e al 18,9 per cento; quello sui crediti ristrutturati - che, come dianzi detto, costituiscono la componente più significativa dei crediti deteriorati - è pari ad appena il 7,0 per cento.

Nel 2015 il coefficiente di solvibilità, principale indicatore del grado di solidità del sistema bancario, si è attestato al 12,2 per cento, con un aumento di 0,8 punti percentuali rispetto all'anno precedente. Da notare che una banca<sup>14</sup> presentava un *solvency ratio* inferiore a quello

<sup>12)</sup> In base al Regolamento n. 2007-07, sono considerati crediti dubbi i crediti in sofferenza, gli incagli, i crediti ristrutturati, i crediti scaduti e/o sconfinanti e i crediti non garantiti verso paesi a rischio.

<sup>13)</sup> La componente più significativa dei crediti ristrutturati è costituita dai crediti collegati indirettamente alla ristrutturazione del Gruppo Delta (87 milioni) e i crediti rivenienti dall'Accordo Delta (643 milioni).

<sup>14)</sup> A fine 2015 il coefficiente di solvibilità della Cassa di Risparmio della Repubblica di San Marino era pari all'8,15 per cento, in miglioramento rispetto al 7,84 per cento del 2014. La Banca ha varato un piano di ricapitalizzazione che prevede, tra l'altro, l'emissione di strumenti ibridi di patrimonializzazione per 40 milioni. Ad operazione conclusa, il

minimo regolamentare (11 per cento).

Un altro indicatore utilizzato nella valutazione del livello di solidità patrimoniale è il *Texas ratio*, che pone in rapporto i crediti dubbi lordi con il patrimonio netto più le rettifiche di valore. A fine 2015, tale indicatore era pari al 197,3 per cento, con un aumento di oltre 20 punti percentuali rispetto al 2014, a conferma dell'accresciuta rischiosità del sistema bancario di San Marino.

La leva finanziaria delle banche sammarinesi, data dal rapporto tra il totale dell'attivo, al netto delle attività immateriali, e il patrimonio di base, continua a rimanere molto alta (14,5 nel 2015, a fronte del 16,0 e del 13,7 per cento nel 2014 e 2013) anche nel confronto internazionale (in Europa il *leverage ratio* si colloca al 4,9 per cento per le banche di dimensione più contenuta).

Nell'anno in esame il rendimento del capitale e delle riserve (ROE), misurato dal rapporto tra il risultato d'esercizio e i mezzi propri, è risultato ancora negativo, pur migliorando rispetto al 2014 (da -16,8 a -9,2 per cento). Sul risultato reddituale hanno influito, come in passato, le ingenti rettifiche di valore su crediti e su immobilizzazioni finanziarie operate dal *management* per allinearne il valore a quello di presumibile realizzo, che hanno assorbito interamente il risultato netto di gestione. Sono 4 le banche che hanno chiuso l'esercizio con risultati negativi<sup>15</sup>, per la cui copertura le rispettive assemblee dei soci hanno deliberato l'utilizzo di riserve ovvero il rinvio a nuovo.

L'esame del conto economico riclassificato del sistema bancario denota, rispetto al 2014:

- una sostanziale stabilità del margine d'interesse su livelli molto bassi (43 milioni), in ragione dell'elevato ammontare di partite infruttifere, della presenza di alcune posizioni a bassa redditività e della contrazione dei prestiti alla clientela;
- un calo dei ricavi da servizi del 21 per cento (da 48 a 38 milioni), riconducibile essenzialmente alla diminuzione degli altri proventi di gestione;

solvency ratio si attesterebbe all'11,3 per cento.

<sup>15)</sup> Cassa di Risparmio della Repubblica di San Marino (21,2 milioni), Banca di San Marino (16,2 milioni), Asset Banca (4 milioni) e Banca CIS - Credito Industriale Sammarinese (137 mila).

- una flessione del margine d'intermediazione del 38,4 per cento (da 138 a 85 milioni), dovuta principalmente a una riduzione dei profitti netti da operazioni finanziarie, riconducibile a sua volta allo sfavorevole andamento dei mercati;
- una contrazione dei costi operativi del 28,8 per cento (da 125 a 89 milioni), derivante da minori rettifiche di valore su immobilizzazioni immateriali e materiali;
- un miglioramento del risultato netto di gestione, anche se ancora negativo (da -143 a -52 milioni), dovuto a minori rettifiche di valore su crediti e su immobilizzazioni finanziarie;
- una riduzione del costo medio del personale e dell'incidenza delle spese amministrative per dipendente, che attesta un miglioramento degli indicatori di produttività;
- un aumento del *cost-income ratio*<sup>16</sup> dall'88,1 al 104,3 per cento, che segnala la strutturale incapacità del sistema bancario sammarinese di produrre adeguati flussi di reddito a copertura dei costi di struttura.

## Conclusioni

L'esame dei bilanci ufficiali 2015 delle banche sammarinesi ha evidenziato una situazione preoccupante sotto il profilo della rischiosità dell'attivo e della redditività.

Dall'inizio della crisi ad oggi l'ammontare dei crediti dubbi è più che triplicato, ragguagliandosi a fine 2015 alla metà dei prestiti erogati alla clientela. All'aumento della consistenza dei crediti problematici ha contribuito principalmente il protrarsi della fase recessiva, dalla quale il Paese sembra esserne uscito solo di recente. Con la ripresa dell'economia il processo di deterioramento della qualità del credito dovrebbe arrestarsi, di guisa che il sistema bancario potrà tornare ad assumere il ruolo di tradizionale erogatore di finanziamenti all'economia reale.

La redditività delle banche sammarinesi rimane debole: negli ultimi quattro anni sono state accumulate perdite per oltre 360 milioni. Nel

<sup>16)</sup> Tale indicatore è dato dal rapporto tra i costi operativi e il margine d'intermediazione.

#### Antonio Pezzuto

### LE DIFFICOLTÀ DEL SISTEMA BANCARIO DI SAN MARINO

2015 il ROE, pur migliorando rispetto all'anno precedente, è risultato ancora negativo. La redditività è stata penalizzata sia dalla contrazione del margine di interesse sia dalla crescita delle rettifiche di valore del portafoglio crediti. La debolezza della redditività trae origine, oltre che da fattori comuni a livello europeo come la crisi economica e il calo dei tassi d'interesse, scesi addirittura in territorio negativo, anche da fattori specifici del sistema bancario locale tra i quali rileva, in particolare, la difficoltà ad adeguare il modello di *business* al mutato contesto di mercato e regolamentare.

Di qui la necessità di agire su vari fronti per il superamento della suddette criticità: adozione di un piano di smaltimento dello stock di sofferenze, da realizzare attraverso operazioni di cartolarizzazione o cessioni dirette sul mercato, e una più efficace ed efficiente gestione del contenzioso, per ridurre l'incidenza dei crediti deteriorati sugli impieghi; una più ampia e articolata diversificazione delle fonti di ricavo e un'azione energica di contenimento dei costi operativi, con particolare riguardo a quelli relativi al personale e alla rete territoriale, per il ripristino di più elevati livelli di redditività.

KEY 9

KEY 10

KEY 11

KEY 12

-

KEY 13

KEY 14

KEY 15

KOMORI -

