

IL RISPARMIO

4 2006

IL RISPARMIO

RIVISTA DELL'ASSOCIAZIONE
FRA LE CASSE DI RISPARMIO ITALIANE



4

Anno LIV - n. 4 ottobre - dicembre 2006 - Pubblicazione trimestrale

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

IL RISPARMIO

RIVISTA DELL'ASSOCIAZIONE
FRA LE CASSE DI RISPARMIO ITALIANE

Diretta da
Nicola Mattoscio

Direttore Responsabile
Stefano Marchettini

Comitato Editoriale
Emmanuele Emanuele, Adriano Giannola,
Giuseppe Guzzetti, Giuseppe Mussari,
Mario Nuzzo, Antonio Patuelli, Pasquale Lucio Scandizzo

4

Anno LIV - n. 4 ottobre - dicembre 2006 - Pubblicazione trimestrale

REDAZIONE:
Piazza Mattei, 10 - 00186 Roma
Tel. 06.68.18.43.87 - Fax 06.68.18.42.23
elisabetta.boccia@acri.it
www.acri.it

CODICE ISSN 0035-5615

*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

82^a GIORNATA MONDIALE DEL RISPARMIO

Nuovi orizzonti per la tutela del risparmio

Roma, 31 ottobre 2006

Gli interventi di:

GIUSEPPE GUZZETTI

Presidente dell'Associazione fra le Casse di Risparmio Italiane

7

CORRADO FAISSOLA

Presidente dell'Associazione Bancaria Italiana

21

MARIO DRAGHI

Governatore della Banca d'Italia

33

TOMMASO PADOA-SCHIOPPA

Ministro dell'Economia e delle Finanze

49

GIUSEPPE GUZZETTI

Intervento conclusivo

63

Gli italiani e il Risparmio

Sondaggio realizzato da Ipsos per Acri

67

INTERVENTI

ELENA BECCALLI

Investimenti in Tecnologia e Performance delle Banche in Europa

Investment and bank performance in European banking

81

FRANCESCO CESARINI - PAOLA LORENZETTI

Il ruolo dei servizi nella gestione delle banche regionali:

tendenze attuali e prospettive

The role of services in the management of regional banks:

current trends and outlook

101

SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

BOOK REVIEWS

a cura di Elisabetta Boccia

127

**82^a GIORNATA MONDIALE
DEL RISPARMIO**

Nuovi orizzonti per la tutela del risparmio

Roma, 31 ottobre 2006

GIUSEPPE GUZZETTI

Presidente dell'Associazione fra le Casse di Risparmio Italiane
Chairman of the Italian Savings Banks Association

Il tema scelto “Nuovi orizzonti per la tutela del risparmio” è particolarmente impegnativo perché tra le molte letture che sollecita ve ne è indubbiamente anche una che si ricollega ad alcune vicende assolutamente negative che negli ultimi anni hanno coinvolto profondamente molti paesi, tra cui anche il nostro. Vicende che hanno generato l’attesa quasi fideistica di cambiamenti capaci di generare un repentino new deal, come se le sole riforme legislative, benché opportune e richieste dai risparmiatori, fossero sufficienti a determinare soluzioni definitive per una realtà problematica e dinamica, la cui complessità richiede un approccio multilaterale. La molteplicità dei fenomeni che avvengono intorno a noi determinano un quadro della realtà multifocale. Qualche esempio: la più elevata crescita dell’economia mondiale degli ultimi venti anni si accompagna ad una quotazione record del petrolio; il tasso d’inflazione si mantiene molto contenuto pur essendo la crescita sostenuta e le quotazioni del petrolio elevatissime; un quadro di ampi squilibri esterni tra i maggiori paesi si combina con tassi d’interesse a lungo termine su livelli modesti.

PAROLE CHIAVE: RISPARMIO • ECONOMIA • COMUNITÀ LOCALI • CASSE DI RISPARMIO

The topic selected, “New Horizons in Safeguarding Savings” (“Nuovi orizzonti per la tutela del risparmio”), is particularly complicated because out of the many interpretations it rouses, there is bound to be one connected to some of the undoubtedly negative events that many countries have been involved in over recent years, our country included. These were events that generated an almost fideistic expectation for changes that would be able to bring about an unexpected “new deal.” It was almost as if people thought the legislative reforms alone (although opportune and requested by savers), would have been sufficient enough to provide real solutions to a problematic and complex situation. In reality, it requires a multilateral approach. The many issues forming around us are creating a situation with multiple points for concern . To provide a few examples: the highest growth rate in the world economy over the last twenty years goes hand in hand with a record in oil prices; the inflation rate

remains rather limited, despite the steady growth and extremely high oil prices; and a framework of extensive disproportion caused by outside forces in the major countries is being combined with long-term interest rates at reasonably low levels.

KEY WORDS: SAVINGS • ECONOMY • LOCAL COMUNITY • SAVINGS BANKS

Signore e Signori buon giorno a tutti. Si celebra oggi l'82ª Giornata Mondiale del Risparmio, la settima edizione alla quale partecipo in qualità di Presidente dell'Acri, l'Associazione delle Casse di Risparmio Spa e delle Fondazioni di origine bancaria, che ha l'onore di organizzarla.

Oggi sono particolarmente orgoglioso e felice di questo nostro impegno, perché il Presidente della Repubblica Giorgio Napolitano ha voluto essere qui con noi, confermando la sua attenzione e la sua sensibilità al tema del risparmio e ai problemi dei risparmiatori; e a nome di tutti Lo saluto e Lo ringrazio per la Sua presenza.

Saluto il Presidente della Corte Costituzionale, professor Franco Bile. Saluto, in rappresentanza del Senato, l'onorevole senatore Giorgio Benvenuto, e, in rappresentanza della Camera dei Deputati, l'onorevole Giulio Tremonti.

Un sincero ringraziamento per la loro partecipazione rivolgo al Ministro dell'Economia e delle Finanze, Tommaso Padoa-Schioppa, e al Governatore della Banca d'Italia, Mario Draghi, qui con noi oggi per la prima volta in qualità di relatori, e al collega Corrado Faissola, anch'egli qui per la prima volta come presidente dell'Abi. A Lui formuliamo i migliori auguri per il lavoro che sta affrontando nella Sua Associazione, con la quale abbiamo una consolidata e cordiale collaborazione. Infine, rivolgo un caloroso grazie a tutti Voi, Autorità, gentili Signore e Signori, che con la Vostra numerosa presenza confermate l'importanza di questo appuntamento.

Da sempre questo incontro è occasione di riflessione e confronto su questioni di carattere vitale per lo sviluppo della nostra comunità economica e finanziaria. Il tema scelto per la 82ª Giornata lo testimonia ancora una volta: "Nuovi orizzonti per la tutela del risparmio".

Si tratta di un tema particolarmente impegnativo perché tra le molte letture che sollecita ve ne è indubbiamente anche una che si ricollega ad alcune vicende assolutamente negative che negli ultimi anni hanno coinvolto profondamente molti paesi, tra cui anche il nostro. Vicende che hanno generato l'attesa quasi fideistica di cambiamenti capaci di generare un repentino *new deal*, come se le sole riforme legislative, benché opportune e – come chiarirò meglio in seguito – richieste dai risparmiatori, fossero sufficienti a determinare soluzioni definitive per una realtà problematica e dinamica, la cui complessità richiede un approccio multilaterale.

Le riflessioni ispirate da fatti contingenti spesso propongono infatti dei rischi di cui raramente si è pienamente coscienti:
si rischia di considerare gli eventi in maniera isolata e non come conseguenza dinamica di processi anteriori o più complessi;
si rischia, perciò, di formulare raccomandazioni poco lungimiranti, con il pericolo che le soluzioni di oggi diventino il problema di domani.

Aggiungerei anche che in una fase di passaggio come quella attuale la vicenda quotidiana è terreno troppo sdruciolevole per costituire una solida base ad una riflessione effettivamente utile alla soluzione dei problemi di fondo della nostra comunità.

Non è dunque dalla riforma della legge sul risparmio che vorrei cominciare la mia analisi.

La molteplicità dei fenomeni che avvengono intorno a noi determinano un quadro della realtà, potremmo dire, multifocale. Mi spiego meglio. Nella sua ultima relazione, la Banca dei Regolamenti Internazionali definisce “inusuale” la fase in cui si trova attualmente l'economia mondiale. A spingere ad una tale valutazione è la contemporanea – e appunto inusuale – presenza di eventi in passato classificati come tra loro alternativi.

In modo estremamente sintetico propongo qualche esempio:
la più elevata crescita dell'economia mondiale degli ultimi venti anni si accompagna ad una quotazione record del petrolio;
il tasso d'inflazione si mantiene molto contenuto pur essendo la crescita sostenuta e le quotazioni del petrolio elevatissime;
un quadro di ampi squilibri esterni tra i maggiori paesi si combina

con tassi d'interesse a lungo termine su livelli modesti.

Questa difficoltà a collocare gli eventi in uno degli usuali schemi di ragionamento non riguarda solo l'economia nella sua configurazione mondiale o solo l'ambito macroeconomico. E' una difficoltà che si presenta anche quando guardiamo la realtà del nostro Paese e dei nostri territori.

Lasciatemi proporre un esempio recente in proposito. Nelle settimane scorse l'opinione pubblica italiana ha accolto con molto favore il progetto di fusione tra due dei maggiori gruppi bancari del Paese. E' un progetto che favorisce un forte salto dimensionale e quindi offre una risposta positiva alla volontà della nostra comunità di essere partecipe del processo di integrazione in atto in Europa in campo bancario. E' un progetto che ci si augura possa produrre efficaci novità sul piano operativo, ricche remunerazioni per gli investitori e positive ricadute anche per la clientela. E' un progetto a cui le Fondazioni di origine bancaria hanno dato un contributo determinante sia nella fase di messa a punto sia successivamente per superare alcune serie resistenze per arrivare alla sua formalizzazione finale.

Eppure se si sfogliano le pagine dell'ultima relazione della Banca d'Italia si legge che negli ultimi dieci anni la metà circa dei nuovi finanziamenti al settore privato è stata erogata dagli istituti di credito di minore dimensione. Questi istituti hanno visto costantemente crescere le loro quote di mercato, che ora sono al 32% nel caso delle imprese e al 39% in quello delle famiglie. Le banche locali - e tra esse le Casse di Risparmio - avvalendosi del loro forte radicamento sul territorio hanno ampliato in modo considerevole i prestiti alle imprese.

Non è quindi vero che la crescita del grande operatore si accompagna al tramonto degli istituti di credito di minore dimensione. La dinamica economica si declina con modalità diverse. Là dove il mercato di riferimento non è più quello locale ma quello continentale, o addirittura globale, la presenza di operatori di grande dimensione non è più un'opzione possibile ma è una vera necessità. In definitiva, per la banca locale - come le Casse di Risparmio - e per il grande gruppo sembrano esistere spazi di crescita, purché ovviamente ognuno di es-

si sappia mantenere elevata l'efficienza delle proprie strutture e l'efficacia del momento operativo, e riesca a posizionarsi correttamente nel proprio contesto.

Questi, e gli altri esempi che potrei proporre, spingono tutti nella stessa direzione: un numero crescente di vicende economiche attuali non è interpretabile secondo un unico schema di ragionamento. Per molti aspetti, certamente, la difficoltà nasce dalla classica contrapposizione tra le dinamiche di ieri e quelle di oggi, dinamiche la cui ispirazione è naturalmente diversa. Ma è solo questo? Direi di no. Se fosse così, gradualmente vedremmo le prime sfumare e le seconde progressivamente affermarsi. In molti campi – e l'economia è tra essi – direi che spesso è molto più di questa contrapposizione. Gli eventi a cui abbiamo fatto riferimento negli esempi precedenti sono tutti parte costituente della vicenda economica quotidiana e la contraddizione tra essi è destinata a rimanere ancora a lungo.

Torno all'esempio citato all'inizio, quello della forte crescita mondiale di questi anni che si combina con le elevatissime quotazioni del petrolio. La contraddizione è reale, ma si qualifica diversamente se nel ragionamento si introduce un nuovo protagonista: il binomio Cina - India. Senza l'apporto di questi due paesi la crescita mondiale si ridurrebbe di due quinti e tornerebbe dunque a posizionarsi a ridosso del trend di lungo periodo; analogamente sparirebbero gran parte delle tensioni del mercato del greggio e delle materie prime. A differenza di dieci anni fa, Cina e India pesano molto nel circuito economico mondiale: poco meno degli Stati Uniti e molto più dell'area euro.

Credo che anche nel campo del risparmio viviamo una analoga fase di intensi contrasti, destinati a riproporsi a lungo. Mi è difficile pensare ad un'effettiva tutela del risparmio uscendo dal solco in cui da tanto tempo ci muoviamo, ma al tempo stesso devo riconoscere che non è facile ricondurre all'interno di questo tracciato le tante novità di questi anni.

Per scendere nel concreto, tre sono i fattori che mi sembra stiano cambiando più in profondità e con grande velocità il mondo del risparmio:

- l’innovazione finanziaria che ha reso obsolete molte delle regole;
- la globalizzazione che rende sempre più distanti il momento e il luogo della raccolta del risparmio dalla sua destinazione produttiva;
- il proporsi di nuove figure di intermediari che agiscono secondo una cultura finanziaria, diversa e lontana da quella del tradizionale banchiere. Penso, per fare due esempi facili, al gestore di fondi o alla banca d’investimento.

Si tratta di fattori che possiamo distinguere a fini espositivi, ma che nella realtà sono aspetti di una stessa evoluzione. Il circuito finanziario che questi fattori definiscono è profondamente diverso dal tradizionale circuito finanziario. E’ però al tempo stesso un modo di operare della finanza che interseca in profondità anche l’attività della banca che continua ad operare prevalentemente nel suo territorio. E’ allo sportello dell’istituto di fiducia che avviene la raccolta del risparmio. Ma è sempre più spesso lungo le arterie di questo nuovo circuito che questo risparmio finisce con il trovare il suo impiego produttivo.

Sotto il profilo della tutela del risparmio e del risparmiatore certo molto cambia, ma altrettanto certamente molto resta confermato. Rivolgendosi qualche mese fa alla platea dei banchieri italiani, il ministro Tommaso Padoa-Schioppa affermava con grande semplicità ma altrettanta efficacia: *“Il singolo cliente è persona troppo occupata a sudarsi il reddito, di cui poi vi affida la parte risparmiata, per poter dedicare molto tempo e fatica a cercare i bravi e gli onesti... C’è chi crede che il filtro magico della concorrenza basti a selezionare i bravi e gli onesti e a espellere gli incapaci e i troppo astuti. Invece non è così.”*

L’intermediario finanziario cui il signor Ministro si riferisce è tanto chi si rivolge direttamente al risparmiatore per convincerlo ad affidargli il suo risparmio, quanto chi poi è incaricato di incanalare queste risorse verso un utilizzo produttivo. Una volta questi due ruoli si riassumevano in una stessa persona o quantomeno in una stessa istituzione. Tutto avveniva nel medesimo contesto e nell’ambito della stessa cultura finanziaria. Da qualche tempo non è più così.

I mutamenti intervenuti dal lato dell’offerta hanno contagiato i compor-

tamenti della domanda ma anche, in certa misura, sono stati da questa sollecitati. In un passato non certo lontano, chi si presentava agli sportelli versava i suoi risparmi su un conto bancario o chiedeva di sottoscrivere titoli di stato. Oggi il risparmiatore può chiedere anche una guida e indicazioni per operare un'allocazione diversificata delle sue disponibilità; può investire in una pluralità di strumenti, diversi tra loro per natura (titoli di debito o titoli di capitale) o per mercato di riferimento (geografico o comparto settoriale), sulle cui dinamiche, tuttavia, il responsabile dello sportello può riferire solo ciò che legge in un catalogo o ciò che intuisce acculturandosi sulla stampa economica.

Diversamente dal tradizionale circuito finanziario, poi, una parte rilevante del risparmio non affluisce più a chi in un modo o nell'altro lo riverserà prevalentemente nell'economia del territorio. E debbo dire che, in base all'indagine su gli "Italiani e il risparmio" - che come ogni anno l'Acri realizza tramite Ipsos su un campione rappresentativo della popolazione nazionale adulta - i nostri concittadini mostrano, invece, un evidente interesse a che il proprio risparmio rimanga nel Paese e finanzia attività nazionali: questo è vero per l'86% degli intervistati, così come cresce il numero di coloro che ritengono importante dare al proprio risparmio una finalità di sviluppo nazionale (25%) o addirittura locale (15%), piuttosto che privilegiare il mero rendimento. C'è un dato modesto ma significativo, il 13% degli intervistati dichiara di essere disponibile ad avere un rendimento leggermente inferiore, purché il proprio risparmio vada a vantaggio dell'economia del nostro Paese e delle sue attività produttive. Anche se l'interesse per il rendimento risulta in continua crescita rispetto ad altre considerazioni alla base dell'investimento: era la motivazione principale per il 39% degli intervistati nel 2004, è salita al 43% nel 2005 e al 50% nel 2006.

Continuare a ragionare come se queste trasformazioni non fossero avvenute non sembra logico ed evidentemente non aiuta a determinare una efficace tutela del risparmio. La catena dell'intermediazione, prima costituita da solo uno o due anelli, è diventata molto più lunga. E tra la fine e l'inizio di questa catena la cultura finanziaria, i comportamenti, la valutazione del rischio, ed altri fattori rilevanti possono essere (e in effetti sono) molto, molto diversi.

La normativa ha da tempo cominciato ad affrontare il problema. Le ormai numerosissime disposizioni sulla trasparenza sono una parte della risposta. L'esperienza quotidiana ci dice però chiaramente che questa risposta è ancora largamente insufficiente, e la nostra percezione che una risposta soddisfacente non è ancora in vista. Peraltro, troppe disposizioni si traducono in molte formalità senza incidere sufficientemente sulla sostanza. Condivido quindi la protesta di chi tra i banchieri dice che queste norme rappresentano spesso solo un aggravio burocratico, che incide negativamente sull'efficienza delle istituzioni finanziarie, senza arrecare un reale vantaggio ai risparmiatori e alla tutela del risparmio. Con maggiore forza, però, devo sottolineare che il problema centrale è adeguare la tutela del risparmiatore al nuovo contesto.

Come emerge dalla nostra indagine questo problema non pare aver ancora trovato una risposta ritenuta valida ed efficace. Vediamo infatti che la propensione al risparmio degli Italiani continua a mantenersi alta: sono l'85% quelli che vorrebbero risparmiare, ma solo il 37% ci riesce. Tuttavia la loro propensione ad investire in strumenti finanziari risulta bassa, sia per la scarsa fiducia nelle proprie competenze in materia - circa il 70% del campione si considera piuttosto inesperto, contro il 58% del 2001 - sia per un'insufficiente fiducia nelle capacità di autoregolamentazione del mercato. Dunque l'attesa dei risparmiatori è su norme chiare e concludenti.

Il 71% degli intervistati chiede norme e controlli severi, anche a costo di scontrarli con una minore efficienza e con minori rendimenti. Ciò risulta sia per il risparmiatore "alle prime armi", sia per quello che già utilizza prodotti finanziari, con una particolare esigenza di regole e controlli da parte dei possessori di quote di fondi. Mentre solo il 22% del campione desidera condizioni e regole orientate a far sì che i mercati siano più liberi, meno vincolati, di modo che dall'investimento dei risparmi si possa trarre il maggior rendimento.

Inoltre, il 51% (contro il 37% di ottimisti) ritiene che le tutele attuali, già considerate insufficienti per l'oggi, saranno sempre meno efficaci nel prossimo futuro. A questi timori si può ascrivere anche la generale dif-

fidenza rispetto all'apertura delle "frontiere finanziarie": i più guardano le maggiori possibilità di operare all'estero e l'ingresso degli operatori stranieri in Italia quali possibili fonti di rischio a causa del ridursi delle possibilità di controllo, ma questa valutazione non è condivisa dai possessori di azioni e fondi, e neppure dai cittadini più benestanti, che invece vedono con favore queste nuove possibilità.

E' da notare che, nonostante la scarsa considerazione delle proprie capacità, la propensione degli Italiani alla delega riguarda solo il 25% del campione intervistato; per il futuro le opinioni sono equamente divise tra chi ritiene che ci sia bisogno di maggiore conoscenza personale dei temi finanziari e chi ritiene che la delega a professionisti sarà la via maestra. In ogni caso, grande attesa su una capacità di regolamentazione del risparmio è riposta nell'Europa, cui guarda il 43% del campione, oltre che nell'Italia, cui guarda il 40%.

Nell'aprile 2004 l'Unione Europea ha approvato una direttiva a tutti nota come MIFID, che dovrà essere tradotta in legge dai singoli Stati entro gennaio 2007 e divenire operante entro il novembre successivo. All'interno di questa direttiva c'è una parte dedicata a stabilire i criteri per distinguere tra il cliente professionale e quello non esperto. Questo riconoscimento è premessa alla predisposizione di livelli di protezione graduati in modo inverso al livello di competenze attribuibile: in altre parole, la normativa cerca di assicurare un livello di protezione molto più alto per l'operatore non esperto.

E' una direttiva che si pone quindi il problema di adeguare la tutela del risparmio ad un circuito finanziario in cui globalizzazione, innovazione e diverso profilo degli operatori rendono sempre più sfumata la percezione delle modalità di impiego del risparmio. E' ancora presto per dire se a questo insieme di disposizioni si potrà riconoscere il merito di aver dato una svolta al problema. Io credo che quando il problema è così ampio, la conquista di una soluzione soddisfacente vada vista come un processo a tappe. Riuscire a ridurre il numero di queste tappe e completare l'intero processo nel più breve tempo possibile è l'obiettivo che ci deve muovere e impegnare.

Confesso, però, con grande sincerità, che non ho mai creduto che la neutralizzazione di un comportamento non positivo possa poggiare soprattutto - o addirittura unicamente - su un dispositivo normativo, per quanto bene esso sia stato predisposto. L'approccio delle regole ha due seri limiti:

le regole arrivano sempre dopo, quando cioè una parte del danno è stato già determinato;

l'efficacia delle regole è esposta all'elusione, vale a dire un'adesione formale a fronte di un'evasione sostanziale.

Pur a fronte di questi limiti, non possiamo rinunciare a buone regole e dobbiamo collaborare con chi è chiamato a scriverle, perché scriva buone regole. La strada che ci deve vedere più impegnati è però quella della prevenzione, della continua sterilizzazione dell'ambiente, ove il germe può anche arrivare ma non trova l'*humus* necessario per attecchire e diffondersi.

Nel caso della tutela del risparmio questo vuol dire far sì che chi opera allo sportello, o in qualità di promotore finanziario, sappia leggere la reale situazione del risparmiatore, per guidarlo nelle scelte, per frenarlo nell'adesione a scelte di investimento non adeguate al suo profilo, fino a considerare l'ipotesi di un rifiuto a eseguire l'operazione. E mi riferisco non solo al risparmiatore sprovveduto ma anche allo speculatore troppo audace. La scelta finale dell'impiego del risparmio deve essere una decisione condivisa o almeno condivisibile su entrambi i lati dello sportello.

Se si vuole che la prima linea sia in grado di dominare la situazione e gestire correttamente il rapporto con il risparmiatore, che a lui si affida, è però necessario che chi guida l'istituzione bancaria o finanziaria e le rispettive strutture organizzative interne elaborino indicazioni opportune e diano i giusti stimoli. Voglio dire che non possiamo aspettarci vera qualità di comportamento dagli operatori della prima linea se poi nei budget annuali o nei piani strategici si prefigura il miglioramento degli indicatori di efficienza o la crescita dei volumi di attività senza preoccuparsi di come il raggiungimento di questi obiettivi incide sulla qualità del rapporto con il cliente. Non si tratta di rinunciare alla crescita, si

tratta invece di rinunciare alla crescita ad ogni costo. La nostra aspirazione è far crescere una istituzione solida soprattutto perché forte di un sano rapporto con la sua clientela, e in particolare con i risparmiatori. Solo la piena condivisione di questa filosofia tanto allo sportello quanto nelle strutture direzionali può darci ragionevoli certezze su una crescita solida e al contempo di una tutela efficace del risparmio e dei risparmiatori.

* * *

Gentili Autorità e gentile pubblico, prima di chiudere questo mio intervento lasciate che, seppure in modo fugace, proponga una questione che tocca in modo più diretto i nostri Associati, le Fondazioni di origine bancaria e le Casse di Risparmio Spa.

Si tratta di quanto previsto nell'articolo 7 della legge sulla tutela del risparmio (legge n. 262/2005) e cioè la limitazione al 30% dei diritti di voto delle Fondazioni di origine bancaria nelle società partecipate. Su questa discriminazione a danno di una categoria di investitori mi permisi già lo scorso anno di richiamare l'attenzione delle Autorità. Mio malgrado sono costretto a ritornare sull'argomento, che non è stato risolto.

Nel panorama europeo, il sistema bancario italiano si propone oggi come uno dei più contendibili: in termini di attivo di bilancio, la percentuale del sistema bancario nazionale che risulta quotata in Borsa è di poco inferiore all'80%, una percentuale ampiamente superiore a quella degli altri principali paesi europei. Per definire una moderna struttura di proprietà è tuttavia necessaria almeno un'altra gamba, quella degli investitori di lungo periodo. In attesa che il lento cammino dei fondi pensione approdi a primi risultati, gli unici investitori di lungo periodo nelle banche italiane sono le assicurazioni e le Fondazioni di origine bancaria. E non è senza significato se i progetti di formazione dei grandi gruppi, le trasformazioni avvenute nel sistema bancario e finanziario italiani, sono stati avviati e realizzati con le nostre Fondazioni come protagoniste.

Se questa è la situazione e se un irrobustimento della seconda gamba è certamente auspicabile, risulta difficile comprendere la limitazione dei

diritti voto delle Fondazioni prevista nella legge sulla tutela del risparmio. E' una disposizione decisamente influente in quasi tutti i casi e di cui quindi sfugge la motivazione generale, a meno che non vi siano delle motivazioni particolari. Negli ultimi tempi, peraltro, sono diventati sempre più numerosi e autorevoli gli esponenti che hanno sottolineato il ruolo positivo svolto dalle Fondazioni in questi ultimi anni per portare il nostro sistema bancario verso assetti più moderni e funzionali. Fa indubbiamente piacere trovare tra loro l'attuale governatore della Banca d'Italia, professor Mario Draghi che ringrazio sentitamente, a nome di tutte le Fondazioni, per le considerazioni che lui ha espresso sul ruolo delle Fondazioni, come azionisti delle banche, nella recente audizione alla Commissione Finanze del Senato.

* * *

La denominazione di Cassa di Risparmio evoca istituzioni antiche nel tempo e costituite proprio per meglio tutelare il risparmio e assicurare un impiego utile a ricavare giusti profitti nell'interesse della comunità e del Paese.

La tutela del risparmio è obiettivo che deve essere perseguito con determinazione, evitando che scada in un richiamo retorico, nella celebrazione della Giornata Mondiale, una volta all'anno, bensì individuandone costantemente il contenuto problematico e, soprattutto, elaborando risposte che abbiano al centro il risparmiatore. Dominare le novità della finanza, aiutando il risparmio a non esserne succube o addirittura vittima, è un terreno sul quale sia le Fondazioni sia le Casse di Risparmio, come dimostra la nostra plurisecolare storia, sono in grado di dare un contributo efficace. Noi siamo impegnati perché nelle mutate condizioni e negli scenari economici e finanziari domestici e globali la tutela del risparmio e dei risparmiatori sia sempre al centro di ogni attività legislativa e, soprattutto, operativa. E' questo il nostro impegno per questa 82a Giornata Mondiale del Risparmio.

Grazie.

CORRADO FAISSOLA

*Presidente dell'Associazione Bancaria Italiana
Chairman of the Italian Banking Association*

Lo spirito della Giornata Mondiale del Risparmio è quello di esaltare il ruolo che il risparmio ha nella vita sociale ed economica del Paese, di cui rappresenta la prima e fondamentale garanzia di sviluppo e di progresso. La nostra economia continua a giovare di una elevata propensione delle famiglie a risparmiare una parte del reddito annualmente prodotto. Secondo i dati della Commissione Europea a fine 2006 il tasso di risparmio lordo sarà pari al 16,9% in Italia, al 16,1 in Germania, al 14,7 in Francia, al 9,8 in Giappone, al 9,6 in Spagna, al 5,9 in Gran Bretagna. Certo, non possiamo dimenticare che il vantaggio relativo è molto diminuito negli ultimi lustri: ancora a metà degli anni Novanta lo scarto a nostro favore era di 7 punti rispetto alla Germania e di 8 rispetto alla Francia. La minore crescita del risparmio manifestatasi in tempi recenti potrebbe essere ricondotta al processo di convergenza dei tassi di interesse verso i livelli dei principali partner europei. Ma sappiamo anche che senza un tasso di sviluppo più sostenuto sarà difficile confermare, nei prossimi anni, la capacità di accumulare risparmio. Essa è a sua volta condizione importante per la concreta realizzazione di un più elevato scoglio di incremento del reddito e dell'occupazione.

PAROLE CHIAVE: RISPARMIO • CONSUMATORI • INVESTIMENTI • BANCHE

The spirit of World Savings Day is that of celebrating the role that saving has in the country's social and economic life, where it is an essential, and perhaps the most important, guarantee for development and progress. Our economy continues to enjoy the strong tendency of families to put away part of their annual income. According to the European Commission's data at the end of 2006, the gross saving rate will be 16.9% in Italy, 16.1% in Germany, 14.7% in France, 9.8% in Japan, 9.6% in Spain, and 5.9% in Great Britain. Of course we must keep in mind that our relative advantage has decreased significantly over the last decade or so. In the mid '90s, we were still 7 points ahead of Germany and 8 ahead of France. The more limited amount of growth in savings during recent years could be traced back to the gradual convergence of our interest rates with those in the main European partner countries. However, we are also aware of the fact that without a steadier rate of development, it will be difficult to

prove our ability to accumulate savings over the next few years. This, in turn, is a considerable factor in realistically obtaining a higher rate of growth in earnings and employment.

KEY WORDS: SAVINGS • CONSUMER • INVESTMENT • BANKS

Signor Presidente della Repubblica, Signor Ministro dell'Economia, Signor Governatore della Banca d'Italia, Signor Presidente dell'Acri, Autorità, Signore e Signori,

1. Lo spirito della Giornata Mondiale del Risparmio è quello di esaltare il ruolo che il risparmio ha nella vita sociale ed economica del Paese, di cui rappresenta la prima e fondamentale garanzia di sviluppo e di progresso.

La nostra economia continua a giovare di una elevata propensione delle famiglie a risparmiare una parte del reddito annualmente prodotto. Secondo i dati della Commissione Europea a fine 2006 il tasso di risparmio lordo sarà pari al 16,9% in Italia, al 16,1 in Germania, al 14,7 in Francia, al 9,8 in Giappone, al 9,6 in Spagna, al 5,9 in Gran Bretagna. Certo, non possiamo dimenticare che il vantaggio relativo è molto diminuito negli ultimi lustri: ancora a metà degli anni Novanta lo scarto a nostro favore era di 7 punti rispetto alla Germania e di 8 rispetto alla Francia.

Sappiamo che, almeno in parte, la minore crescita del risparmio manifestatasi in tempi recenti potrebbe essere ricondotta al processo di convergenza dei tassi di interesse verso i livelli dei principali partner europei. Ma sappiamo anche che senza un tasso di sviluppo più sostenuto sarà difficile confermare, nei prossimi anni, la capacità di accumulare risparmio. Essa è a sua volta condizione importante per la concreta realizzazione di un più elevato saggio di incremento del reddito e dell'occupazione.

Alla fine di marzo 2006 le attività finanziarie delle famiglie hanno superato i 3.300 miliardi. Di essi, 808 miliardi (circa il 24%) sono rappresentati da conti correnti e depositi bancari e postali; circa 1.480 miliardi (il 44%) investiti in titoli detenuti direttamente dalle famiglie e depositati presso le banche; 813 miliardi (il 24%, di cui circa l'1%

rappresentato dai patrimoni dei fondi pensione) sono costituiti da risorse in gestione. L'8% è rappresentato dallo stock di TFR presso le imprese.

I dati disponibili per un confronto internazionale ci dicono che il rapporto fra il patrimonio del complesso degli investitori istituzionali e le attività finanziarie delle famiglie è pari solo al 26% a fronte del 57 nel Regno Unito, del 43 in Francia, del 42 negli Stati Uniti, del 41 in Germania... Questo scarto negativo è fondamentalmente ascrivibile al modesto ruolo dei fondi pensione, i quali rappresentano il grande assente del nostro mercato finanziario. E sappiamo, di contro, quanto essi sarebbero importanti sia per garantire prestazioni previdenziali adeguate alle giovani generazioni, sia per il guadagno di peso, nella struttura finanziaria delle nostre imprese, del capitale di rischio.

Queste evidenti differenziazioni si riscontrano anche nell'utilizzo dei servizi e dei prodotti bancari. Nel comparare a livello internazionale le loro condizioni di prezzo e di ricavo per cliente è essenziale tener conto di tali differenze.

Un confronto che non considera tale aspetto non è rappresentativo della realtà, specie se si ha riguardo ad un unico servizio. In Italia i ricavi generati per cliente sono complessivamente inferiori rispetto ai valori medi europei.

2. La tutela che la Costituzione assicura al risparmio deve essere garantita con efficacia e continuità, e quindi essere costantemente rapportata alle nuove esigenze che emergono nell'evolversi della realtà economica e sociale, nonché riferita ad «ogni forma» di risparmio.

La legge n. 262 del 2005 si è mossa in questa logica. Essa provvede in primo luogo a ridistribuire competenze fra le autorità preposte e a rafforzare poteri e risorse della Consob; interviene sulla governance delle società quotate irrobustendo ulteriormente la tutela delle minoranze azionarie; sottopone a regole di trasparenza societaria le società controllate, controllanti o collegate di società italiane quotate, aventi sede in "paradisi legali"; innova la regolamentazione del conflitto di interessi nell'attività bancaria; aumenta la trasparenza nel collocamento di prodotti bancari e assicurativi; modifica la regolamentazione delle società di revisione, in un'ottica di accresciuta

responsabilità delle stesse.

Come si vede, si tratta di un intervento articolato, che tocca vari aspetti e che rappresenta la risposta legislativa alle crisi di mercato registratesi agli inizi degli anni 2000. Il giudizio complessivamente positivo non può essere disgiunto da riserve su taluni aspetti, solo in parte superabili con l'approvazione del decreto correttivo ora all'esame delle Commissioni parlamentari. Mi riferisco, senza voler entrare nel merito di tutte le questioni ancora aperte, alla insoddisfacente disciplina della circolazione presso il pubblico di prodotti finanziari originariamente collocati presso investitori professionali, alla figura del responsabile del collocamento e agli oneri che ad essa vengono imposti.

Taluni dei miglioramenti muovono dal rilevato disallineamento di tali soluzioni rispetto a quelle che, sui vari aspetti, vengono a profilarsi in sede comunitaria. Una tutela del risparmio efficace ed omogenea a livello comunitario non può che essere inquadrata nel contesto delle direttive e dell'ordinamento dell'Unione europea. Solo l'omogeneità delle regole consente l'integrazione del mercato; un mercato integrato comporta una maggiore offerta di servizi e, dunque, una maggiore possibilità di scelta per il cliente-risparmiatore.

3. Queste riflessioni sul ruolo unificante del diritto comunitario consentono di meglio comprendere alcune tematiche relative alla disciplina che si va delineando in tema di prodotti e servizi finanziari in ambito europeo.

L'attuazione, da parte della Commissione europea, del Financial Services Action Plan procede senza soste. Tra il 2003 ed il 2005 sono state approvate, dopo lunga consultazione con l'industria finanziaria europea, quattro importanti direttive relative ai prospetti informativi, agli obblighi di informativa nei confronti del mercato, ai mercati di strumenti finanziari - meglio conosciuta come MiFid -, agli abusi di mercato.

Per gli intermediari italiani, i cambiamenti indotti dalle citate direttive sono notevoli; in qualche caso, forse epocali.

La direttiva sui prospetti informativi ha imposto alle banche di redigere un prospetto per l'emissione di proprie obbligazioni; quella sugli

abusi di mercato le ha viste adeguarsi con convinzione, sopportando rilevanti costi per i necessari interventi di carattere organizzativo e informatico, finalizzati a una più incisiva rilevazione delle operazioni sospette di essere manipolative del mercato o frutto di azioni di insider trading.

La direttiva MiFid spicca per i suoi contenuti profondamente innovativi. Vengono abbandonati principi cardine sui quali il nostro ordinamento fondava la tutela del risparmio, come la concentrazione degli scambi in Borsa, imposta nel 1991: le banche avranno la possibilità di competere direttamente con la stessa Borsa e gli altri mercati regolamentati, potendo il cliente scegliere sia le une che l'altro. Verrà meno l'obbligo di assicurare al cliente il miglior prezzo per i titoli venduti o comprati, né il prezzo di Borsa potrà essere considerato di per sé quello "migliore".

Siamo quindi alle soglie di profonde modifiche nelle regole di tutela del risparmio raccolto tramite strumenti finanziari: confermo l'impegno dell'industria bancaria a collaborare a un adeguamento sollecito ed efficiente, e auspico che, procedendo in questa via, il legislatore nazionale tenga conto anche delle specificità e delle esperienze maturate a livello nazionale.

4. L'evoluzione della disciplina sulla tutela del risparmio disegna prospettive innovative interessanti.

Mi riferisco alla tutela del consumatore, obiettivo perseguito dai legislatori nazionali e da quello comunitario. Mi preme sottolineare che l'attenzione verso il consumatore deve essere certamente affermata e sostenuta, ma bilanciata con l'ulteriore interesse della salvaguardia della correttezza del mercato e della economicità complessiva. In altri termini, va evitato che la tutela del consumatore si risolva in un appesantimento eccessivo dell'operatività degli intermediari e dei relativi costi: stabilire la giusta posizione di questo limite è compito affidato alla saggezza del legislatore.

L'istituzione della «azione di classe» è da salutare positivamente in via di principio, ma va accuratamente evitato, da un lato, che venga introdotta senza tener conto dei principi del nostro ordinamento e, dall'altro, che si risolva in uno strumento utilizzabile per azioni poco

corrette o strumentali, che finiscano per pregiudicare gli stessi consumatori. L'esperienza statunitense è sotto questo aspetto prodiga di spunti e foriera di ripensamenti, di cui occorre fare tesoro.

Positivo è il riscontro che nelle diverse iniziative legislative seguivano ad avere soluzioni alternative di risoluzione delle controversie. L'industria bancaria ha da oltre un decennio puntato su queste soluzioni, come dimostrano l'esperienza dell'Ombudsman, che nel solo 2005 ha definito oltre 4.300 ricorsi, e quella, di recente avviata, del "conciliatore bancario". Procedure della specie costituiscono un servizio accetto alla clientela, aiutano a deflazionare le aule giudiziarie, assicurano una giustizia equilibrata, celere e poco costosa.

5. Se, come si è visto, la tutela del risparmio si realizza in primis attraverso disposizioni di legge, non v'è dubbio che a questo fine un ruolo rilevante lo giocano anche le iniziative di autoregolamentazione. Mi riferisco a codici di *best practice* che, sottoposti all'adesione delle banche e degli intermediari, stabiliscono comportamenti virtuosi nei rapporti con la clientela, sì da aumentarne la trasparenza, da precisarne i contenuti, da migliorarne l'efficacia.

La soluzione dell'autoregolamentazione, con la flessibilità che le è propria, sa adeguarsi ai volti nuovi e diversi che il risparmio ha acquisito negli ultimi anni. Dai semplici depositi su conti e libretti ai fondi di investimento, dalle obbligazioni alle azioni, fino agli strumenti finanziari più complessi. La linea di confine tra risparmio e investimento si è andata via via facendo meno marcata. Con l'entrata nell'euro e il conseguente crollo dei tassi di interesse, gli italiani si sono orientati sempre più verso titoli redditizi, ma inevitabilmente più rischiosi rispetto ai titoli di stato ritenuti privi di rischio, con i quali erano stati abituati ad amministrare per decenni i propri risparmi. Questo passaggio è avvenuto molto in fretta e non sempre è andato di pari passo con la piena consapevolezza della mutata rischiosità degli investimenti.

Le crisi di mercato dei primi anni 2000 hanno posto in evidenza la difficoltà di capire e affrontare il rischio negli investimenti finanziari. È questo il punto di partenza obbligato per qualsiasi politica che si propone seriamente la creazione di informazione, competenza e quin-

di consapevolezza nelle scelte di investimento della clientela.

Gli standard di best practice che l'industria bancaria ha definito con PattiChiari hanno costituito la risposta al bisogno della clientela di semplicità d'informazione e di valutazione del rischio degli investimenti e hanno avuto un impatto su milioni di clienti. Con tre iniziative PattiChiari abbiamo realizzato una azione informativa ad ampio raggio.

La prima iniziativa, messa a punto nel 2002, "Obbligazioni basso rischio – basso rendimento", ha come scopo di segnalare, a clienti più prudenti, una lista di oltre 1.500 obbligazioni a basso rischio di credito e di mercato, emesse in euro nei Paesi dell'OCSE e quotate sui mercati regolamentati dei Paesi più sviluppati. Tale elenco è messo gratuitamente a disposizione, sia presso gli sportelli bancari che sul web, di tutti quei clienti che desiderano investire in obbligazioni. L'impegno del sistema bancario si completa monitorando questi titoli nel tempo e informando tempestivamente il cliente qualora si registrino variazioni sensibili del rischio dell'obbligazione acquistata.

Dall'avvio dell'iniziativa, gli sportelli bancari hanno informato 7 milioni di utilizzatori del servizio. Oggi in Italia un terzo delle transazioni in acquisto di obbligazioni riguardano quelle comprese nell'elenco *PattiChiari*

Il test rappresentato da oltre 1000 giorni di operatività, ha mostrato che il 99,9% dei titoli in elenco non ha registrato variazioni sensibili della capacità di rimborso e del rischio di mercato, rispettando "la promessa" di un basso rischio per l'investitore. Non solo; dei 59 titoli usciti dall'elenco per incremento del rischio di credito, solo 5 hanno poi ulteriormente peggiorato il loro rating fino a perdere la qualifica di investment grade. In questi casi, le banche aderenti all'iniziativa hanno informato individualmente la clientela sull'andamento del rischio con un preavviso di circa 9 mesi sulla reale data di uscita dall'area investment grade.

La seconda iniziativa, "Obbligazioni bancarie strutturate e subordinate", lanciata a novembre 2003, è finalizzata a dare una chiara rappresentazione e comprensione del rischio e del rendimento dei prodotti finanziari maggiormente complessi offerti a quei clienti che, dotati di una maggior cultura finanziaria, non si "accontentano" del rendimento delle "Obbligazioni a basso rischio" e vogliono esamina-

re titoli con rischio/rendimento più elevato.

Le banche aderenti nel predisporre il prospetto elaborano informazioni specifiche allo scopo di rendere consapevole il risparmiatore dei rischi di questi investimenti finanziari, confrontandoli con il rischio/rendimento di un omologo titolo di Stato. Oltre 1,8 milioni di clienti hanno già ricevuto questa informativa o investito in questi strumenti.

La terza iniziativa “Investimenti Finanziari a Confronto”, lanciata il 15 giugno di quest’anno, ha per oggetto la procedura di vendita di strumenti finanziari alla clientela. Essa consiste nella realizzazione di una procedura di dialogo tra intermediario ed investitore prima che sia presa la decisione di investimento.

Si è disegnato un processo di interazione allo sportello che consente alle banche aderenti di offrire ai propri clienti: strumenti semplici per valutare il proprio specifico profilo di investitore e identificare con facilità gli strumenti finanziari coerenti con il proprio profilo; informazioni chiare, comprensibili ed efficaci sulle caratteristiche e sul profilo di rischio delle principali categorie di strumenti finanziari; strumenti di interazione per valutare nel tempo la coerenza tra profilo di investitore e investimenti effettuati.

Nei primi 3 mesi di operatività dell’iniziativa sono già 700 mila i clienti che si sono fermati almeno un’ora in filiale a riflettere sui loro obiettivi d’investimento.

Dopo un triennio dall’avvio operativo del consorzio PattiChiari, gli ingenti sforzi compiuti a livello organizzativo, gli onerosi investimenti effettuati in tecnologia stanno portando i primi importanti frutti. Milioni di clienti ne hanno già beneficiato.

Tutto questo è stato il frutto di un’autonoma decisione dell’industria bancaria!

Consapevoli del molto che ancora occorre fare, continueremo sulla strada di una sempre maggiore semplicità e trasparenza con impegno costante, al servizio di quegli oltre 30 milioni di clienti che apprezzeranno sempre di più le nostre iniziative.

Ringrazio quelle Associazioni dei Consumatori che con il loro impegno giornaliero ci aiutano a far conoscere al largo pubblico questa iniziativa rendendo disponibili le loro strutture e fornendoci un supporto sostanziale per portare l’educazione finanziaria sul territorio.

Signor Presidente della Repubblica, autorità, signore e signori,
l'immagine della manifestazione – il salvadanaio – è anche il simbolo di un tassello rilevante della nostra cultura. Le banche italiane si sono impegnate a fondo nell'offrire ai consumatori validi strumenti per gestire al meglio il loro denaro.

Il presente e l'immediato futuro le vedono chiamate ad un nuovo improrogabile impegno: quello della ulteriore semplificazione.

La ricca gamma di prodotti e servizi offerta alla clientela è merito della concorrenza, ma non deve trasformarsi in fonte di disorientamento per il consumatore. Per questo il confronto tra banche, oltre che sulla qualità e la quantità delle proposte, deve giocarsi anche sulla loro sempre maggiore semplicità e comprensibilità.

Lungo queste direttrici, dunque, l'impegno va proseguito e incrementato, con il contributo di tutti, per analizzare i problemi e individuare le soluzioni, mettendo a frutto l'esperienza di ciascuno. A tale scopo, l'ABI ha già un tavolo di lavoro con importanti associazioni dei consumatori, ed è pronta ad estenderlo a tutti i soggetti rappresentativi interessati ad un confronto costruttivo, nell'interesse comune.

Quell'interesse comune al quale rispondono la tutela dei risparmiatori e il pieno recupero della loro fiducia. Il risparmio, infatti, oltre che un bene prezioso di ogni famiglia, è elemento indispensabile ad innescare quel circolo virtuoso di raccolta e di impiego e a contribuire in maniera decisiva allo sviluppo, alla crescita e alla competitività della nostra economia.

Le banche italiane, svolgendo al meglio il proprio ruolo verso i risparmiatori, continueranno a non far mancare il proprio contributo.

Grazie.

Mario Draghi

Governatore della Banca d'Italia
Governor of the Bank of Italy

La scarsa dinamica dell'economia italiana negli ultimi dieci anni ha risentito di investimenti insufficienti non tanto per quantità, quanto per qualità e composizione. Accrescono la propria rilevanza la tecnologia incorporata nel capitale fisico, il capitale umano, il capitale organizzativo. Affinché la ripresa in atto non sia effimera, la politica economica, il sistema finanziario sono chiamati ad accompagnare l'adeguamento strutturale del sistema produttivo, a convogliare il risparmio verso investimenti innovativi. La crescita economica nell'area dell'euro è ora ben più sostenuta che nei mesi scorsi. Possono indebolirne lo slancio, nei prossimi trimestri, la riduzione della domanda degli Stati Uniti, l'esigenza di riequilibrare i conti pubblici in alcuni importanti paesi dell'area. Anche in Italia nel primo semestre il prodotto interno lordo è tornato a crescere a ritmi elevati. La produzione industriale, con un aumento stimato di oltre 2 punti percentuali nei primi dieci mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, è in progressiva ripresa dai minimi toccati all'inizio del 2005.

PAROLE CHIAVE: CRESCITA ECONOMICA • SISTEMA FINANZIARIO • RISPARMIO • INVESTIMENTI • CONCENTRAZIONE BANCARIA

The lack of development in Italy's economy over the last ten years has been aggravated by investments that prove to be insufficient, not so much in terms of quantity, but rather, quality and composition. The technological component of tangible assets, human resources, and organizational capital is of increasing importance. In order for the recovery underway to provide more than just fleeting solutions, our economic policies and financial system must support a structural adjustment in the productive system, directing savings towards innovative investments. Economic growth in terms of the euro is now much more consistent than in past months. In upcoming quarters, the initial onrush could be weakened by the decrease in demand in the US and the need to balance public finances in some of the key areas in Europe. In Italy, too, gross domestic product growth resumed at a rapid pace during the first half of the year. Industrial production recorded an estimated rise of over 2 percentage points in the first ten months, as compares to the

same period of the year before, and is making a gradual comeback after the low points reached in early 2005.

KEY WORDS: ECONOMIC GROWTH • FINANCIAL SYSTEM • SAVINGS • INVESTMENTS • CONSOLIDATION

1. Risparmio e investimenti

Mezzo secolo fa, in una Italia in marcia verso il benessere, era la parsimonia dei suoi cittadini a finanziarne la crescita. Ancora a metà degli anni settanta, a fronte di una spesa per investimenti pari al 26 per cento del reddito nazionale lordo disponibile, il risparmio privato superava il 30 per cento, di cui oltre due terzi dovuti alle famiglie: la loro virtù risparmiatrice era coltivata e celebrata come valore sociale.

Sul finire del secolo scorso, sia la spesa per beni capitali, sia il risparmio privato scendevano intorno al 20 per cento del reddito nazionale, il risparmio familiare sotto il 9. Le famiglie italiane hanno da allora iniziato di nuovo ad accrescere la quota di reddito risparmiata, anche a seguito delle riforme della previdenza pubblica attuate negli anni novanta; esse restano fra le più parsimoniose del mondo sviluppato.

Cadute le barriere ai movimenti di capitale, divenuto globale il mercato finanziario, il risparmio mondiale va alla ricerca di opportunità di impiego ovunque esse si manifestino. Il legame tra i risparmi e gli investimenti non è più determinato dai confini nazionali. Solo se cresce un paese attrae capitali, dall'interno e dall'estero.

a scarsa dinamica dell'economia italiana negli ultimi dieci anni ha risentito di investimenti insufficienti non tanto per quantità, quanto per qualità e composizione. Accrescono la propria rilevanza la tecnologia incorporata nel capitale fisico, il capitale umano, il capitale organizzativo. Affinché la ripresa in atto non sia effimera, la politica economica, il sistema finanziario sono chiamati ad accompagnare l'adeguamento strutturale del sistema produttivo, a convogliare il risparmio verso investimenti innovativi.

2. Il rilancio della crescita

Il 2006 si avvia a diventare un altro anno record per la crescita del prodotto mondiale. Dall'estate si sono diffusi segnali di rallentamento negli Stati Uniti, dove una lunga stagione di euforia nel mercato immobiliare sembra giunta al termine. La domanda mondiale potrà risentire del rallentamento statunitense, ma continua ad alimentarla lo straordinario sviluppo delle economie asiatiche.

La crescita economica nell'area dell'euro è ora ben più sostenuta che nei mesi scorsi. Possono indebolirne lo slancio, nei prossimi trimestri, la riduzione della domanda degli Stati Uniti, l'esigenza di riequilibrare i conti pubblici in alcuni importanti paesi dell'area.

Anche in Italia nel primo semestre il prodotto interno lordo è tornato a crescere a ritmi elevati. La produzione industriale, con un aumento stimato di oltre 2 punti percentuali nei primi dieci mesi dell'anno rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, è in progressiva ripresa dai minimi toccati all'inizio del 2005. Il forte incremento del gettito delle imposte indirette è anche sintomo di una fase congiunturale favorevole. Gli indicatori disponibili suggeriscono un andamento sostenuto del prodotto interno lordo anche nel terzo trimestre.

La ripresa ha finora tratto slancio soprattutto dalle esportazioni e dagli investimenti. L'accresciuta penetrazione delle nostre merci nei mercati esteri, compresi quelli più dinamici del Sud Est asiatico, ha frenato l'erosione delle quote di mercato dei prodotti italiani. Le esportazioni in Cina aumentano fortemente, non solo nei settori tradizionali ma anche in quelli dei beni strumentali, segno della migliorata competitività di talune imprese a tecnologia medio-alta. L'espansione della domanda estera ha contribuito al riavviarsi degli investimenti in macchine e attrezzature, favoriti anche dai ridotti margini di capacità inutilizzata, dall'ampia disponibilità di risorse finanziarie, dal livello tuttora basso dei tassi di interesse. Gli ordini nazionali di beni di investimento si sono portati sui valori massimi degli ultimi cinque anni. Le indagini della Banca d'Italia presso le imprese indicano una prosecuzione di questi andamenti per i prossimi mesi.

La crescita del prodotto, benché più vivace del previsto, è tuttora più

bassa che nel resto d'Europa. La produttività nell'industria ha continuato a ristagnare nel primo semestre di quest'anno, mentre in Germania e in Francia aumentava a tassi trimestrali superiori al 3 per cento. Occorre rafforzare l'azione, appena iniziata, tesa a superare i vincoli strutturali che da noi frenano lo sviluppo.

Il disegno di legge finanziaria per il 2007 mira ad assicurare la stabilità finanziaria per gli anni a venire. È comune auspicio che il dibattito parlamentare non ne attenni lo slancio verso il risanamento strutturale della finanza pubblica. Il raggiungimento di questo obiettivo è un prerequisito dello sviluppo, ma ne è anche il risultato. La migliore risposta alle valutazioni delle agenzie di rating sta in un paese che cresce.

La proposta del Governo contiene anche alcuni provvedimenti miranti a favorire il recupero di competitività delle imprese, come la riduzione della componente fiscale del costo del lavoro. Ma il grosso delle politiche per il rilancio della crescita resta fuori dell'ambito della legge finanziaria, perché riguarda misure volte a cambiare le regole del gioco economico più che a modificare l'entità delle risorse pubbliche.

Cinque mesi fa, nelle Considerazioni finali, indicavo varie aree d'azione per una politica strutturale. Tema comune era la necessità di accrescere la concorrenza, nel mercato dei prodotti come in quello dei fattori della produzione, eliminando protezioni corporative e rendite monopolistiche che pesano sui costi delle imprese e sui bilanci delle famiglie.

Il Governo ha compiuto in estate alcuni passi verso una maggiore apertura del mercato dei servizi privati. Una serie di interventi volti a rivitalizzare il sistema produttivo sono ora prefigurati in disegni di legge recentemente varati dal Consiglio dei ministri. È auspicabile che si prosegua in questa direzione di marcia, tenendo fermo l'obiettivo di accrescere la concorrenza e l'efficienza in ogni snodo del sistema produttivo.

In materia di incentivi alle imprese, strumenti di agevolazione automatici sono da preferire, perché meno costosi e distorsivi di interventi discrezionali. Questi ultimi presuppongono che i soggetti pubblici coinvolti individuino i settori da promuovere e scelgano in concreto fra diverse opzioni tecnologiche e di progetto. Un simile

modello esige una notevole capacità di valutazione strategica. In mancanza, è forte il rischio di un'allocazione subottimale di risorse scarse.

Per la promozione dello sviluppo, incidere sulle condizioni ambientali in cui il sistema produttivo opera è più importante che accrescere o affinare le agevolazioni dirette alle imprese. Molte e ben note sono le linee di azione da intraprendere: tra esse, semplificare il sistema normativo e fiscale; introdurre nel sistema dell'istruzione e della formazione meccanismi di premio del merito e logiche concorrenziali; ridurre i costi e migliorare l'efficacia dei servizi alle imprese e al territorio, promuovendo la concorrenza nella loro produzione e distribuzione dovunque possibile; far sì che ordinamento giuridico e pubbliche amministrazioni assumano come guida i valori del mercato e dell'efficienza, anziché quelli, deleteri, del formalismo e del potere burocratico.

3. Il contributo del sistema finanziario alla crescita

3.1. La borsa e gli investitori istituzionali

L'azione di riforma strutturale deve coinvolgere anche l'industria finanziaria. La possibilità di ricorrere direttamente o indirettamente al mercato dei capitali svolge un ruolo essenziale nel facilitare la crescita delle imprese con potenzialità di sviluppo. L'accesso al mercato è favorito dall'ampiezza della Borsa, dalla diffusione degli investitori istituzionali, dall'esistenza di un tessuto di intermediari specializzati. Su tutti questi fronti occorrono progressi.

È noto che il mercato azionario italiano ha dimensioni più limitate di quello degli altri grandi paesi avanzati. Sia il numero delle società quotate, sia la loro capitalizzazione in rapporto al prodotto interno lordo, lontani da quelli degli Stati Uniti e del Regno Unito, si collocano al di sotto anche del valore medio dell'area dell'euro.

Quanto agli intermediari specializzati, nel 2005 in Italia gli investimenti complessivi nel settore del *private equity* erano, in rapporto al prodotto interno lordo, la metà della media europea. Gran parte delle risorse investite in Italia è dedicata a operazioni di riallocazione pro-

prietaria; solo il 15 per cento degli investimenti (contro il 27 per cento della media europea) ha finanziato nel 2005 operazioni di *venture capital* e tra questi solo una minima quota, assai inferiore anche a quella degli altri maggiori paesi europei, è stata rivolta al finanziamento di nuove iniziative imprenditoriali. Gli investimenti nel settore dell'alta tecnologia sono esigui. Una gran parte dei capitali ha origine internazionale; la componente interna è in larga misura di matrice bancaria, ed è scarso il peso di altri investitori, in particolare dei fondi pensione.

Le piccole imprese portatrici di progetti fortemente innovativi non riescono di regola a rivolgersi direttamente al mercato dei capitali, né può bastare il solo intervento ordinario delle banche; anche le medie imprese che hanno l'occasione di un salto dimensionale spesso non sono in grado di accedere alla quotazione. Sono necessari intermediari capaci di selezionare progetti rischiosi ma promettenti in cui investire, con l'obiettivo di collocare successivamente il capitale sul mercato. Più in generale, il *private equity* è di aiuto anche in altri importanti momenti di transizione nella vita di un'impresa, quali passaggi generazionali, *buy-out* manageriali, crisi e ristrutturazioni.

L'espansione della Borsa e degli intermediari specializzati può essere favorita, tra l'altro, da una più forte presenza di investitori istituzionali, soprattutto di fondi pensione. Nei paesi dove il ruolo di questi ultimi è rilevante, anche imprese di dimensione contenuta tendono ad accedere alla Borsa. Gli investitori istituzionali svolgono un ruolo attivo quali azionisti di minoranza, vigilando sulle azioni del management. Riducono le asimmetrie informative, ampliano le risorse disponibili sui mercati per finanziare le imprese. Sono tra le più importanti fonti di finanziamento del *venture capital* e in generale di tutti quegli intermediari che sono specializzati nel fornire capitale di rischio alle imprese.

La diffusione dei fondi pensione nel nostro paese è fondamentale per l'equilibrio e l'equità del sistema previdenziale. Le regole per la destinazione degli accantonamenti per il trattamento di fine rapporto avranno un ruolo chiave nell'influenzarne lo sviluppo. Ferma restando la destinazione previdenziale delle somme accumulate, è necessario attribuire ai lavoratori piena libertà di scelta: una concorrenza aperta e paritaria fra categorie di operatori e tipi di schemi previden-

ziali, a costi contenuti per i risparmiatori, è garanzia di uno sviluppo robusto e competitivo del settore. I lavoratori devono ricevere informazioni chiare ed esaurienti sulla propria situazione pensionistica e sulle alternative disponibili, in modo da essere messi in grado di scegliere con cognizione di causa. La previsione, contenuta nelle legge finanziaria, di un parziale trasferimento all'INPS dei fondi ancora destinati al TFR non deve implicare conflitti con l'obiettivo dello sviluppo della previdenza complementare.

3.2. L'assetto del sistema bancario

Un tempo erano le banche, quasi da sole, a raccogliere il risparmio nazionale e a convogliarlo verso le imprese. Vigilare sulla loro stabilità significava tutelare il risparmio delle famiglie. Oggi banche e mercati dei capitali hanno funzioni complementari nel sostenere il funzionamento e promuovere lo sviluppo dell'economia, ma le piccole e medie imprese dipendono ancora in misura determinante dal finanziamento bancario. Aiutarle a crescere è necessario per rafforzarne la capacità competitiva in un mercato sempre più globalizzato. Un'attenta, rigorosa valutazione del merito di credito non contrasta con politiche di finanziamento tese ad accompagnare la crescita dimensionale delle imprese, quando ve ne siano le condizioni tecnologiche, umane, di mercato.

Progresso tecnologico, privatizzazione e deregolamentazione hanno dato vita, a partire dallo scorso decennio, a un intenso processo di consolidamento. Negli ultimi dieci anni il numero delle banche si è ridotto; le concentrazioni hanno interessato circa l'80 per cento delle attività totali del sistema. Altre significative aggregazioni si prospettano in questi giorni. Sempre di più, coloro che promuovono le operazioni di consolidamento, presidenti e amministratori, si stanno mostrando capaci di comprendere la necessità, i benefici dell'aggregazione, di superare i campanilismi, i personalismi che la ostacolano. La Banca d'Italia vuole che la stabilità e la competitività del sistema ne escano rafforzate; in un sistema finanziario aperto alla concorrenza internazionale, incoraggia le banche a proseguire sulla strada del consolidamento, sulla base di progetti decisi autonomamente dal mercato.

Nei processi di concentrazione bancaria, prevedere un assetto razionale della *governance* della nuova banca è necessario per cogliere integralmente i benefici derivanti dal consolidamento. Modelli innovativi di governo societario possono risultare utili per agevolare le aggregazioni; essi devono essere connotati da razionalità organizzativa e non devono pregiudicare l'efficienza dei futuri processi decisionali.

Alla riorganizzazione del sistema bancario hanno dato un contributo determinante le fondazioni. Cedute nella grande maggioranza dei casi le partecipazioni di controllo, le fondazioni restano azionisti significativi delle banche, anche se il processo di consolidamento ne ha in molti casi diluito le partecipazioni. I loro comportamenti sono oggi orientati alla valorizzazione del capitale investito, in armonia con il loro ruolo di investitori di lungo periodo; il loro interesse è concentrato nel perseguimento delle finalità istituzionali. Potrebbero essere riconsiderate le discriminazioni normative che limitano la capacità delle fondazioni di acquisire e gestire partecipazioni bancarie, quale la sterilizzazione dei diritti di voto eccedenti il 30 per cento.

Il consolidamento ha interessato anche le banche popolari, il cui numero si è ridotto da 95 a 36 negli ultimi dieci anni. Prevalentemente insediate nelle regioni più sviluppate del Paese, queste arricchiscono l'articolazione del sistema bancario; traggono vantaggi competitivi dalla vicinanza al tessuto produttivo del territorio; svolgono un ruolo di rilievo nell'investimento del risparmio delle famiglie. Esiste spazio per ulteriori aggregazioni, che consentano di sfruttare potenziali sinergie senza che la maggiore complessità dei nuovi gruppi ne comprometta la vocazione al finanziamento delle economie locali.

Le concentrazioni hanno accentuato le differenze fra le banche popolari. Accanto a istituti che conservano un'esclusiva vocazione locale, sono emersi e stanno emergendo gruppi di dimensioni significative e proiezione nazionale. È necessaria una riflessione sul modo in cui adattare i canoni del governo societario tipici delle banche popolari alla realtà di ciascuna banca. Recenti vicende hanno messo in luce i rischi di instabilità che possono derivare da regole inadeguate. Rigidità del principio del voto capitario, limiti alla raccolta delle deleghe di voto, vincoli alla partecipazione individuale possono determinare autoreferenzialità del *management*, insufficiente tutela

degli azionisti, ostacoli al rafforzamento del patrimonio. Negli ultimi anni il Parlamento ha esaminato varie ipotesi di riforma. Sul finire della scorsa legislatura aveva trovato ampio consenso un progetto di legge che avrebbe attenuato i limiti di partecipazione, specie per gli investitori istituzionali, e rafforzato la protezione degli azionisti per le banche popolari quotate, pur mantenendo i caratteri essenziali della forma cooperativa. È necessario riprendere la riflessione sull'argomento.

Le regole che impongono una rigida separazione tra banca e industria, in particolare quelle che stabiliscono stretti vincoli quantitativi all'intervento di soggetti non finanziari nel capitale delle banche, costituiscono nel panorama europeo un caso isolato, di cui occorre anche valutare la compatibilità con proposte di riforma normativa oggi in discussione in sede comunitaria.

La necessità di adeguate tutele non viene meno. Resta essenziale assicurare l'autonomia della banca nei confronti dei soggetti che, per effetto di conflitti di interesse, possono indebitamente influenzarne le decisioni, distorcendo l'allocazione dei finanziamenti e mettendo a rischio la stessa stabilità. Ma, come per altri aspetti dell'attività di supervisione, cambiano gli strumenti da utilizzare. Essi consistono in primo luogo in regole di *governance* che assicurino la trasparenza delle decisioni, il bilanciamento dei poteri, la presenza di soggetti indipendenti, la dialettica tra le diverse funzioni aziendali, controlli interni efficaci. In secondo luogo, acquisiscono importanza crescente le regole che limitano la concentrazione del rischio, in particolare nei confronti dei soggetti collegati.

Anche per quanto riguarda i vincoli "a valle", cioè alle partecipazioni delle banche nelle imprese, l'esperienza maturata e lo sviluppo delle tecniche di gestione e controllo dei rischi consentono oggi di attenuare i vincoli esistenti, allineando la disciplina italiana a quella comunitaria. La necessità di gestire i conflitti di interesse che sorgono nell'attività di *private equity* richiede adeguati presidi di trasparenza e garanzie sui processi decisionali, inclusa la separazione societaria di questa attività nell'ambito dei gruppi bancari, nonché regole di frazionamento e diversificazione dei rischi.

Sostituire rigidi vincoli normativi con principi flessibili di supervisione restituisce autonomia alle banche, agli imprenditori; stimola l'efficienza del processo decisionale. Accresce d'altra parte la responsabili-

tà della Vigilanza; richiede continui affinamenti del suo apparato tecnico; le impone piena trasparenza nel render conto del proprio operato.

3.3. Banche: i costi e la trasparenza

I guadagni di efficienza che derivano dai processi di concentrazione devono essere trasferiti appieno a famiglie e imprese.

I costi dei servizi bancari per la clientela sono in Italia tuttora troppo alti. La tutela del cliente deve essere affidata soprattutto a strumenti che garantiscano una piena informazione sulle condizioni praticate e l'applicazione di un generale canone di correttezza nelle relazioni d'affari. La concorrenza è normalmente lo strumento più efficace per contenere gli oneri addossati alla clientela. Tuttavia una specifica categoria di costi – quelli direttamente o indirettamente connessi con l'estinzione dei rapporti bancari – ostacolando la mobilità della clientela rappresenta in sé un impedimento al libero operare dei meccanismi concorrenziali. È opportuno che tali costi siano eliminati; anche la piena portabilità dei conti, inclusi i servizi accessori, deve essere assicurata.

Le finalità del recente provvedimento che ha previsto l'estinzione senza spese dei “rapporti di durata”, insieme ad altre norme a tutela dei clienti bancari, sono dunque condivisibili. Tuttavia l'impostazione della norma, basata sulla fissazione imperativa di clausole economiche per via di legge, ha generato problemi interpretativi, in particolare per quanto riguarda l'obbligo di modificare contestualmente tassi attivi e passivi in determinate circostanze e l'esatta individuazione delle voci da considerare negli addebiti connessi alla chiusura del conto. Si è determinata una situazione di incertezza che crea difficoltà operative alle banche, non consente ai clienti di beneficiare pienamente dei nuovi diritti, può causare costose liti giudiziarie. Sarebbe preferibile che la legge si limitasse a stabilire disposizioni di principio, demandandone l'attuazione alla normativa secondaria e all'autoregolamentazione.

È del resto interesse delle stesse banche rafforzare gli strumenti di tutela del consumatore già esistenti nell'ambito delle iniziative di autoregolamentazione, estendendone la portata e prevedendo mecca-

nismi efficaci di risoluzione delle controversie. Nel nostro Paese sono già diffusi organi per la soluzione stragiudiziale delle controversie bancarie. Per le relazioni bancarie la legge sul risparmio attribuisce ora al CICR la disciplina delle procedure e della composizione degli organismi decisionali. Si potranno valutare forme di coinvolgimento diretto dell’Autorità di vigilanza.

Trasparenza e correttezza verso la clientela sono parte integrante della sana e prudente gestione degli intermediari. Ogni mancanza crea rischi legali e reputazionali. I rapporti bancari si fondano sulla fiducia; il venir meno della fiducia può determinare rischi di instabilità, anche a livello di sistema.

La Banca d’Italia deve verificare che l’organizzazione e i controlli interni delle banche assicurino adeguati presidi rispetto ai rischi legati a comportamenti non corretti verso la clientela. Una proposta di disciplina della funzione di *compliance* è stata sottoposta alla consultazione degli operatori e del pubblico; sarà presto emanata la relativa normativa.

La trasparenza dell’attività bancaria richiede anche la comparabilità dei bilanci e delle altre informazioni pubbliche sulla situazione finanziaria delle banche. Questa è significativamente aumentata in Europa con l’adozione dei principi contabili internazionali. Deve crescere la convergenza nei criteri di classificazione dei crediti deteriorati.

Adottando per la definizione dei crediti in default il criterio più severo – che vi include sconfinamenti e ritardati pagamenti dopo 90 giorni dal loro manifestarsi – i dati delle banche italiane risultano elevati per effetto di una tolleranza nei confronti dei ritardi. Occorre che le banche riducano ancora i propri tempi di reazione, accelerando gli interventi organizzativi e procedurali che già hanno portato nell’ultimo anno i crediti sconfinanti dall’1,7 all’1 per cento del totale.

3.4. Servizi di pagamento

Il progresso tecnologico offre ampi margini per l’accrescimento della concorrenza e l’incremento dell’efficienza nel settore dei servizi di pagamento. La diffusione della telefonia mobile, le cui reti sono utilizzabili per la prestazione di servizi finanziari, nonché di carte o

apparecchi predisposti da fornitori di servizi per l'effettuazione di pagamenti elettronici, favorisce l'ingresso nel mercato di nuovi operatori e l'affermarsi di modalità di pagamento innovative, soprattutto per piccoli importi.

La Banca d'Italia ha già provveduto a consentire l'acquisto di prodotti attraverso apparecchi telefonici, quando essi sono offerti dall'operatore del servizio e non si creano strumenti di pagamento generalizzati. Ma alla luce dell'evoluzione delle tecnologie e del mercato occorrerà tornare a esaminare la disciplina delle riserve di attività in materia di moneta elettronica e di incasso e trasferimento fondi, in armonia con la revisione in corso delle norme europee. Va assicurato l'accesso a una molteplicità di operatori in concorrenza, preservando in ogni caso la fiducia del pubblico nei confronti del sistema dei pagamenti.

4. La Banca d'Italia

4.1. Assetti proprietari

In occasione della mia recente testimonianza di fronte al Parlamento sulla legge per la tutela del risparmio, ho richiamato la necessità di compiere una riflessione sull'attuazione della norma che dispone la ridefinizione dell'assetto proprietario della Banca d'Italia e il trasferimento entro tre anni delle quote di partecipazione al capitale dell'Istituto in possesso di soggetti diversi dallo Stato o da altri enti pubblici. Come ho avuto modo di osservare, non spetta alla Banca la scelta dei suoi proprietari; ma è interesse, anzi dovere, dell'Istituto segnalare quelle ipotesi applicative che possono entrare in conflitto con la salvaguardia della sua indipendenza.

Pluralismo dei partecipanti, equilibrio nella distribuzione delle quote, non ingerenza nelle funzioni istituzionali, garanzia dell'autonomia finanziaria dell'Istituto e, innanzitutto, coerenza con il diritto comunitario – un aspetto che la Banca centrale europea ha più volte richiamato – sono i principi ai quali deve conformarsi l'assetto proprietario e di governo della Banca centrale.

Tenendo anche conto degli standard internazionali e dell'esperienza di altri paesi, può emergere la necessità di tornare a riflettere sulla

scelta operata dalla legge, movendosi verso una configurazione della proprietà dell'Istituto che ne tuteli pienamente l'indipendenza, garanzia di stabilità ed elemento fondante della costituzione economica europea.

4.2. Evoluzione organizzativa

È stato oggi trasmesso alle organizzazioni sindacali presenti in Banca d'Italia un documento di lavoro sulla riforma della struttura organizzativa dell'Istituto. Nel documento sono individuati e articolati gli obiettivi strategici di medio periodo per l'esercizio delle funzioni della Banca centrale, in armonia con l'evoluzione del contesto istituzionale italiano ed europeo.

Gli interventi delineati mirano a rendere più efficace ed efficiente l'azione della Banca a livello internazionale e nel Paese, concentrando l'articolazione periferica sul livello regionale, con strutture adeguatamente potenziate. L'assetto organizzativo – che prevede anche l'incorporazione dell'UIC – dovrà essere in grado di rispondere alle sfide poste dal cambiamento e di offrire al personale una maggiore partecipazione ai processi decisionali e operativi dell'Istituto, e migliori opportunità di crescita professionale e culturale.

Questo processo di riforma farà leva sul grande patrimonio di professionalità di cui la Banca dispone. Concorderemo con le rappresentanze del personale un percorso comune che individui i tempi, i contenuti e le modalità per il conseguimento degli obiettivi della riorganizzazione. Chiarezza degli obiettivi, gradualità nell'attuazione degli interventi, apertura al dialogo sono i requisiti necessari per la realizzazione del processo in tempi contenuti e senza traumi. Dal successo di questa iniziativa, cui dovranno contribuire gli sforzi congiunti di tutte le componenti dell'Istituto, dipende la capacità della Banca d'Italia di continuare a svolgere con efficienza e autorevolezza il ruolo che le è proprio nel Paese, nel Sistema europeo di banche centrali.

TOMMASO PADOA-SCHIOPPA

Ministro dell'Economia e delle Finanze
Minister of Economy and Finance

La sistematica distruzione pubblica di risparmio privato attraverso il disavanzo pubblico non ha dato slancio all'economia. Allo stesso modo, anni di svalutazioni del cambio non hanno reso le nostre imprese esportatrici strutturalmente più competitive. Anzi, sostituendo la ricerca e l'invenzione con la svendita dei servizi, del lavoro e della ricchezza nazionali, hanno disabituato le imprese alla dura ginnastica della concorrenza. Una formazione adeguata di risparmio e un suo buon uso, sono condizioni per il ritorno dell'economia italiana alla crescita sostenuta che la caratterizzò per circa quaranta anni dopo la fine della Seconda Guerra mondiale. E' possibile, anzi è necessario che la nostra economia incrementi, attraverso investimenti che favoriscano il progresso tecnologico e la produttività, il suo tasso di crescita potenziale che una stagnazione prolungata ha abbassato fino all'1,2 per cento. Ritrovare la virtù del risparmio, oggi, in Italia, significa compiere un passo fondamentale per guarirci da mali profondi.

PAROLE CHIAVE: RISPARMIO • ECONOMIA • INVESTIMENTI • TECNOLOGIA • PRODUTTIVITÀ • CRESCITA POTENZIALE

The systematic, public destruction of private savings, caused by the public deficit, has not given the economy any sort of boost. In the same way, years of devaluation in the exchange rate have not made our exporting businesses any more competitive in terms of structure. Actually, through the substitution of research and invention with the over-sale of services, labor, and national assets, our businesses have become unaccustomed to the hard work of competition. Having adequate preparation in saving and recognizing the proper use, are the main factors in bringing Italy's economy back to the steady growth that it was known for in the past, and that lasted for almost forty years after the end of World War II. It is possible, or rather, necessary, that our economy expand through investments that promote progress in technology and productivity; a prolonged stagnation has brought the potential growth rate down to 1.2%. Rediscovering the value of saving in Italy today, means taking an essential step forward in finding the cure to some of our deep-lying problems.

KEY WORDS: SAVINGS • ECONOMY • INVESTMENTS • TECHNOLOGY • PRODUCTIVITY • POTENTIAL GROWTH

1. Per chi vi parla, celebrare questa giornata e, ancor prima, riflettere su valore e significato del risparmiare significa attingere a un patrimonio di ricordi personali – beni risparmiati essi stessi – formatosi lungo un tempo molto esteso: penso alla conferenza sul risparmio che Paolo Baffi tenne all'Accademia dei Lincei in un momento nel quale l'inflazione aveva preso a distruggere il risparmio degli italiani in modo crudele: agli scritti di Luigi Einaudi che svegliarono il mio interesse di liceale per le discipline economiche; e, ancora più indietro, all'educazione ricevuta da bambino nell'immediato dopoguerra, secondo cui il risparmio è una virtù.

È proprio la stratificazione dei ricordi che mi fa avvertire in tutto il suo peso la responsabilità di rivolgermi a Voi quale Ministro dell'Economia e delle Finanze per celebrare la giornata del risparmio; la giornata di una virtù, appunto, che la nostra Costituzione ha chiesto alla Repubblica stessa di tutelare 'in tutte le sue forme'.

2. Per adempiere un compito in modo efficace, bisogna innanzi tutto essere convinti che esso meriti di essere svolto. Crediamo davvero che il risparmio sia buona cosa? È corretto pensarlo? Che conto fare di quel grande filone del pensiero economico, dominante negli anni dei miei studi universitari e del mio ufficio di economista nel Servizio Studi della Banca d'Italia, secondo il quale il risparmio può essere vizio perché non è il reddito a generare il risparmio, ma è la spesa a creare il reddito?

Risponderei così: anche dal punto di vista economico, il risparmio è una virtù, individuale e sociale, non un vizio. È la virtù del guardare lontano; del porsi obiettivi alti, che non possono essere raggiunti in poco tempo e che talvolta oltrepassano il limite stesso della nostra aspettativa di vita; del sentire la solidarietà tra le generazioni come un dovere altrettanto forte della solidarietà di chi ha verso chi non ha. È anche la virtù della rinuncia e quella della speranza, la condizione per fare cose grandi, per investire, per edificare opere che durano nel tempo.

Il filone di pensiero cui prima accennavo, che nasce con l'opera di Keynes, conserva buona parte della sua validità. Ma la conserva quale

scopritore delle qualità terapeutiche di un potente veleno per il trattamento di una malattia terribile, sì, ma per fortuna rarissima: la crisi galoppante di un Paese nel quale la macchina produttiva si sia fermata e rischi di autodistruggersi. In quel caso, e solo in quello, qualunque mezzo può esser buono per rimetterla in moto, anche stampare banconote e distribuirle gratis agli angoli delle strade, anche indebitare lo Stato per espandere la spesa pubblica facendo cose inutili.

Ebbene, di quel veleno l'Italia ha abusato per troppi anni e oggi deve affrontare la fase difficile della disintossicazione. L'uso errato di una ricetta economica si è coniugato con la pressione di interessi particolari in una società in rapida trasformazione e con la poca fermezza di chi aveva in cura l'interesse generale: una triplice alleanza che ha per lungo tempo segnato la vita intellettuale ed economica del nostro Paese. I danni prodotti sono sotto i nostri occhi. La continua spesa in disavanzo non ha dato crescita, ha invece accumulato un debito pubblico immenso, divoratore di risorse che dovremmo poter destinare a colmare la nostra povertà di infrastrutture materiali e immateriali: dalla difesa del suolo alle strade, dai laboratori di ricerca alla formazione di giovani scienziati. Un debito che ci rende vulnerabili sui mercati e danneggia la nostra reputazione nel mondo.

3. La sistematica distruzione pubblica di risparmio privato attraverso il disavanzo pubblico non ha dato slancio all'economia; l'ha resa fiacca. Allo stesso modo, anni di svalutazioni del cambio non hanno reso le nostre imprese esportatrici strutturalmente più competitive. Anzi, sostituendo la ricerca e l'invenzione con la svendita dei servizi, del lavoro e della ricchezza nazionali, hanno disabituato le imprese alla dura ginnastica della concorrenza. Qui stanno le cause profonde del lungo stallo della crescita del reddito e della produttività in cui è bloccata l'economia italiana da oltre un decennio.

Se oggi ci interroghiamo su come uscire dalla stagnazione, non possiamo non assegnare un posto preminente al ricostituirsi della capacità di investire sul futuro, che è l'essenza stessa del risparmiare. E il buon esempio, la buona pratica, deve venire in primo luogo dai conti pubblici. Una *formazione* adeguata di risparmio e un suo buon *uso* – credo che entrambi i sostantivi, formazione e uso, siano da comprendere nella

nozione di tutela di cui parla la Costituzione – sono condizioni per il ritorno dell’economia italiana alla crescita sostenuta che la caratterizzò per circa quaranta anni dopo la fine della Seconda Guerra mondiale.

È possibile, anzi è necessario che la nostra economia incrementi, attraverso investimenti che favoriscano il progresso tecnologico e la produttività, il suo tasso di crescita potenziale che una stagnazione prolungata ha abbassato fino all’1,2 per cento. Ritrovare la virtù del risparmio, oggi, in Italia, significa compiere un passo fondamentale per guarirci da mali profondi; una missione non da poco.

4. Se oggi il Governo si presenta a Voi con qualche titolo per celebrare questa giornata e per esprimersi anche su aspetti della difesa del risparmio che vanno oltre la sfera dei *propri* conti è proprio perché esso, nei primi cinque mesi di ufficio, ha ripreso con forte lena – nel *proprio* campo, che è quello dei conti pubblici – un’opera di tutela del risparmio che la politica di bilancio italiana aveva interrotto.

Oggi possiamo dire, con piena convinzione, che la manovra finanziaria presentata dal Governo al Parlamento è tale da farci voltar pagina in materia di conti pubblici, attuando la difficile correzione di cui il nostro bilancio aveva urgente bisogno con misure di effetto durevole e crescente nel tempo. È una manovra equilibrata dal punto di vista economico e sociale, che ripartisce in maniera equa i sacrifici necessari a far ripartire l’Italia.

5. Le considerazioni che intendo svolgere prendono le mosse dall’osservazione di tre tendenze di fondo che hanno profondamente mutato la struttura sociale ed economica del nostro Paese. La prima, l’invecchiamento della popolazione, che ha portato a un progressivo aumento del numero dei pensionati rispetto ai lavoratori attivi. La seconda, il graduale venir meno dei due pilastri sui quali aveva retto per oltre mezzo secolo la struttura proprietaria del sistema della grande impresa: le grandi dinastie industriali e la figura dello Stato imprenditore. La terza, una nuova configurazione del risparmio risultante dalla crescita della ricchezza delle famiglie e dalla sconfitta dell’inflazione, che ha spinto alla ricerca di rendimenti maggiori di quelli offerti dai titoli di Stato.

La risposta della politica finanziaria a queste trasformazioni è stata per vari aspetti tardiva e inadeguata, sì da lasciare che nel sistema economico si insinuassero fragilità delle quali oggi avvertiamo le conseguenze. La principale tra queste, forse la più grave, quella sulla quale desidero soffermarmi, è l'insufficienza di forti investitori istituzionali orientati al lungo periodo.

In un sistema finanziario evoluto, la presenza di tali soggetti consente di esercitare una positiva influenza sugli assetti di governo delle imprese, favorendo un corretto sistema di pesi e contrappesi, fondato sulla netta separazione tra proprietà e direzione, che ponga il controllo al servizio dell'impresa anziché l'impresa al servizio di chi la controlla.

Investitori istituzionali professionali, adeguatamente regolati e vigilati, rappresentano il naturale veicolo attraverso il quale mantenere ed accrescere il risparmio nel lungo periodo, in particolare quello necessario al sostentamento nella fase della vita in cui il lavoratore smette di produrre reddito.

6. La costellazione di investitori istituzionali che può e deve caratterizzare un sistema economico come il nostro comprende, a mio giudizio, tre grandi categorie di soggetti: le Fondazioni bancarie, i Fondi Pensione, le Società di gestione del Risparmio.

Ci si può chiedere perché nominare le Fondazioni bancarie e porle addirittura al primo posto. Si potrebbe obiettare che, tipicamente, l'investitore istituzionale è un intermediario che raccoglie dai risparmiatori e impiega sul mercato, mentre le Fondazioni hanno più le caratteristiche di un proprietario. Non dobbiamo però dimenticare che la specificità dell'investitore istituzionale non è quella di essere intermediario in senso stretto, bensì di essere 'ente che per legge o per vincoli statutari effettua sistematicamente investimenti in strumenti finanziari o in immobili.' Né dobbiamo trascurare il fatto che le Fondazioni hanno una propria comunità di riferimento cui rendere conto del proprio operato, in modo non del tutto dissimile da quanto fa un investitore istituzionale nei confronti dei risparmiatori.

Quando, verso la fine degli anni Ottanta, emerse la necessità di adeguare il sistema creditizio italiano a un contesto operativo in via di

mutamento anche in vista della progressiva integrazione finanziaria europea, il nostro Paese prese la decisione lungimirante di promuovere una progressiva uscita degli enti creditizi dallo stato di soggetto pubblico, pubblico di diritto e di proprietà. All'epoca, più della metà degli enti creditizi italiani – gli Istituti di credito di diritto pubblico e le Casse di risparmio – si trovava in quella condizione. La soluzione fu individuata nella separazione delle funzioni proprie del soggetto-impresa da quelle proprie dell'ente erogatore di utili, e nel conferimento di tali funzioni a due diverse entità: da un lato, creando le Fondazioni e, dall'altro, costituendo l'azienda bancaria in società per azioni.

Oggi possiamo dire che la ristrutturazione e lo sviluppo del settore bancario italiano devono molto a quella riforma coraggiosa e ai processi di aggregazione che le Fondazioni hanno saputo avviare. Gradualmente, si sono costituiti gruppi bancari di dimensioni adeguate a competere nel mercato europeo e globale. Oggi, i quattro maggiori gruppi bancari italiani sono il risultato di operazioni societarie condotte dalle Fondazioni seguendo un disegno strategico preciso e vincente.

Tali risultati sono il frutto di una corretta interpretazione del ruolo di azionista da parte delle Fondazioni, che hanno resistito alla tentazione di gestire le banche in prima persona. Hanno saputo scegliere secondo professionalità un capo-azienda che, a sua volta, ha rispettato gli spazi del mandato conferito, aumentando l'efficienza aziendale e garantendo profitti crescenti da re-impiegare nel settore 'senza fine di lucro', secondo la missione assegnata dalla legge alle Fondazioni.

Al controllo le Fondazioni hanno saggiamente anteposto il conseguimento di maggiori benefici economici nel medio periodo; l'impresa bancaria è stata concepita come un'istituzione esterna alla proprietà, separata da essa. La Fondazione ha trovato la sua vera funzione nell'essere erogatore, non produttore, di utili; ha compreso che il suo vero interesse di proprietario sta nel servire l'impresa bancaria più che nel servirsene; nel valersene solo sotto forma di acquisizione di dividendi da amministrare oculatamente. Nello stesso tempo, il venir meno della coincidenza uno-a-uno nel rapporto banca-Fondazione e la perdita del controllo non hanno intaccato il ruolo delle Fondazioni quali azionisti

di riferimento, dunque come fattori fondamentali di stabilizzazione e di supporto ad una linea strategica orientata alla crescita.

Oggi si può affermare che la privatizzazione delle banche pubbliche, attuata per il tramite delle Fondazioni, è stato un successo e costituisce un esempio per il cammino che lo sviluppo di altri investitori istituzionali deve ancora compiere nel nostro Paese.

7. Progressi meno significativi sono stati compiuti nel far fronte alla seconda tendenza prima ricordata: il declino di un sistema in cui la ricchezza mobiliare era in larga parte nelle mani di grandi dinastie industriali e dello Stato-azionista-imprenditore.

Non è questa la sede per analizzare compiutamente le cause profonde di tale declino. Certo, esso è legato alla difficoltà crescente in cui si è venuta a trovare la nostra economia all'affievolirsi di tre spinte che ne avevano determinato la crescita per decenni: la conquista dei livelli di benessere propri dell'Europa transalpina, il vantaggio competitivo dei bassi salari, l'importazione di tecnologie consolidate. Nello stesso tempo è forse mancata, sia nella classe imprenditoriale sia nella guida della politica economica, la forza per rispondere alla mutata configurazione dei mercati; forse è mancata anche l'ambizione di darsi nuove mete dopo quella del recupero di un ritardo storico.

Il declino veniva rallentato o nascosto con le svalutazioni periodiche del cambio, con l'accumularsi di spesa in disavanzo e di debito pubblico; anche con sapienti combinazioni finanziarie che stabilizzavano il controllo dei grandi gruppi industriali pur in assenza di nuova accumulazione, ritardando di fatto la trasformazione del sistema produttivo.

Lo sforzo per mantenere il controllo spesso impedì all'impresa di crescere in termini di investimenti in ricerca e sviluppo, di cercare aggregazioni coerenti con un mercato aperto alla concorrenza internazionale e con forti economie di scala. I potenziali inconvenienti del conflitto d'interessi insito nella coincidenza tra proprietà e direzione dell'impresa divennero spesso attuali.

Le privatizzazioni, d'altro canto, si svolsero in un contesto caratterizzato, da un lato, dall'esigenza di massimizzare il ricavo della vendita e, dall'altro, dalla carenza di quei naturali acquirenti che avrebbero dovuto essere gli investitori istituzionali. Alla ricerca di azionisti stabili, le

privatizzazioni cercarono sovente sostegno in quelle stesse alleanze di azionisti che già incontravano difficoltà nel mantenere il controllo dei gruppi ereditati, e per le quali la vendita di società pubbliche poteva rappresentare l'occasione per fare rotta verso segmenti di mercato più protetti.

Al declino dei due pilastri che l'avevano sorretto per decenni, il sistema del risparmio italiano giunse privo di pilastri di ricambio. Il processo delle privatizzazioni e il tramonto del grande capitalismo familiare non trovarono un mondo di investitori istituzionali capaci di rilevare la funzione proprietaria e di avviare un assetto produttivo maturo, in cui la proprietà dell'impresa fosse separata dalla direzione, in cui questa fosse autonoma ma soggetta a un controllo effettivo e quella fosse animata da una moderna concezione del proprio possesso azionario.

Vi è chi attribuisce questa fragilità a una carenza di risparmio e parla di 'capitalismo senza capitali'. Ma il risparmio, come testimonia il nostro ingente debito pubblico, certo non manca. Il problema non è la *formazione* del risparmio, è la carenza di istituzioni per la sua *gestione*.

8. Risulta da questa analisi quanto siano importanti lo sviluppo della previdenza complementare, il tempo perduto del non averlo concretamente avviato da almeno dieci anni, l'urgenza di provvedervi ora per perseguire obiettivi di crescita essenziali per la sicurezza e la prosperità economica degli italiani.

Vediamoli, questi obiettivi. In primo luogo, incoraggiare la formazione del risparmio e indirizzarlo verso il suo scopo primario, che è la costituzione di un sostegno per la vecchiaia. In secondo luogo, colmare le lacune del nostro sistema pensionistico che ne mettono in forse la sostenibilità economica e finanziaria nel tempo. In terzo luogo, rafforzare il rapporto tra impresa e finanza, ponendo la grande impresa al riparo da troppo facili aggressioni, e inducendo anche la piccola e media a rivolgersi con nuove modalità al mercato finanziario.

Ecco le ragioni profonde che hanno spinto il Governo ad anticipare l'avvio della previdenza integrativa e a favorire l'accordo tra le parti sociali al fine di prepararne la partenza nelle migliori condizioni. L'intesa raggiunta sull'utilizzo del TFR, un benemerito istituto che appartiene a un'epoca passata, contribuisce a realizzare questo intendimento.

Dalla data della loro istituzione a oggi, i fondi pensione non hanno raggiunto la fase del decollo per la lentezza con cui si è completato il quadro normativo e con cui si sono chiariti i ruoli degli attori coinvolti nel processo, ma anche per una insufficiente determinazione delle parti sociali. Neppure la possibilità, introdotta dalla legge delega 243 del 2004, di alimentare la previdenza complementare con le somme accantonate ai fini del TFR è bastata a canalizzare verso i fondi pensione risorse finanziarie significative. La riforma delineata lo scorso anno ha portato l'innovazione decisiva per dare concreto avvio al sistema: il meccanismo del silenzio-assenso, che traduce l'inerzia del lavoratore in una decisione di adesione alla previdenza complementare. Il recente intervento nella legge finanziaria, anticipando di un anno l'entrata in vigore della riforma, compie il passo finale di questo processo.

9. Tre elementi saranno essenziali per il buon funzionamento della previdenza integrativa: la consapevolezza dei lavoratori, la responsabilità del sindacato, una vigilanza indipendente. Consentite un breve cenno su ciascuno di essi.

Chi vive del proprio lavoro, soprattutto i più giovani, deve essere consapevole che solo l'adesione, ragionata e informata, a sistemi di previdenza complementare può assicurargli condizioni di vita soddisfacenti dopo il ritiro dal lavoro attivo. Proprio a tal fine la Legge finanziaria prevede uno stanziamento per sostenere le campagne informative sulla previdenza complementare. Promuovere tutte le azioni necessarie affinché vi sia la massima adesione alla previdenza complementare è un interesse collettivo prioritario.

Il secondo elemento essenziale è la responsabilità del sindacato. La scelta del nostro legislatore, analoga a quella di altri paesi, si è orientata alla separazione fra fondo e soggetto gestore. Ha, cioè, riconosciuto che una gestione finanziaria professionale dei capitali via via accumulanti e la alta tutela degli interessi di lungo periodo dei lavoratori sono cose profondamente diverse, che devono essere tenute distinte. L'esigenza di separatezza – si noti – è la stessa che abbiamo rilevato poco fa tra proprietà e direzione di un'impresa, tra Fondazioni e banche.

Il sindacato rappresenta la proprietà del fondo, dispersa tra una moltitudine di lavoratori troppo numerosa da poter esercitare direttamente il

suo compito. Come tale designerà una parte dei componenti degli organi del fondo, concorrerà a definirne gli indirizzi generali, parteciperà al processo di selezione del gestore, eserciterà il controllo. In tal modo compirà un passo decisivo oltre la sua tradizionale funzione di controparte del datore di lavoro nel negoziare il contratto. Un passo verso la tutela di un diverso, non meno vitale, interesse di chi lavora: la salvaguardia di un soddisfacente tenore di vita nella fase successiva a quella di attiva produzione del reddito.

Per il sindacato sarebbe improprio, forse addirittura pericoloso, affiancare a questa fondamentale funzione proprietaria quelle di un intervento nella gestione finanziaria del fondo o di un coinvolgimento nella gestione delle imprese. Eventuali situazioni di crisi in cui risultasse che il sindacato, travalicando la funzione di indirizzo, e controllo, si era coinvolto nella gestione, sarebbero controproducenti perché lederebbero la fiducia di chi lavora nel principale tutore del suo interesse.

L'avvio della previdenza complementare produrrà effetti positivi e profondi sul mondo del lavoro e della sua rappresentanza: sposterà l'orizzonte del sindacato e dei lavoratori verso il lungo periodo, modificherà i termini dell'alternativa tra reddito percepito immediatamente e risparmio previdenziale.

10. Il terzo elemento di una efficiente previdenza complementare è una vigilanza indipendente. È evidente che una non corretta gestione dei fondi pensione avrebbe conseguenze rovinose, tali da far apparire irrisori i pur gravi episodi di gestione scorretta del risparmio del recente passato. La vigilanza sulla gestione del risparmio previdenziale dovrà avere caratteristiche di competenza e di indipendenza ancora più rigorose che per ogni altro segmento della finanza: severi processi di autorizzazione; piena informazione sul prodotto sia nella raccolta delle adesioni sia nel corso del rapporto di partecipazione; controlli inflessibili sulla correttezza dei comportamenti.

In tutti i paesi, al sistema della previdenza complementare è riservato un trattamento fiscale agevolato rispetto alle altre forme di risparmio. Il Governo si è impegnato a verificare se tale condizione di favore sussista nel nostro ordinamento e, se necessario, a intervenire. La condizione di favore, invece, non dovrà mai essere rappresentata da forme blande di regolamentazione e vigilanza. Al contrario, regolamentazio-

ne e vigilanza esigenti sono garanzia di successo, perché custodiscono e incrementano il patrimonio essenziale della fiducia dei risparmiatori. L'Autorità di vigilanza deve essere all'altezza di questo compito.

11. Un cenno, infine, all'industria del risparmio gestito, la terza grande categoria di investitori istituzionali. Non possono sfuggire la peculiarità e il valore del contributo che essa può dare alla crescita economica: aiuta a canalizzare il risparmio verso forme più riparate e ad amministrarlo professionalmente; migliora l'efficienza allocativa finanziando le imprese in grado di impiegare il capitale con rendimenti più elevati; favorisce un migliore governo delle società quotate.

Affinché in Italia l'industria del risparmio gestito possa svolgere appieno queste funzioni, debbono essere superate alcune carenze strutturali. Il mercato è frammentato, sia per quanto riguarda le imprese sia in relazione ai prodotti: per lungo tempo neppure le aziende più grandi avevano raggiunto la soglia dimensionale necessaria ad ottenere economie di scala necessarie per sostenere la concorrenza internazionale. I fenomeni di consolidamento e integrazione in atto nel settore bancario creano ora le condizioni per un superamento di antiche carenze.

12. Concludo. La crescita dell'economia è la priorità delle priorità nell'azione del Governo. Per questo il dettato costituzionale sulla difesa del risparmio occupa un posto centrale tra i suoi obiettivi. Perciò è importante la celebrazione di questa giornata. La crescita dell'economia, presupposto per creare migliori condizioni di vita, è fondata sulla formazione e sulla tutela del risparmio.

L'incremento del consumo, pubblico e privato, può innescare una ripresa congiunturale, ma la crescita - un fenomeno che si misura nel tempo di anni e lustri, non di trimestri - può essere perseguita solo nel contesto di una finanza pubblica in equilibrio, attraverso investimenti volti ad ampliare e a mantenere efficiente la capacità produttiva del Paese, a favorire il progresso tecnologico e l'aumento della produttività. L'interesse pubblico a favorire il risparmio 'in tutte le sue forme' risiede proprio nella necessità di destinare risorse a investimenti e quindi a una crescita economica duratura.

INTERVENTO CONCLUSIVO
DEL PRESIDENTE GIUSEPPE GUZZETTI
CONCLUSION OF THE CHAIRMAN GIUSEPPE GUZZETTI

In occasione della Giornata Mondiale del Risparmio, la nostra Associazione conia una medaglia commemorativa. Ho l'onore e il privilegio di consegnarla al nostro Presidente della Repubblica.

Signor Presidente, questa circostanza mi offre anche l'opportunità per un ringraziamento del tutto personale.

Due giorni fa, in occasione del convegno del Centro Pio Manzù a Rimini, Lei mi ha onorato di una medaglia d'oro.

La motivazione di un così importante riconoscimento è legata alla circostanza che io sia - pro tempore - il Presidente dell'Acri, infatti la motivazione riconosce che come presidente dell'Acri ho svolto una efficace azione perchè le Fondazioni e le Casse di Risparmio svolgessero - come hanno svolto - una positiva azione nei profondi cambiamenti avvenuti nel sistema bancario, ma soprattutto nella loro attività di utilità sociale per le loro comunità. Lei ha affermato che, in questi anni, le Fondazioni hanno lavorato bene. Il merito di tutto ciò non è mio, o lo è solo in minima parte. Quando si gestiscono associazioni, soggetti collettivi, chi sta in testa deve, infatti, riuscire a guadagnarsi il merito di far emergere il meglio, di consentire che il meglio progredisca, che, possibilmente, non si facciano danni.

Questa Sua medaglia, signor Presidente, io l'ho, dunque, intesa come un riconoscimento ai tanti Presidenti di Fondazioni che sono qui in questa sala, ai tanti Presidenti di Casse di Risparmio, quelli passati, quelli presenti, che in tutti questi anni hanno percorso un tragitto molto tribolato e molto difficile, ma si sono sforzati di far bene il loro lavoro - non voglio usare una parola troppo impegnativa - la loro missione.

Le confesso, perciò, che, non senza commozione, oggi ho ascoltato le parole dette dal Governatore della Banca d'Italia e poi dal Ministro dell'Economia, che è il nostro vigilante. Ma è un vigilante che oggi ha detto cose che, Le assicuro, ripagano tutti noi di tanti anni difficili, anni di incomprensioni, di polemiche, anni di riforme, controriforme, anni nei quali le magistrature italiane, ma anche quelle europee sono state impegnate. Anni in cui, però, la Corte Costituzionale, con due sentenze fondamentali, ha riaffermato la nostra natura di enti privati che stanno nell'"organizzazione delle libertà sociali". È mancata in questi anni la consapevolezza da parte di tanti, troppi, della reale natura e grande potenzialità per lo sviluppo del sociale che questi soggetti hanno. Le Fondazioni sono comparse meno di 15 anni fa

sulla scena delle istituzioni del nostro Paese, per atto del legislatore. Per essere proprietarie di quote nelle banche, finiscono sempre nelle pagine economiche dei giornali e non in quelle della cultura, della ricerca o del welfare; settori questi che – largamente ignorati - le vedono protagoniste non solo per le cospicue erogazioni, possibili proprio grazie agli utili derivanti dalla buona gestione dei loro patrimoni, ma per l'innovazione che le Fondazioni si sforzano di portare nel sociale, nella ricerca, nell'arte, nella cultura, nell'ambiente.

Sicché la loro funzione essenziale di soggetti filantropici viene quasi sempre ignorata, e si trascura di riconoscere che le Fondazioni sono, tra l'altro, uno dei principali sostegni di quella grande presenza, ricchezza inestimabile di questo Paese, che sono associazioni, fondazioni, onlus, enti che operano a favore delle categorie più in difficoltà, e che cercano di attutire, di rendere meno drammatica la crisi dello stato sociale.

Ecco, signor Presidente, io Le sono grato, perché avendo dato questa medaglia a me che sono qui, in questo ruolo, pro tempore, ha dato la medaglia a tutti questi Presidenti, a questi amministratori di Fondazioni di origine bancaria e di Casse di Risparmio. Mi creda, lo dico con modestia, ma anche con grande commozione: oggi, in occasione di questa Giornata che celebra il risparmio, abbiamo anche celebrato una corretta rappresentazione di quello che le Fondazioni hanno fatto in questi 15 anni e speriamo possano e siano in grado di fare sempre meglio in futuro. Le sono grato per il riconoscimento e per la sua presenza con noi.

GLI ITALIANI E IL RISPARMIO*
ITALIANS AND SAVINGS

* Sondaggio realizzato da Ipsos per Acri in occasione della 82ª Giornata Mondiale del Risparmio. La sintesi qui pubblicata è a cura di Linda Di Bartolomeo - Acri

Dopo la sensazione di rapido e progressivo peggioramento avvertita nei primi anni 2000 e una sorta di stabilità registrata nel 2005, l'indagine di quest'anno registra l'attesa degli Italiani di un possibile miglioramento futuro della propria condizione economica (un terzo è fiducioso nel miglioramento, meno di un quinto è sfiduciato), anche se quasi la metà del Paese si considera ancora in una situazione insoddisfacente. Il numero di coloro che dicono di riuscire a risparmiare è costante rispetto all'anno passato (37%), mentre aumentano coloro che dichiarano di consumare più di quanto guadagnano (26%; 22% nel 2005). L'ottimismo per un miglioramento sia a livello personale sia mondiale risulta prevalentemente legato a favorevoli aspettative riguardo alla situazione economica europea: la percentuale di coloro che pensano migliorerà è del 38%, il doppio di coloro che pensano peggiorerà, 19%. Ed è alle istituzioni europee che molti Italiani sembrano affidare un'importante responsabilità nella tutela del risparmio, nonostante alcune insofferenze legate all'introduzione dell'Euro. La fiducia nell'Europa, infatti, rimane buona così come nelle sue possibilità di sviluppo economico.

PAROLE CHIAVE: RISPARMIO • ECONOMIA • INCREMENTO • CONSUMO

After the sensationalism of rapidly progressing failure which we were warned about at the turn of the century and in following years, and then a sort of stability recorded in 2005, this year's survey reveals Italians' expectations for possible future improvement in their economic conditions (one third of the population is confident that there will be some improvement and less than one fifth is doubtful), despite the fact that nearly half the country's citizens feel that they are still in an unsatisfactory situation. The number of people who claim to be able to save money is consistent with regard to last year (37%), while those who claim that they consume more than they earn has increased (from 22% in 2005 to 26% in 2006). This optimistic hope for improvement, at both a personal and global level, proves to be tightly linked to the favorable expectations regarding Europe's economic situation. The percentage of people who believe that things will improve is around 38%, twice as much as those who think they will get worse (19%). And many Italians seem to be entrusting European

institutions with the important responsibility of safeguarding their savings, despite some of the frustration caused by the introduction of the euro. In fact, people's trust in Europe, as well as in its opportunities for economic development, continues to remain strong.

KEY WORDS: SAVINGS • ECONOMY • IMPROVEMENT • CONSUMPTION

Anche per il 2006, in occasione della Giornata Mondiale del Risparmio l'Acri ha realizzato, tramite Ipsos, un'indagine sugli Italiani e il risparmio, di cui illustriamo le risultanze più salienti.

Dopo la sensazione di rapido e progressivo peggioramento avvertita nei primi anni 2000 e una sorta di stabilità registrata nel 2005, l'indagine di quest'anno registra l'attesa degli Italiani di un possibile miglioramento futuro della propria condizione economica (un terzo è fiducioso nel miglioramento, meno di un quinto è sfiduciato), anche se quasi la metà del Paese si considera ancora in una situazione insoddisfacente. Il numero di coloro che dicono di riuscire a risparmiare è costante rispetto all'anno passato (37%), mentre aumentano coloro che dichiarano di consumare più di quanto guadagnano (26%; 22% nel 2005).

L'ottimismo per un miglioramento sia a livello personale sia mondiale risulta prevalentemente legato a favorevoli aspettative riguardo alla situazione economica europea: la percentuale di coloro che pensano migliorerà è del 38%, il doppio di coloro che pensano peggiorerà, 19%. Ed è alle istituzioni europee che molti Italiani sembrano affidare un'importante responsabilità nella tutela del risparmio, nonostante alcune insofferenze legate all'introduzione dell'Euro. La fiducia nell'Europa, infatti, rimane buona così come nelle sue possibilità di sviluppo economico.

La maggior parte degli Italiani (86%) ritiene importante che l'investimento del proprio risparmio contribuisca alla crescita del Paese e che vengano finanziate attività nazionali piuttosto che estere. Per questo alcuni (13%) si dichiarano persino disposti a sacrificare parte dei rendimenti auspicati.

Se l'alta propensione al risparmio degli Italiani si conferma - sono infatti l'85% quelli che vorrebbero risparmiare, il 37% quelli che ci riescono - ancora bassa risulta invece la loro propensione ad investire in

strumenti finanziari, con un lieve ulteriore calo del numero di coloro che dichiarano di possedere una qualche forma di risparmio gestito o amministrato (circa 1 punto percentuale su ogni strumento). C'è invece una ripresa di coloro che preferiscono l'investimento immobiliare: il 70% contro il 66% del 2005.

Gli Italiani si considerano piuttosto inesperti in materia finanziaria (circa il 70% del campione, contro il 58% del 2001), ciò nonostante molti dichiarano di fare da soli le proprie scelte di impiego del risparmio (il 19% contro il 10% del 2001), e questo può indurli ad affrontare investimenti ad alto tasso di rischio attratti dal rendimento potenziale.

Per gli Italiani il risparmio sembra essere importante non solo per la propria sicurezza economica, ma anche per quella emotiva. Questo induce a richiedere un più serrato sistema di controlli (71%) anche a costo di una minore efficienza, e a chiedere pene severe per chi truffa. Le tutele attuali sono ritenute insufficienti e sempre meno efficaci per il futuro (51% meno efficaci contro 37% più efficaci), perché da un lato c'è la consapevolezza della propria modesta competenza in materia finanziaria, dall'altro c'è scarsa fiducia nel mercato quale fonte di autoregolamentazione. Poco interesse destano, pertanto, eventuali norme tese a rendere il sistema finanziario più libero ed efficiente; e l'apertura verso l'esterno suscita più timori che speranze.

L'indagine è stata realizzata, nella prima settimana di ottobre, tramite interviste telefoniche con tecnologia CATI – Computer Assisted Telephone Interviews. Sono state svolte 1.000 interviste, presso un campione rappresentativo della popolazione italiana adulta, stratificato in base ai seguenti criteri: area geografica e ampiezza del centro, sesso ed età.

Il futuro dell'economia, personale e globale

Nel 2005, per la prima volta dall'inizio delle nostre rilevazioni, le persone che si dichiaravano soddisfatte della propria situazione economica erano meno numerose di quelle insoddisfatte. Nel 2006 la situazione si è nuovamente invertita: oltre la metà del Paese (53%) si considera in una situazione soddisfacente, anche se siamo ben lontani dai dati del 2001 (65%).

Rispetto al 2005, rimane costante il numero di coloro che ritengono migliorata la propria situazione (sono l'11%), mentre aumentano di 3 punti percentuali (28% contro 25% dello scorso anno) le famiglie che non hanno avuto difficoltà a mantenere il proprio tenore di vita; nel contempo si riducono le famiglie che hanno resistito con difficoltà e facendo sacrifici (42% contro 44%) e coloro che hanno visto regredire la propria condizione economica (19% contro 20%).

Tutti questi segnali, seppur deboli e da verificare nel tempo, sembrano indicare la percezione di una piccola svolta, almeno in una parte del Paese. Questa piccola svolta si vede in maniera più marcata se chiediamo agli Italiani di ipotizzare il futuro. Cresce il numero di fiduciosi in se stessi, nella propria capacità di migliorare la situazione economica personale: un terzo degli intervistati è fiducioso nel miglioramento, meno di un quinto è sfiduciato (la differenza, o delta, tra percentuale di fiduciosi - 33% - e percentuale di sfiduciati - 19% - è di 14 punti percentuali contro i 12 punti del 2005).

Rispetto al futuro dell'Italia, pur dominando ancora i pessimisti (42%), il numero di ottimisti (29%) cresce, riducendo il saldo a favore dei pessimisti da 23 punti percentuali a 13. Questo minor pessimismo potrebbe essere influenzato dal cambio di segno rispetto alla attese in merito alla situazione mondiale: se nel 2005 dominavano ancora i pessimisti (-1 di saldo), ora gli ottimisti sono in maggioranza (30% contro 19% di pessimisti). Ma la vera fonte di ottimismo sembra risiedere nelle aspettative riguardo al futuro economico dell'Europa; già nel 2005 gli ottimisti erano, seppur di poco (1 punto percentuale) più numerosi dei pessimisti. Ora la forbice si è allargata: a fronte di un 19% di pessimisti ci sono il doppio di ottimisti: sono il 38%.

La combinazione di tutti questi fattori fa sì che coloro che guardano il futuro con una certa fiducia passano in un anno dal 38% al 46%, mentre coloro che hanno aspettative negative scendono dal 44% al 36%; alla "finestra" rimane il 18% del campione, che non si attende grandi cambiamenti né in un verso né nell'altro. E' importante sottolineare come i pessimisti più negativi si riducano drasticamente dal 16% al 10% del 2006. Molti Italiani sembrano quindi vedere all'orizzonte dei miglioramenti, specie in una prospettiva europea.

Il risparmio

Gli ultimi anni hanno visto il ridursi della famiglie in grado di accumulare denaro e il progressivo incremento di quelle che si trovano in una situazione di equilibrio di bilancio (tanto guadagno, tanto spendo) e di quelle che sperimentano un deficit di bilancio. La situazione del 2006 segnala la costanza del numero di famiglie in grado di risparmiare (37%), unita ad un incremento delle famiglie in deficit di bilancio: nel corso dell'ultimo anno aumentano di 3 punti percentuali, attestandosi al 25% (circa il doppio rispetto al 2001, quando erano il 13%). In queste famiglie si registra un incremento di due punti percentuali tra coloro che hanno dovuto ridurre i propri risparmi accumulati (sono il 18%) e il costante, anche se lento, aumento del numero di famiglie che fanno ricorso a prestiti (7%), specie quelle che hanno sperimentato una riduzione del tenore di vita. Il restante 37% del campione ha consumato tutto il reddito; l'1% non ha risposto al quesito.

Vista in prospettiva, ad alcuni Italiani la situazione sembra presentare qualche spiraglio di uscita dal tunnel: aumentano coloro che prevedono di risparmiare di più nel prossimo anno (19% contro il 17% del 2005) e si registrano "lievi movimenti" nella percezione di miglioramento della propria situazione. Questo dato è confermato anche dall'indice Isae che è passato dal 103 del settembre 2005 al 110 del settembre 2006, ma che presenta, tuttavia, ancora decise oscillazioni da un mese all'altro (il trend è crescente, ma non in modo lineare: dopo una fase ascendente segue un riaggiustamento verso il basso prima della successiva ripresa).

Combinando l'andamento del risparmio nell'ultimo anno e le previsioni per quello futuro, si delineano sei gruppi di tendenza rispetto al risparmio: **Famiglie con trend positivo** - hanno risparmiato nell'ultimo anno e lo faranno di più o nella stessa misura anche nei prossimi 12 mesi: sono il 21%, 1 punto percentuale in più rispetto al 2005;

Famiglie in risalita - hanno speso tutto senza fare ricorso a risparmi/debiti, ma nei prossimi 12 mesi pensano di risparmiare di più: sono il 6%, costanti;

Famiglie che galleggiano - hanno speso tutto senza fare ricorso a risparmi/debiti e pensano che lo stesso avverrà nel prossimo anno o hanno fatto ricorso a risparmi/debiti ma pensano di risparmiare di più nei prossimi 12 mesi: sono il 20%, -1 punto percentuale;

Famiglie in discesa - sono riuscite a risparmiare, ma risparmiarono meno nei prossimi 12 mesi: sono il 14%, -1 punto percentuale;

Famiglie in crisi moderata - hanno consumato tutto il reddito e nei prossimi 12 mesi pensano di risparmiare meno: sono il 13%, -2 punti percentuali;

Famiglie in crisi grave - hanno fatto ricorso a risparmi/debiti e pensano che la situazione del prossimo anno sarà identica o si aggraverà: sono il 19%, +1 punto percentuale.

Dall'analisi dei gruppi si nota che per il 20% delle famiglie rimane una situazione decisamente pesante; invece tra i lievi movimenti positivi si segnala: una buona concentrazione di giovani fino a 44 anni tra coloro che sono "in risalita"; la crisi più grave si concentra invece tra i 65enni e oltre.

Nelle professioni direttive/imprenditoriali si trovano situazioni polarizzate: sono più numerosi coloro che si trovano in un trend positivo, ma ci sono anche famiglie che sperimentano un po' di crisi.

Tra gli impiegati e gli insegnanti la percentuale di coloro che sono in trend positivo pareggia quella di chi vive un trend negativo; gli operai sembrano "in risalita"; fra gli agricoltori e i lavoratori atipici prevalgono coloro che sono "in crisi moderata"; mentre i pensionati registrano una crisi molto più forte.

L'analisi per area geografica evidenzia che le famiglie con un trend positivo si concentrano nel Nord, anche se ne troviamo un certo numero "in crisi moderata" nel Nord-Ovest e "in discesa" nel Nord-Est. Nel Centro un buon numero di famiglie risulta "in risalita", mentre nel Sud si conferma la presenza delle situazioni più critiche.

Sembra regredire l'"ansia" di risparmiare registrata negli anni precedenti: cresce, infatti la percentuale di coloro che ritengono di dover risparmiare senza fare troppe rinunce (49% contro il 46% del 2005), mentre si riduce (dal 39% al 36% del 2006) il numero di coloro che non riescono a vivere tranquilli senza qualche risparmio.

L'investimento

La propensione ad investire non sembra avere fatto nuovi proseliti nel corso del 2006: sono rimasti praticamente sulle proprie posizio-

ni sia coloro che investono parte dei risparmi (34%) sia coloro che non lo fanno (61%). Tra l'altro il numero di persone che dichiara di possedere una qualche forma di investimento gestito o amministrato, anche in forma assicurativa, continua ad essere in calo, sia pur lieve (rispetto al 2005 scende di un punto percentuale il numero delle persone che dichiarano di avere investito nelle differenti forme di risparmio gestito/accumulato).

Già questo dato suggerisce come non ci sia un particolare affidamento rispetto al sistema finanziario. Inoltre l'impiego del risparmio in strumenti finanziari pare avere una funzione di ripiego, o strumentale, nella prospettiva di riuscire ad accedere a un investimento immobiliare. Questo risulta infatti come l'investimento ideale non solo per il 70% dell'intero campione, ma anche per il 62% dei possessori di azioni e/o di titoli di stato, e per il 57% degli investitori in fondi. La preferenza per l'investimento immobiliare sembra quindi essersi ripresa dal calo registrato nel 2005 (lo preferiva il 66% del campione), forse anche grazie ad un plafonamento degli incrementi dei prezzi degli immobili.

A fare le spese di questa ripresa dell'immobiliare sembrano essere soprattutto gli strumenti finanziari considerati più sicuri (oggi sono ritenuti l'investimento ottimale per il 10% degli intervistati contro il 15% del 2005). Al contrario gli strumenti finanziari più rischiosi mantengono le preferenze registrate anche lo scorso anno: li privilegiano il 5% del campione. E' da segnalare, comunque, che tra coloro che investono l'interesse per il rendimento è in continua crescita rispetto ad altre considerazioni: 39% nel 2004, 43% nel 2005, 50% nel 2006.

In ogni caso è presente – almeno nelle dichiarazioni – un evidente interesse degli intervistati a che il proprio risparmio rimanga nel Paese e finanzi attività nazionali (86%). Si registra inoltre un incremento di coloro che ritengono importante dare al proprio risparmio una finalità di sviluppo locale (15%) o nazionale (25%), piuttosto che privilegiare il mero rendimento; peraltro c'è poca fiducia sul fatto che tale sensibilità sia partecipata dagli altri concittadini (il 75% ritiene che agli Italiani interessi il mero rendimento, contro un 13% che ritiene che tengano in considerazione anche lo sviluppo dell'Italia).

Nuovi orizzonti per la tutela del risparmio

La maggior parte degli Italiani si sente poco esperta in argomenti finanziari (circa il 70%). E' da notare che rispetto al 2001 questo dato è in aumento di 12 punti (era il 58%): in particolare la categoria di Italiani che si sentono mediamente competenti si è decisamente svuotata a vantaggio delle classi di chi "si sente un principiante" (29% contro il 27% del 2001) oppure "uno che ne capisce poco o niente" (41% contro il 31% del 2001).

Riguardo al futuro le opinioni sono equamente divise tra chi ritiene che ci sia bisogno di maggiore conoscenza personale dei temi finanziari (47%, in prevalenza si tratta di persone che ritengono di possedere già una cultura finanziaria) e chi ritiene che la delega a professionisti sarà la via maestra (48%, specie tra coloro che reputano di avere attualmente una insufficiente cultura finanziaria).

E' da notare che nonostante la scarsa considerazione delle proprie capacità, un buon numero di cittadini continui a decidere da solo i propri investimenti: sono il 19% contro il 10% del 2001; oltre a questi, un altro 50% procede in totale autonomia dopo essersi solo consultato con qualcuno che ritiene più esperto. La propensione alla delega riguarda solo il 25% del campione. Incrociando queste informazioni con le altre dell'indagine, si evidenziano situazioni di una certa rischiosità per gli investimenti: l'11% degli intervistati, nonostante si riconosca impreparato, decide da solo; un altro 30% è comunque in una situazione di rischio moderato perché, riconoscendo un'assoluta impreparazione in materia, dopo un consulto decide senza alcun aiuto.

Non stupisce quindi che di fronte a varie possibilità d'investimento proposte dal direttore della propria banca, il 20% del campione (il 28% tra i più giovani e il 26% nel Sud Italia) tenda a scegliere quella che presenta il massimo rischio e il massimo rendimento; e al contempo un altro 9% preferirebbe tenersi i propri soldi "in tasca" anche rispetto alla prospettiva di un investimento sicuro, seppur a basso rendimento.

Il risparmio continua ad essere un elemento importante per gli Italiani: più di un terzo non vive tranquillo senza (36%), quasi la metà vuole risparmiare, ma senza fare troppe rinunce (49%), e sono molto po-

chi quelli che lo ritengono scarsamente utile o superato da assicurazioni e dalla propria capacità di accesso al credito. Più che uno strumento per realizzare i grandi progetti della vita (lo è per il 18%) il risparmio è ritenuto una valvola di sicurezza necessaria per affrontare situazioni particolari e momenti difficili (49%), oppure una garanzia per la vecchiaia (48%).

Il risparmio dunque è ritenuto importante anche per mantenere una sicurezza emotiva, e la sua adeguata tutela risulta essenziale per gli intervistati. I più ritengono che le tutele attuali, già insufficienti per l'oggi, saranno sempre meno efficaci nel prossimo futuro (51%); mentre una minoranza intravede segnali positivi (37%). Tra gli ottimisti troviamo i più benestanti e coloro che hanno visto migliorare la propria posizione nel corso dell'ultimo anno.

Cosa chiede il risparmiatore? Data la scarsa fiducia sia nelle proprie capacità di investitore sia nella "mano invisibile" del mercato quale fonte di auto-regolamentazione, gli intervistati chiedono norme e controlli severi (71%), anche a costo di scontarli con una minore efficienza e con minori rendimenti. Ciò è vero sia per il risparmiatore "basico" sia per quello che già si avventura sui prodotti finanziari; in particolare l'esigenza di regole e controlli è sentita dai possessori di quote di fondi. Solo il 22% del campione desidera condizioni e regole orientate a far sì che i mercati siano più liberi, meno vincolati, di modo che dall'investimento dei risparmi si possa trarre il maggior rendimento.

A questi timori si può ascrivere anche la generale diffidenza rispetto all'apertura delle "frontiere finanziarie": i più guardano le maggiori possibilità di operare all'estero e l'ingresso degli operatori stranieri in Italia quali possibili fonti di rischio a causa del ridursi delle possibilità di controllo. Questa valutazione non è però condivisa dai possessori di azioni e fondi, e neppure dai cittadini più benestanti, che invece vedono con favore queste nuove possibilità.

Se è vero che pochi – ma non pochissimi - si sentono informati rispetto al dibattito su nuove norme in materia di tutela del risparmio (23%, con una forte presenza nel Nord Est), la maggior parte dei risparmiatori avverte la necessità che si metta mano a nuove leggi e regolamenti in materia (56%). In particolare vengono invocate norme più severe contro chi raggira i risparmiatori (55% del campione) e so-

luzioni che stimolino la chiarezza e la trasparenza delle condizioni (43%). Il 30% chiede maggiori controlli sugli operatori; il 20% la possibilità di investire con una più chiara consapevolezza dei rischi; solo il 16% chiede che le nuove leggi determinino un mercato più dinamico, con una vera concorrenza.

Per quanto riguarda la regolamentazione del risparmio, per la maggior parte degli intervistati (43%) le massime responsabilità dovrebbe prendersela l'Europa; per il 40% l'Italia.

L' Europa

Abbiamo visto quanto sia cresciuto l'ottimismo circa il futuro economico dell'Europa, e il ruolo che molti Italiani paiono volere affidare all'Unione Europea per quanto riguarda la tutela dei loro risparmi. Il giudizio sull'Europa, seppur in generale positivo, non è però tutto "rose e fiori". Due Italiani su tre hanno fiducia nell'Unione Europea, anche se il dato è in lieve calo rispetto al passato (67% contro il 69% del 2005, ma il 64% del 2004). E' però importante sottolineare che il 23% degli intervistati dichiara che la propria fiducia sia diminuita nel corso dell'ultimo anno (nel 2004 erano il 21%), e solo il 10% afferma che sia aumentata (nel 2004 era il 16%).

L'elemento che suscita le valutazioni maggiormente ambivalenti è l'Euro: l'indagine dello scorso anno aveva evidenziato una sostanziale preferenza verso l'Euro rispetto alla Lira, segnalando che il cittadino del sistema Italia comprende che ci sono poche soluzioni alternative rispetto alla moneta unica. Però messo di fronte alle situazioni concrete il cittadino-consumatore si sente sfavorito dall'Euro. Il 43% ne è completamente insoddisfatto, il 29% ne è poco soddisfatto, il 19% ne è abbastanza soddisfatto, l'8% molto soddisfatto, l'1% non sa.

INTERVENTI

**INVESTIMENTI IN TECNOLOGIA E PERFORMANCE
DELLE BANCHE IN EUROPA***

INVESTMENT AND BANK PERFORMANCE IN EUROPEAN BANKING

Elena Beccalli

*Professore Associato di Economia degli intermediari finanziari,
Università degli Studi di Macerata*

*Visiting Fellow presso Accounting and Finance Department,
London School of Economics*

* *L'intervento è stato svolto al Convegno "Le banche regionali nello scenario competitivo della Nuova Europa", ACRI/ASSBANK, Genova 20-21 ottobre 2006.*

Il notevole interesse associato al tema degli investimenti in Information Technology (IT) delle banche deriva dal fatto che il settore bancario costituisce il più rilevante acquirente di IT, ed è largamente condiviso da accademici e operatori il fatto che l'IT abbia avuto, e continui ad avere, un impatto fondamentale nel ridisegnare le operazioni di back- e front-office. A ciò si aggiunga che l'analisi di tale tema si colloca in un momento di particolare interesse poiché sebbene gli studi empirici recenti suggeriscano che gli investimenti in tecnologia oggi – a differenza del passato - siano produttivi per gran parte dei settori, le stime relative al settore bancario statunitense continuano a evidenziare con chiarezza l'assenza di una relazione positiva tra produttività e investimenti in tecnologia nel periodo post 1995, confermando l'esistenza del cosiddetto "paradosso della produttività". Si è inoltre recentemente sviluppato un dibattito in merito al ruolo strategico degli investimenti in IT (tecnologia come una necessità strategica ovvero come un'opportunità strategica) che analogamente pare caratterizzato dall'incapacità di fornire una risposta conclusiva in merito alla possibilità di conseguire miglioramenti nella performance delle banche per il tramite di investimenti in IT.

Il presente contributo intende affrontare tali complesse problematiche con riferimento agli investimenti in IT delle banche europee. L'obiettivo è di indagare se ed in quale misura gli investimenti in hardware, software e servizi IT influenzino le performance delle banche, nonché di contribuire al dibattito sul ruolo strategico da attribuire a tali investimenti. I risultati dell'analisi empirica di breve periodo suggeriscono che l'impatto degli investimenti in IT su redditività ed efficienza di profitto della banche è negativo: ciò rappresenta una conferma di una sorta di paradosso della produttività. Ciononostante l'impatto delle diverse categorie di investimenti IT (hardware, software e servizi IT) sulla performance delle banche non è omogeneo. Da un lato, i servizi IT acquisiti da fornitori esterni (che in buona parte sono costituiti dai cosiddetti servizi in outsourcing) presentano un impatto positivo sulla redditività delle banche. Dall'altro lato, l'acquisizione di hardware e software presenta un impatto negativo sulle medesime misure di redditività.

L'introduzione dell'IT nelle banche europee negli ultimi anni novan-

ta pare sia orientata più alla realizzazione di un'efficiente adeguatezza operativa e di mercato che non al miglioramento della redditività. Diviene importante non solo razionalizzare la produzione abbassandone i costi unitari, ma anche produrre i prodotti o servizi appropriati nel tempo, nel modo e nel luogo in cui essi sono richiesti dal mercato. Si passa cioè da un impiego della tecnologia in base ad un paradigma della razionalizzazione dei processi produttivi ad un paradigma dell'adeguatezza operativa e di mercato. In tal senso si ritiene che la tecnologia rappresenti più una necessità strategica che non una variabile in grado di generare un vantaggio competitivo. L'adozione da parte delle banche di sistemi informativi sempre più costosi si qualifica quindi come una componente strutturale della competizione nel settore. In sostanza tali investimenti in tecnologia sembrano configurarsi sempre più come un requisito all'entrata nel settore, piuttosto che come elementi di differenziazione alla base del vantaggio competitivo.

PAROLE CHIAVE: BANCHE COMMERCIALI • INFORMATION TECHNOLOGY • EFFICIENZA OPERATIVA DI COSTO E DI PROFITTO • ANALISI COMPARATIVA • EUROPA

The study of Information Technology (IT) in banking is an important issue because banks are the main spenders on new technology and it is widely accepted that technological developments have had a major impact on re-shaping banks front- and back-office operations. However, there still remains some doubt as to whether the massive spending on IT by banks has positively influenced performance or productivity in the sector. In fact there is some evidence that the so-called productivity paradox still exists in U.S. banking – where IT appears to have had a negative impact on bank productivity. Also a recent debate has emerged emphasising the strategic role to attribute to IT investments (IT as a strategic necessity vs. a strategic opportunity) that also appears to have inconclusive views as to whether significant IT spending really boosts bank performance. This paper seeks to address these issues in relation to the IT investments in European banking. The aim is to investigate whether IT investments in hardware, software and other IT services have influen-

ced bank performance, and to contribute to the strategic debate on IT spending. The empirical evidence shows little relationship between total IT investment and improved bank profitability or efficiency indicating the existence of a profitability paradox, despite banks being major investors in IT. However, the impact of different types of IT investment (hardware, software and services) on banks' performance is heterogeneous. Investment in IT services from external providers (consulting services, implementation services, training and education, support services) appears to have a positive influence on accounting profits and profit efficiency, while the acquisition of hardware and software seems to reduce banks' performance.

The introduction of IT into European banking in the latter part of the nineties does not seem to have been geared towards improving short-term profitability but rather towards achieving operational and market adequacy. It becomes important not only to rationalise production by lowering unit costs but also to produce products and services when, how and where the market requires. In this way there is a shift from the use of technology in keeping with a paradigm involving the rationalisation of productive processes to the use of technology in accordance with a paradigm privileging operational adequacy and the market. Thus, it seems that generally technology represents a strategic necessity as opposed to a variable capable of generating a competitive advantage over the short term. The adoption by the banks of information systems that are more and more expensive seems to be a structural component of the form of competition that exists in the industry.

KEYWORDS: COMMERCIAL BANKS • INFORMATION TECHNOLOGY • COST AND PROFIT EFFICIENCY • CROSS-COUNTRY ANALYSIS • EUROPE

1. Premessa

Nell'affrontare il complesso tema che mi è stato affidato in questo convegno sono mosso dalla convinzione che gli investimenti in *Information Technology* (IT) non sempre siano sinonimo di *performance* positive misurabili, almeno nelle banche. Il notevole interes-

se associato al tema in oggetto deriva dal fatto che il settore bancario costituisce il più rilevante acquirente di IT, ed è largamente condiviso da accademici e operatori il fatto che l'IT abbia avuto, e continui ad avere, un impatto fondamentale nel ridisegnare le operazioni di *back- e front-office*.

A ciò si aggiunga che l'analisi di tale tema si colloca in un momento di particolare interesse poiché sebbene gli studi empirici recenti suggeriscano che gli investimenti in tecnologia oggi – a differenza del passato – siano produttivi per gran parte dei settori, le stime relative al settore bancario statunitense continuano a evidenziare con chiarezza l'assenza di una relazione positiva tra produttività e investimenti in tecnologia nel periodo *post* 1995, confermando l'esistenza di una sorta di “paradosso della produttività” per ricorrere alla formulazione originariamente proposta nel 1987 dal Nobel Robert Solow. Per altro verso, nonostante il paradosso della produttività sia un fenomeno internazionale, tutto il dibattito in materia è stato riferito alla sola economia americana: non vi è, per quanto si conosce, alcun altro studio in merito per il settore bancario europeo.

In questo quadro mi è sembrato utile ordinare l'esposizione dando primaria rilevanza alla consistenza degli investimenti in IT e alle loro componenti in ottica comparativa per i vari settori bancari europei con riferimento al periodo 1995-2005 (nonché ad alcuni dati previsionali per gli anni 2006-2007). Cercherò poi di proporre una metodologia scientificamente rigorosa in grado di isolare gli effetti degli investimenti in IT sulla performance delle banche (da ciò consegue a fini di confrontabilità il riferimento ad un periodo di osservazione 1995-2001 analogo a quello assunto negli studi recenti condotti in materia per il settore americano). L'interesse si sposterà poi sulla verifica empirica della citata relazione tra investimenti IT e performance.

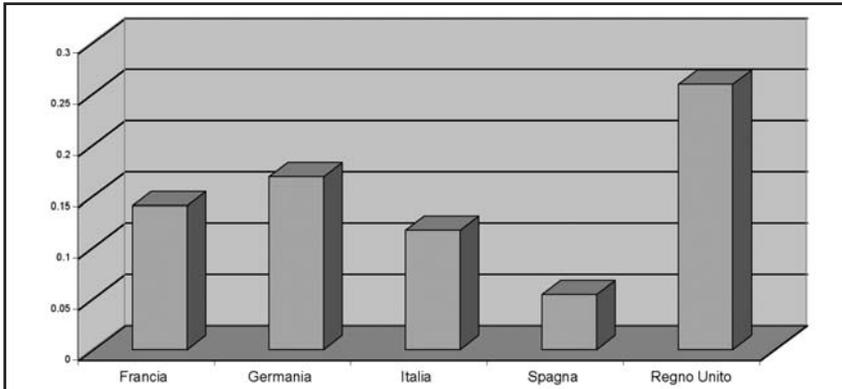
Argomenterò infine degli obiettivi tipicamente assegnati a tali investimenti, riconducibili primariamente al conseguimento di miglioramenti della qualità da un lato, e alla razionalizzazione del processo gestionale e di controllo dall'altro. Obiettivo il primo ancora da realizzare a livello di tutti i sistemi bancari europei, cui si contrappone il secondo già perseguito in alcuni sistemi (inglese e francese in particolare).

2. Gli investimenti in IT delle banche europee

Ora, la verifica del paradosso della produttività per le banche risulta ancor più interessante poiché questo è un settore tipicamente considerato ad alta intensità tecnologica. I dati lo indicano chiaramente: le banche, infatti, rappresentano il settore con la quota di investimenti in tecnologia più elevata con riferimento all'economia statunitense (Council of Economic Advisors, 2001); un livello analogo di rilevanza si ravvisa per il settore bancario europeo a partire dalla seconda metà degli anni novanta (European Information Technology Observatory, EITO, 1996-2005). In particolare, l'ammontare totale degli investimenti IT nelle banche dell'Unione Europea è più che raddoppiato tra il 1995 e il 2005 (da 21.871 a 54.290 miliardi di dollari statunitensi) in base alle elaborazioni di International Data Corporation (Financial Insights - IDC, 2006). Si noti peraltro che, nonostante un *trend* di continua crescita, l'aumento negli investimenti IT è avvenuto a tassi più sostenuti nel periodo 1995-2001 che non negli anni 2002-2005. Un ulteriore contenimento dei tassi di crescita degli investimenti IT delle banche europee è previsto per il biennio 2006-2007, con un totale investimenti IT che aumenterà del 10% nel 2007 rispetto al 2005.

Differenze nella rilevanza del fenomeno sono, peraltro, evidenti tra i diversi Paesi, come indicato nel Grafico 1: il Regno Unito è il settore bancario con la quota di investimenti IT più elevata (25,92% degli investimenti IT delle banche europee nel 2005), mentre la Spagna è il paese con l'ammontare più basso (5,36%). I sistemi bancari francese e tedesco incidono rispettivamente per il 14,82% e il 16,43% dell'ammontare totale degli investimenti IT delle banche europee, mentre la quota del sistema bancario italiano si attesta all'11,65% nel 2005 (una quota di incidenza quella italiana che è andata peraltro decrescendo negli ultimi anni).

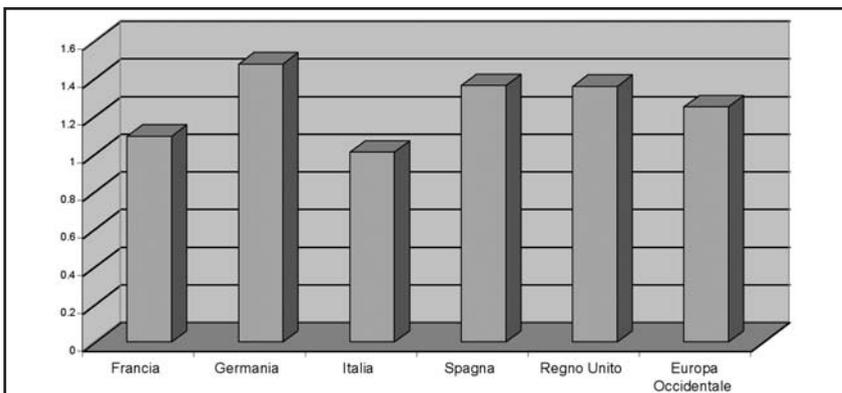
Grafico 1 - Quote nazionali investimenti IT nelle banche su totale UE (2005)



Fonte: Elaborazioni su dati Financial Insights - IDC (2006).

Come si evince dal Grafico 2, nel periodo tra il 1995 ed il 2005, a fronte di un incremento medio negli investimenti IT per l'intero sistema bancario europeo del 124,91%, l'incremento più consistente si è registrato nelle banche tedesche (+147,64%), il più contenuto nelle banche italiane (+100,73%).

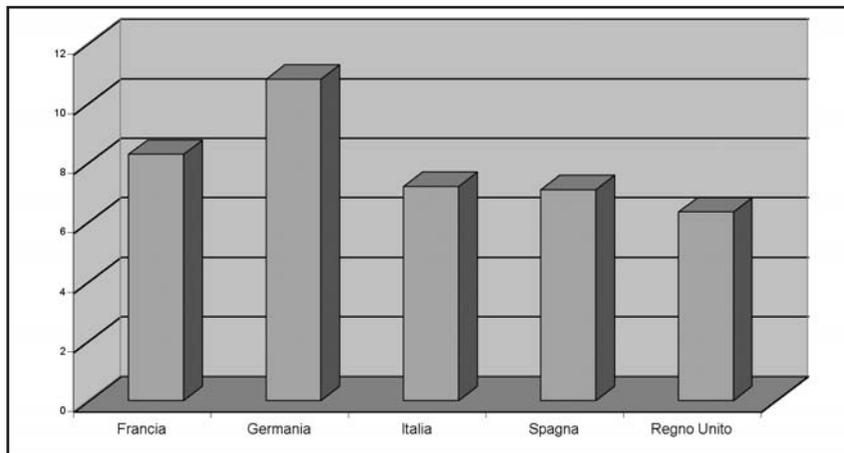
Grafico 2 - Incremento percentuale investimenti IT nelle banche (1995-2005)



Fonte: Elaborazioni su dati Financial Insights - IDC (2006).

Una precisazione fondamentale in merito alle misure degli investimenti in IT è che non esiste per le banche europee alcun obbligo di pubblicazione nei bilanci di informazioni in merito agli investimenti in IT (ed ai relativi costi). Di conseguenza, nei bilanci il grado di informativa sul fenomeno IT è limitato, poco dettagliato e non uniforme. La *disclosure* esistente è, infatti, in gran parte di tipo volontario. Ne discende che le uniche fonti di dati in proposito sono le organizzazioni, come International Data Corporation (IDC) e Convenzione Interbancaria per i Problemi dell'Automazione (CIPA) che forniscono – la prima commercialmente a livello internazionale, la seconda istituzionalmente a livello italiano - delle *proxies* per gli investimenti in IT. In particolare, IDC esprime gli investimenti in IT in termini di valori reali stimati, calcolati sulla base del prezzo pagato ai venditori di tecnologia, includendo il *channel mark-up* (Financial Insights - IDC, 2006).

Per meglio puntualizzare il legame tra investimenti in tecnologia e caratteristiche strutturali del settore bancario, si stimano anche i cosiddetti indici IT, come tradizionalmente proposti nella letteratura per esaminare la relazione tra investimenti in tecnologia e performance. Le grandezze generalmente impiegate si riferiscono alla dimensione aziendale, e si qualificano in: numero dei dipendenti, capitale proprio, margine di intermediazione, costi totali e costi operativi. In particolare, come evidenziato nel grafico 3, con riferimento agli investimenti in IT rispetto ai costi operativi di periodo in ciascun settore bancario europeo nel periodo 1995-2001, si osserva che nel 2001 per la banca media italiana gli investimenti in IT hanno rappresentato il 7,2% dei costi operativi totali (nel 2005 ne costituiscono ben l'11,9% in base ad elaborazioni CIPA), mentre per il settore bancario francese, spagnolo ed inglese hanno contato rispettivamente per l'8,2%, 7,1% e 6,3%. Nel 2000 le banche tedesche hanno speso una proporzione ben più alta degli altri paesi europei (10,8%), peraltro nel 1999 tale proporzione è stata pari al 6,8%. Le banche inglesi riportano l'incidenza più bassa degli investimenti in IT sui costi operativi totali (5,33%). Con riferimento al trend nel periodo 1995-2005, preme sottolineare il considerevole aumento registrato nel 1999 in gran parte dei settori bancari europei, le cui ragioni sono da ricondurre primariamente alla preparazione delle rettifiche richieste dall'anno 2000 (Y2K) e dall'adozione della moneta unica europea (Euro).

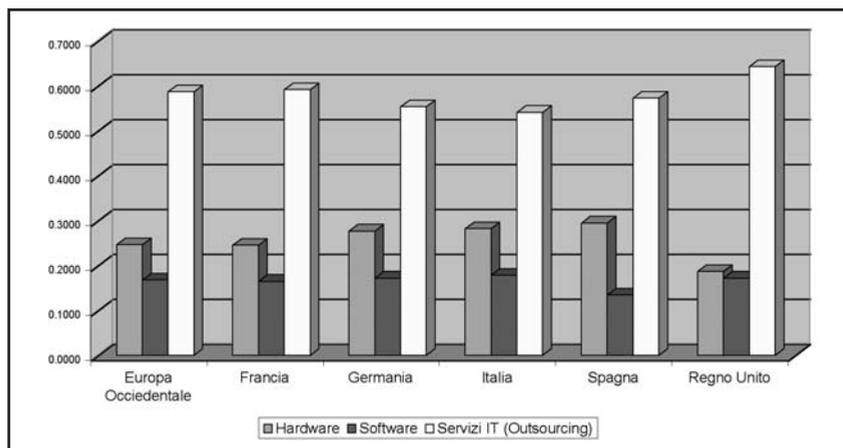
Grafico 3 - Investimenti IT su costi operativi nelle banche in Europa (2001)

Fonte: Elaborazioni su dati Financial Insights - IDC (2006).

L'esistenza di svariate componenti della grandezza investimenti IT rende inappropriato il solo riferimento ad essi quali entità monolitica, e richiede di esplicitare la natura delle componenti degli investimenti IT che concorrono alla creazione di valore nelle banche. Sotto questo profilo tre sono le categorie qui di seguito analizzate: Hardware, Software e Servizi IT (servizi di consulenza, servizi di implementazione ed installazione, addestramento e formazione, servizi di supporto). Dalla disaggregazione della misura totale di investimenti IT nelle tre componenti, si osserva che nel 2005 in media gli investimenti delle banche europee (rapportati al valore totale degli investimenti in IT) si sono attestati al 24,60% per hardware, al 16,75% per software e al 58,65% per i servizi IT. Come riportato nel grafico 4, dal peso delle tre componenti nel settore bancario dei diversi paesi europei si evince che le banche del Regno Unito allocano la più elevata proporzione di risorse ai servizi IT sul totale degli investimenti a livello europeo (64,2% nel 2005 a fronte di un 55,67% nel 2001) e la più bassa agli investimenti in hardware (18,64% nel 2005 contro 26,50% nel 2001). Una situazione speculare si riscontra invece nelle banche italiane che hanno tradizionalmente investito meno in servizi

IT (54,06% nel 2005) e più in hardware (28,14%). È interessante notare che l'allocazione delle risorse delle banche francesi e tedesche presenta gli stessi tratti riscontrati rispettivamente per il Regno Unito e l'Italia. L'allocazione posta in essere dalle banche spagnole presenta invece valori particolarmente elevati per l'acquisto di hardware (29,43% nel 2005) cui si contrappongono valori molto bassi per la componente software (13,37%). Il trend nel periodo 1995-2005 mostra chiaramente un aumento delle risorse dedicate ai servizi IT (dal 49,79% nel 2001 al 58,65% nel 2005) ed una riduzione degli investimenti in hardware (dal 33,86% nel 2001 al 24,6% nel 2005); l'ammontare investito in software è rimasto invece sostanzialmente stabile. Tale tendenza risulta particolarmente marcata per le banche operanti nel Regno Unito.

Grafico 4 - Categorie investimenti IT (2005)



Fonte: Elaborazioni su dati Financial Insights - IDC (2006).

3. La performance di breve periodo degli investimenti in IT

Ma le banche sono veramente in grado di utilizzare la tecnologia al fine di trarre un vantaggio competitivo e di realizzare performance migliori? Di seguito verrà condotto, per quanto si conosce, il primo

tentativo sistematico di analizzare, sulla base di dati empirici, gli investimenti tecnologici in tutte le loro componenti posti in essere dalle banche in Europa (si rimanda in proposito all'analisi condotta in Beccalli, 2005). Posto che la tecnologia porta ad innervare tutte le aree di gestione della banca, emerge la difficoltà di enucleare il rapporto costi/benefici da riferire a determinate aree di risultato in concomitanza di specifici investimenti in IT ad esse correlabili. In sostanza, pare opportuno stimare l'impatto economico della tecnologia sull'intera realtà aziendale. Per quantificare la relazione tra investimenti in tecnologia e performance sono stati chiamati in causa metodi diversi da quelli tradizionalmente impiegati. Si tratta della specificazione sia delle tradizionali misure contabili di efficienza finanziaria (quali la redditività del capitale proprio - *ROE* e la redditività dell'attivo - *ROA*), sia di una misura globale di efficienza operativa, le cosiddette *X-efficiencies* (in altre parole la distanza della posizione di equilibrio di ciascuna banca dalla frontiera operativa ottimale). Le *X-efficiencies* consentono, infatti, di cogliere ritardi, errori e incertezze del processo decisionale, cioè di misurare la capacità del *management* di minimizzare i costi (efficienza operativa di costo) o di massimizzare i profitti (efficienza operativa di profitto). Sono, cioè, grandezze che consentono di cogliere la misura in cui la tecnologia impatta sulla produttività operativa. In particolare si intende rispondere alle seguenti domande: Nel breve periodo (tenendo conto di un *lag* temporale di uno/due anni tra l'effettuazione dell'investimento e l'osservazione di variazioni nella performance), quanto un investimento in IT incide sulla redditività della banca? Quanto sull'efficienza di profitto? Quanto sui costi? Prendendo invece in considerazione il medio-lungo periodo, quanto un investimento in IT incide sulla struttura di costo?

I risultati dell'analisi empirica di breve periodo – riportati nella Tabella 1 - suggeriscono che l'impatto degli investimenti in IT sulla performance delle banche è negativo sul lato dell'efficienza operativa di profitto: le *X-efficiencies* di profitto non migliorano aumentando gli investimenti in IT. Ciò rappresenta una conferma del paradosso della produttività, o meglio di una forma di paradosso della redditività. Preme sottolineare che tali risultati rimangono validi anche quando si prendano in considerazione la dimensione delle banche, e

la rischiosità del loro attivo. Si noti a margine che la relazione tra investimenti IT e tradizionali misure finanziarie di redditività (ROA e ROE) non risulta invece altrettanto chiara. Si individua infatti un'associazione negativa ma non statisticamente significativa tra misure contabili di redditività ed investimenti IT. Tale risultato, in linea con quanto emerso in studi precedenti, indica la superiorità della specificazione basata sull'efficienza operativa adottata nella presente analisi.

Tab. 1 - Relazione tra investimenti IT (su costi operativi) e lagged performance

<i>Variabile dipendente</i>	<i>ROA</i>	<i>ROE</i>	<i>Efficienza di profitto</i>	<i>Efficienza di costo</i>
Costante β_0	-0,0028 (0,005)	0,0377 (0,087)	0,248*** (0,044)	0,666** (0,13)
$\beta_j = \ln(\text{IT}/\text{CO})$	-0,0026 (0,002)	-0,0193 (0,028)	-0,0843*** (0,014)	0,0022*** (0,041)
R	0,328	0,144	0,782	0,011
R ²	0,108	0,021	0,611	0
Adj. R ²	0,069	-0,022	0,594	-0,043

IT/CO = Totale investimenti IT/Costi operativi.
 *, **, *** indicano rispettivamente significatività statistica al 10%, 5% e 1%. Standard deviation in (). Lag temporale di 2 anni tra l'effettuazione dell'investimento IT e la misurazione della performance.

Fonte: Elaborazioni proprie.

Il potere esplicativo del modello riferito all'efficienza di profitto – misura della bontà di adattamento della funzione stimata ai dati - è molto più alto del valore tradizionalmente evidenziato negli studi precedenti ove sono state impiegate misure contabili di redditività. Ciò suggerisce che gli investimenti in IT non sono riflessi nelle misure contabili di redditività (ROE e ROA) nella stessa misura in cui ciò avviene con riguardo alle stime di efficienza di profitto. Anche sotto questo profilo pare estremamente appropriata la scelta di utilizzare le *profit X-efficiencies* come misura di performance: la verifica empirica accoglie

le argomentazioni in merito alla superiorità di tale misura – in termini di capacità di cogliere i cosiddetti *IT impacts* associati agli investimenti in tecnologia, tipicamente espressi in termini di miglioramenti nella qualità, nella rapidità e flessibilità di consegna, nel *time-to-market* dei servizi alla clientela - rispetto alle tradizionali grandezze contabili.

Spostando l'attenzione dai ricavi ai costi delle banche, il paradosso della produttività non risulta essere confermato con altrettanta chiarezza. Nel breve periodo l'impatto degli investimenti IT sull'efficienza di costo non è univoco e omogeneo per tutti i sistemi bancari analizzati. È, infatti, positivo solo in Francia e nel Regno Unito (e evidenzia quindi l'avvenuta riduzione di costi per il tramite degli investimenti in IT); è, invece, negativo in Germania e Italia (sistemi quindi ove l'obiettivo di riduzione dei costi mediante gli investimenti in tecnologia non è ancora stato conseguito). È plausibile che miglioramenti nell'efficienza per effetto dei progressivi investimenti IT richiedano l'accumulazione di competenze, periodi di apprendimento e adattamento, oltre che il raggiungimento di una massa critica degli stessi; il che non è presumibilmente avvenuto nella stessa misura in tutti i sistemi bancari europei. Rileva infine il ruolo determinante delle società di consulenza nel definire l'intensità degli investimenti in IT e la composizione del portafoglio IT: data la natura tecnica delle decisioni in oggetto, la forza contrattuale delle stesse società di consulenza risulta infatti estremamente elevata.

4. L'eterogenea performance di hardware, software e servizi IT

Allorquando il totale degli investimenti IT sia disaggregato nelle sue componenti (hardware, software e servizi IT), come indicato nella Tabella 2, si osserva che l'impatto di ogni categoria sulle tradizionali misure finanziarie di redditività (ROA e ROE) e sull'efficienza di profitto non è omogeneo. Da un lato, i servizi IT acquisiti da fornitori esterni (che in buona parte sono costituiti dai cosiddetti servizi in *outsourcing*) presentano un impatto positivo sulla redditività delle banche. Dall'altro lato, l'acquisizione di hardware e software presenta un impatto negativo sulle medesime misure di redditività. Ciò suggerisce che le opportunità associate all'acquisizione di hardware e software possano talvolta essere sfruttate pienamente soprattutto se adeguatamente associate all'acqui-

zione di servizi IT. Tale risultato, estremamente rilevante dal punto di vista strategico nella gestione degli investimenti IT di una banca, implica la possibilità di ottenere miglioramenti anche sul lato redditività della banca mediante l'incremento delle risorse destinate a servizi IT. Tale scelta di privilegiare il canale servizi IT per l'informatizzazione dell'attività bancaria segue peraltro la scelta già da tempo sperimentata – con successo – dalle banche britanniche (si rimanda in proposito alle considerazioni iniziali sull'ammontare delle risorse destinate alle componenti degli investimenti IT). Un'altra osservazione che emerge dai risultati relativi al diverso impatto sulla performance delle varie componenti IT è che i servizi in outsourcing possano produrre benefici in termini di redditività più immediati rispetto agli investimenti in hardware e software, che spesso richiedono periodi superiori ai due anni per generare benefici tangibili.

Tab. 2 - Relazione tra investimenti in IT (su costi operativi) e lagged performance

<i>Variabile dipendente</i>	<i>Efficienza di profitto</i>	<i>ROE</i>
Costante β_0	0,147 (0.068)	-0,235 (0.094)
$\beta_{j1} = \ln(Ha/CO)$	-0.124*** (0.03)	-0.127** (0.042)
$\beta_{j2} = \ln(So/CO)$	-0.032* (0.053)	-0.298*** (0.074)
$\beta_{j3} = \ln(Se/CO)$	0.0037* (0.06)	0.437*** (0.083)
R	0,834	0,736
R ²	0,695	0,542
Adj. R ²	0,66	0,489

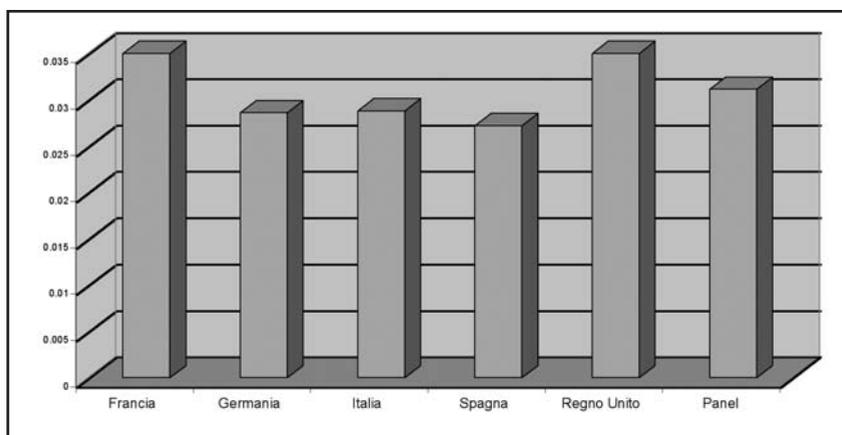
Ha/CO = Hardware/Costi Operativi; So/CO = Software/Costi Operativi; Se/CO = Servizi IT/Costi Operativi.
 *, **, *** indicano rispettivamente significatività statistica al 10%, 5% e 1%. Standard deviation in (). Lag temporale di 2 anni tra l'effettuazione dell'investimento IT e la misurazione della performance.

Fonte: Elaborazioni proprie su dati di bilancio.

5. L'impatto positivo del cambiamento tecnologico

Per quanto riguarda il lungo periodo, si osserva che il cambiamento tecnologico (espresso per il tramite della variabile tempo, e quindi inevitabilmente inficiato nella sua misurazione dai limiti concettuali della stessa) ha avuto un contributo positivo nei vari sistemi bancari europei, determinando una riduzione dei costi reali di produzione di circa il 3,1% annuo. L'impatto del cambiamento tecnologico sulla sistematica riduzione dei costi delle banche europee è aumentato nel tempo, da -2,54% nel 1993 a -3,91% nel 2000. Come si evince dal grafico 5, il Regno Unito e la Francia sono i due sistemi che hanno sperimentato le riduzioni maggiori, nell'ordine del 3,5% annuo, mentre la Spagna si è attestata al di sotto della media di settore. Inoltre va notato che in due paesi - Italia e Regno Unito - le banche di maggiori dimensioni mostrano livelli di cambiamento tecnologico decrescenti rispetto a quelle di dimensioni minori. Il risultato può essere interpretato, alla luce degli effetti sugli investimenti in tecnologia, come una conseguenza delle operazioni d'integrazione dei grandi gruppi bancari.

Grafico 5 - Riduzione dei costi nelle banche nel medio-lungo periodo



Fonte: Elaborazioni proprie.

6. Gli obiettivi degli investimenti in IT

Dall'evidenza empirica presentata emerge la necessità di identificare gli obiettivi tipicamente perseguiti dalle banche per mezzo degli investimenti in IT. In merito si riscontra che l'aumento di tali investimenti registrato dalle banche europee nella seconda metà degli anni novanta si associa, come ben compendiatore nel database New Cronos ove sono raccolti i risultati dell'analisi qualitativa condotta in materia da Eurostat (2000) riportati nella Tabella 3, a: 1) Miglioramenti nella qualità attraverso la gestione dell'informazione sul cliente (*customer information management*) e l'automazione dei canali di vendita; 2) *Business management* e razionalizzazione del processo interno di gestione e controllo. Il primo obiettivo, ritenuto fondante per le banche europee nell'adozione di IT, assume un rilievo di gran lunga superiore in due settori bancari nazionali: Regno Unito (96% dei rispondenti) e Germania (88%); per contro, è di minor rilievo in Francia (ove solo il 56% dei rispondenti associa agli investimenti in tecnologia il conseguimento di miglioramenti nella qualità). Tale obiettivo si sostanzia non tanto nella realizzazione di innovazioni di prodotto, quanto piuttosto in miglioramenti nella presentazione e nella distribuzione dei prodotti, *time-to-market*, aumenti nella flessibilità di utilizzo di prodotti e servizi. Tutto ciò si dovrebbe tradurre in miglioramenti di efficienza di profitto. Data l'evidenza empirica che vede invece un impatto negativo degli investimenti IT sull'efficienza di profitto, non pare che gli investimenti in IT realizzati in tale ambito (primariamente *Customer Relationship Management* e *e-banking*) siano ancora stati in grado di raggiungere l'obiettivo in questione. Si noti che il mancato raggiungimento di tale obiettivo è riscontrabile nella totalità dei sistemi bancari europei. Al contrario, gli investimenti in IT volti a perseguire obiettivi legati a *business management* e razionalizzazione del processo interno (quali *Decision Support System*, DDS; *Executive Information Systems*, EIS; *Enterprise Resource Planning*, ERP) sono primariamente intesi alla riduzione dei costi. Data l'evidenza empirica presentata pare di poter affermare che tali investimenti abbiano già sostanzialmente consentito alle banche inglesi e francesi il perseguimento dell'obiettivo di riduzione dei costi, non altrettanto è possibile dire per le banche italiane.

	<i>UE</i>		<i>Francia</i>		<i>Germania</i>		<i>Regno Unito</i>	
	<i>N.</i>	<i>Ratio</i>	<i>N.</i>	<i>Ratio</i>	<i>N.</i>	<i>Ratio</i>	<i>N.</i>	<i>Ratio</i>
Totale banche con investimenti IT	8462	1	772	0,0912	3680	0,4349	1953	0,2308
<i>Obiettivi</i>								
1. Miglioramenti nella qualità di prodotti o servizi	6924	0,8182	429	0,5557	3244	0,8815	1871	0,958
2. Miglioramenti nella produzione o nella flessibilità del processo interno di business	3881	0,4586	225	0,2915	2442	0,6636	453	0,232
3. Apertura di nuovi mercati o incremento della quota di mercato	3890	0,4597	316	0,4093	1360	0,3696	1259	0,6446
4. Ampliamento della gamma di prodotti e servizi	3679	0,4348	426	0,5518	1834	0,4984	499	0,2555
5. Riduzione del costo del lavoro	3451	0,4078	226	0,2927	1708	0,4641	1009	0,5166
6. Adempimento di norme regolamentari e standard	2007	0,2372	182	0,2358	694	0,1886	757	0,3876
7. Sostituzione di prodotti o servizi obsoleti	1577	0,1864	159	0,206	638	0,1734	256	0,1311
8. Riduzione del consumo di materiali	641	0,0758	86	0,1114	357	0,097	122	0,0625

Fonte: Eurostat (2000).

7. Osservazioni conclusive

In sostanza pare di poter argomentare che l'introduzione dell'IT nelle banche europee (in particolare anglosassoni) negli ultimi anni novanta

sia orientata più alla realizzazione di un'efficiente adeguatezza operativa e di mercato che non al miglioramento della redditività. Diviene importante non solo razionalizzare la produzione abbassandone i costi unitari, ma anche produrre i prodotti o servizi appropriati nel tempo, nel modo e nel luogo in cui essi sono richiesti dal mercato. Si passa cioè da un impiego della tecnologia in base ad un paradigma della razionalizzazione dei processi produttivi ad un paradigma dell'adeguatezza operativa e di mercato. In tal senso si ritiene che la tecnologia rappresenti più una necessità strategica che non una variabile in grado di generare un vantaggio competitivo. L'adozione da parte delle banche di sistemi informativi sempre più costosi si qualifica quindi come una componente strutturale della competizione nel settore. In sostanza tali investimenti in tecnologia sembrano configurarsi sempre più come un requisito all'entrata nel settore, piuttosto che come elementi di differenziazione alla base del vantaggio competitivo.

In sintesi, al potenziamento della dotazione informatica sono associabili risparmi di costo nel medio-lungo periodo. Nel breve termine, invece, sembra che gli investimenti in tecnologia siano in grado di incidere maggiormente sui costi piuttosto che sui ricavi bancari. Una serie di fattori ostacolano la traduzione delle innovazioni tecnologiche in redditività: la massa critica sui nuovi canali; le abitudini dei clienti; il mantenimento di varie strutture dedicate ai vari segmenti di clientela; le competenze professionali e di formazione. L'efficienza sul lato dei ricavi degli investimenti IT, quindi, sembra essere paradossalmente assente nel presente e tuttavia auspicabile nel futuro.

Riferimenti bibliografici

Beccalli, E.: 2005, *Investimenti in tecnologia e performance nelle banche in Europa*, Bancaria Editrice, Rome.

Council of Economic Advisors: 2001, 'The annual report of the council of economic advisors', *The Economics of the President*, U.S. Government Printing Office, Washington, D.C.

European Information Technology Observatory, EITO: 1996-2005, *European Information Technology Observatory*, 1996-2005, Frankfurt.

Eurostat: 2000, 'Survey on Innovation in EU enterprises', New Cronos Database, Statistical Office of the European Communities, Economics and Social Data Service (ESDS) Online, Brussels.

Financial Insights - IDC: 2006, *Investments in Hardware, Packaged Software and IT Services in Western Countries (1995-2006)*, IDC, Milan.

**IL RUOLO DEI SERVIZI NELLA GESTIONE DELLE BANCHE
REGIONALI: TENDENZE ATTUALI E PROSPETTIVE***

*THE ROLE OF SERVICES IN THE MANAGEMENT OF REGIONAL
BANKS: CURRENT TRENDS AND OUTLOOK*

Francesco Cesarini – Paola Lorenzetti

*Dipartimento di Scienze dell'Economia e della Gestione Aziendale
Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano*

*Department of Economics and Business Administration Sciences
Catholic University of Sacred Heart of Milan*

* Il presente elaborato è frutto del lavoro congiunto di Francesco Cesarini e di Paola Lorenzetti, dottore di ricerca in Mercati e Intermediari Finanziari presso l'Università Cattolica del Sacro Cuore, alla quale vanno attribuiti, oltre che la costruzione delle tabelle e dei grafici, i paragrafi 2-3 e l'Appendice. Abbiamo naturalmente beneficiato degli scambi di idee avuti con gli altri membri del gruppo di lavoro e con i componenti del focus group, che qui vogliamo ringraziare vivamente.

L'intervento è stato svolto al Convegno "Le banche regionali nello scenario competitivo della Nuova Europa", ACRI/ASSBANK, Genova 20-21 ottobre 2006.

Il lavoro illustra lo sviluppo dei servizi bancari al dettaglio nel quadriennio 2001-2004 e, anche sulla base di informazioni ottenute tramite questionario, ne prospetta le possibili linee evolutive per le banche regionali italiane. A tal fine si analizzano le caratteristiche economiche e i driver di sviluppo dei servizi di pagamento, da un lato, e dei servizi di asset management, dall'altro e si approfondiscono le determinanti della scelta tra produzione diretta, outsourcing e formule di produzione consortile che ogni banca regionale deve compiere. Si sottolinea da ultimo che il mercato dei servizi retail presenta ancora in Italia significative possibilità di crescita, specie per le banche capaci di operare in modo innovativo.

PAROLE CHIAVE: SERVIZI BANCARI • BANCHE REGIONALI • SERVIZI DI PAGAMENTO AL DETTAGLIO • OUTSOURCING

The paper presents the development of the main retail banking services in the Italian market in the period 2001-2004 and tries to outline their future evolutionary trends also on the basis of the replies to a questionnaire given by a sample of regional banks. It analyzes the main economic aspects and the growth drivers both of retail payment services and of asset management services and scrutinizes the determinants of the choice that each bank must make among direct production, outright outsourcing and production via consortiums. It concludes that the market for some retail services offers significant growth opportunities especially to regional banks which are sufficiently innovative.

KEY WORDS: BANKING SERVICES • REGIONAL BANKS • RETAIL BANKING • PAYMENT SERVICES • OUTSOURCING.

1. Introduzione

La scelta compiuta da ASSBANK e da ACRI di affrontare in questo convegno annuale il tema dei servizi bancari con particolare riguardo a quelli destinati alla clientela *retail* può essere ricondotta a due motivazioni principali:

- 1) svolgere una riflessione sulla particolare natura economica di tali servizi e sul loro ruolo attuale e prospettico nella gestione della banca;
- 2) cercare di valutare in che modo e sotto quali forme l'evoluzione dei servizi bancari presenti caratteristiche peculiari e distintive nelle banche regionali rispetto ai grandi gruppi nazionali e internazionali anche per trarne eventuali suggerimenti operativi e strategici.

A tal fine, secondo un piano di ricerca organico, che ha voluto far tesoro dell'esperienza del management delle banche associate, il gruppo di lavoro di cui noi facciamo parte ha raccolto e analizzato dati di bilancio per il quadriennio 2001-2004, ha costruito un database originale per cinque gruppi di banche, ha somministrato ai capi-azienda delle banche ASSBANK e ACRI un esteso e, per quanto possibile, approfondito questionario ed infine si è avvalso della collaborazione di due distinti focus-group, composti da direttori generali di banche regionali, con i quali sono stati approfonditi – separatamente per i servizi di asset management e per quelli cosiddetti *IT-based* – i primi risultati emersi e le problematiche attinenti alla crescita dei due gruppi anzidetti di servizi. Abbiamo invece deliberatamente escluso dal nostro già ampio campo di indagine i servizi di banca-assicurazione, quelli attinenti alla previdenza integrativa e, come si è già accennato, i servizi specificamente rivolti alle grandi imprese.

2. Aspetti metodologici

Conviene anzitutto presentare sia i principali aspetti metodologici seguiti nella ricerca sia una breve rassegna delle indicazioni fornite dalla recente letteratura ufficiale circa il tasso di crescita e l'attuale dimensione dei servizi nelle banche italiane, nel loro complesso; dati – possiamo aggiungere – che hanno suggerito l'opportunità di approfondire il tema per il caso delle banche regionali.

L'analisi empirica si riferisce ad un campione di 137 banche selezionate in base alla dimensione o all'appartenenza ad una categoria. Si

distinguono infatti:

- le banche grandi/maggiori con un totale attivo superiore a 20 miliardi di euro
- le banche Associate ASSBANK
- le banche Associate ACRI
- le banche Popolari
- le altre banche, come categoria residuale e piuttosto eterogenea.

Il campione è rappresentativo di oltre il 95% del sistema in termini di totale attivo. L'analisi dei dati è stata condotta per i cinque *clusters* su una serie storica di quattro anni (2001-2004): la scelta di interrompere l'analisi al 2004 è stata una scelta obbligata perché l'entrata in vigore dei nuovi principi contabili non avrebbe reso comparabili i dati di bilancio del 2005 con quelli degli anni precedenti.

La verifica empirica si è basata su dati di bilancio consolidati forniti dall'ABI; la scelta di utilizzare dati di bilancio consolidati anziché individuali è stata dettata dalla necessità di tenere in considerazione la redditività delle società prodotte, specialmente con riferimento al comparto dell'*asset management*.

Per quanto attiene all'analisi dei dati di bilancio considerati in questo nostro primo commento sull'andamento dei ricavi da servizi, va precisato che le elaborazioni degli aggregati espressi in valore assoluto (ad esempio le commissioni nette) sono state eseguite sulla base di campionamenti chiusi in modo da assicurarne la confrontabilità nel tempo, mentre le analisi degli indicatori (ad esempio ricavi da servizi/margine di intermediazione) sono state effettuate sulla base di campioni aperti. I dati *outlier* sono stati trattati secondo la metodologia nota come "winsorizzazione" secondo la quale, ipotizzando che ciascuna variabile si distribuisca secondo una normale, i dati della coda di sinistra (negativi) sono stati "tagliati" al primo percentile¹.

Prima di commentare gli aspetti quantitativi e qualitativi emersi dalla nostra analisi, di carattere generale e introduttivo, vorremmo bre-

¹) Cosiddetta "winsorizzazione del primo tipo".

vemente dar conto dell'evoluzione intervenuta nei ricavi da servizi negli anni precedenti e nel periodo successivo al quadriennio da noi considerato.

Come è noto, sin dall'ultimo scorcio degli anni Novanta si era manifestata una crescita significativa dei ricavi da servizi che avrebbe potuto consentire alle banche italiane di allinearsi ai principali *competitors* europei. È noto altresì che a partire dal 2001 tale tendenza ha subito un'inversione soprattutto in conseguenza dello scoppio della bolla speculativa della Borsa e del rallentamento dell'economia. Nel 2005 la redditività operativa delle banche italiane è cresciuta, beneficiando dell'espansione dei fondi intermediati, del positivo andamento dei mercati finanziari e della moderata dinamica dei costi. Secondo i dati di Banca d'Italia del 2005 (*Relazione annuale 2005, Roma, pag. 244*) i ricavi netti da servizi nel 2005 sono cresciuti dell'11,2%, contro il 6,5% nel 2004. I due terzi della crescita sono spiegati dall'espansione dei proventi derivanti dalla distribuzione di servizi assicurativi e di gestione patrimoniale di terzi. I ricavi riconducibili alla gestione del risparmio sono cresciuti nello stesso anno del 9,1%, mentre le commissioni percepite a fronte di servizi di incasso e pagamento sono aumentate a un ritmo contenuto (2,7%). I proventi netti dell'attività di negoziazione di titoli e altri valori di proprietà si sono ridotti del 48,6% per effetto delle perdite sui derivati, in particolare quelli sui tassi di interesse. Il margine di intermediazione, escludendo i dividendi, è cresciuto del 6,1%.

Il Rapporto sul sistema bancario italiano dell'ABI (2006) ha evidenziato nel 2005, per un campione di 52 banche, una crescita dei ricavi da servizi pari al 10% e una flessione del margine di intermediazione sul totale attivo di 24 *basis point* rispetto al 2004.

3. I principali risultati dell'analisi empirica

Dai dati sopra richiamati appare indubbio che l'offerta di servizi bancari abbia segnato una accelerazione negli ultimi anni sotto la spinta, da un lato, della rapida compressione degli *spreads* sulle operazioni di impiego e, dall'altro, della maggior sofisticazione finanziaria della clientela riconducibile alla moltiplicazione degli strumenti e alla

integrazione/internazionalizzazione dei mercati².

Richiamiamo ora l'attenzione sul campione di banche analizzato dal gruppo di ricerca e su alcune essenziali tabelle che evidenziano per il periodo 2001-2004 rispettivamente:

- 1) l'andamento a valori assoluti dei ricavi da servizi (Tab. 1);
- 2) l'evoluzione delle commissioni nette complessive (Tab. 2);
- 3) la composizione delle commissioni attive (Grafico 1) per i cinque campioni chiusi di banche ed inoltre, per gli stessi campioni, su alcuni selezionati indicatori tradizionali dell'importanza dei servizi;
- 4) margine di interesse/margine di intermediazione (Grafico n. 2);
- 5) ricavi da servizi/margine di intermediazione (Grafico n. 3).

L'aggregato dei ricavi da servizi è composto dalle commissioni nette (commissioni attive al netto di quelle passive), dai profitti/perdite da operazioni finanziarie e dagli altri proventi di gestione al netto dei relativi oneri.

Il calcolo dell'aggregato è stato effettuato seguendo le indicazioni riscontrate in letteratura (cfr. *Locatelli, I riflessi del ciclo economico sull'attività delle banche: i ricavi da servizi, ASSBB, 2001*) e nelle analisi dell'ABI.

Per altri indicatori di carattere analitico rimandiamo all'Appendice.

Con riferimento all'insieme dei ricavi da servizi (Tabella n. 1), per la maggior parte dei campioni si può rilevare una certa crescita, pur non lineare nel tempo, dei valori assoluti, ma anche una grande variabilità tra una banca e l'altra all'interno dello stesso campione, evidenziata dalla grande distanza tra media e mediana e dall'ampiezza del campo di variazione.

Come ci si poteva attendere, il gruppo delle banche grandi domina largamente gli altri, ma presenta un tasso di crescita tutto sommato contenuto. Le banche ASSBANK e le banche ACRI segnano una crescita di pari valore assoluto, maggiore di quella registrata dalle banche popolari.

²⁾ Si noti peraltro che alcune punte raggiunte, specie dai grandi gruppi bancari, nei ricavi da servizi sono attribuibili a servizi, talora *una tantum*, svolti a favore delle imprese, che non abbiamo preso specificamente in considerazione nell'ambito della nostra ricerca.

Tab. 1 – Ricavi da servizi delle banche italiane nel periodo 2001-2004
(dati in migliaia di euro)

<i>Gruppo Banche Grandi</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	22.354.107	20.818.021	23.535.405	24.119.894
Media	1.596.722	1.601.386	1.681.100	1.722.850
Mediana	1.057.997	989.434	1.037.078	1.080.369
Min	353.000	343.543	28.359	7.939
Max	4.939.736	4.971.594	5.377.088	5.174.583
<i>Gruppo Banche ASSBANK</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	1.691.416	2.148.669	1.637.480	2.148.638
Media	120.815	143.245	109.165	143.243
Mediana	18.004	19.415	20.733	22.129
Min	3.428	3.466	2.654	3.695
Max	524.172	534.987	556.473	580.458
<i>Gruppo Banche ACRI</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	1.313.029	1.370.566	1.560.311	1.711.835
Media	54.710	52.714	65.013	81.516
Mediana	28.321	25.417	35.235	38.986
Min	4.811	6.781	7.120	7.530
Max	334.266	332.048	372.602	461.287
<i>Gruppo Banche Popolari</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	1.492.135	1.615.467	1.605.053	1.721.593
Media	71.054	85.025	89.170	95.644
Mediana	38.135	50.108	57.888	59.910
Min	12.002	14.294	15.893	16.697
Max	198.711	238.822	350.863	382.679
<i>Gruppo Altre Banche</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	2.001.632	2.846.501	2.880.006	3.687.874
Media	285.947	284.650	320.001	368.787
Mediana	25.503	54.264	66.898	89.492
Min	291	377	563	460
Max	1.656.785	1.800.869	1.871.376	2.500.597

Tab. 2 – Commissioni nette delle banche italiane nel periodo 2001-2004
(dati in migliaia di euro)

<i>Gruppo Banche Grandi</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	17.331.747	16.035.883	17.231.371	17.435.151
Media	1.155.450	1.233.529	1.148.758	1.245.368
Mediana	557.393	699.124	695.470	769.813
Min	241.042	261.768	6.975	6.816
Max	3.730.628	3.335.000	3.331.000	3.447.000
<i>Gruppo Banche ASSBANK</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	1.139.501	1.373.409	1.117.611	1.569.040
Media	81.393	91.561	74.507	104.603
Mediana	13.504	13.869	16.120	19.134
Min	2.883	2.563	1.079	1.070
Max	401.604	386.906	372.973	400.928
<i>Gruppo Banche ACRI</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	823.499	851.323	914.261	1.004.165
Media	37.432	38.697	41.557	47.817
Mediana	19.866	21.112	22.319	24.366
Min	2.180	4.727	4.709	4.772
Max	240.652	230.220	248.354	285.619
<i>Gruppo Banche Popolari</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	739.151	977.853	974.012	1.061.212
Media	46.197	54.325	54.112	58.956
Mediana	36.713	36.708	34.524	40.514
Min	8.880	9.681	9.638	10.064
Max	133.029	145.826	183.215	184.588
<i>Gruppo Altre Banche</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	462.862	604.016	207.110	546.615
Media	51.429	60.402	23.012	60.735
Mediana	7.240	17.104	13.076	11.412
Min	-	-	-	4.497
Max	394.753	416.006	65.113	364.761

La Tabella n. 2 mostra l'andamento delle commissioni nette per i cinque campioni di banche: ad eccezione delle banche ACRI e delle banche popolari che hanno mostrato un andamento costantemente crescente nel quadriennio, gli altri gruppi di banche hanno registrato oscillazioni dell'aggregato, pur su un trend di crescita.

Il Grafico n. 1 ci permette di ottenere una visuale d'insieme delle modifiche intervenute nella composizione del totale delle commissioni attive nel periodo considerato per il campione chiuso complessivo.

Due ci sembrano i fenomeni più evidenti:

- a) la sensibile contrazione (di 3,8 punti percentuali: da 44,22 a 41,4%) delle commissioni attive ottenute dai servizi di gestione, intermediazione e consulenza;
- b) la crescita, per converso, pressappoco di pari misura (3,4 punti percentuali: da 15,39 a 18,72%) dell'incidenza percentuale delle commissioni attive derivanti da servizi di incasso e pagamento.

Le altre categorie di commissioni – tra cui quelle attive su garanzie rilasciate appartengono, ad evidenza, all'area dell'intermediazione creditizia – sono rimaste stazionarie come incidenza sul totale. In particolare non hanno manifestato spostamenti le commissioni attive su altri servizi (la seconda categoria in ordine di importanza), che comprende essenzialmente i servizi di bancassicurazione, le provvigioni *a latere* della istruttoria e della concessione del credito, ed altre minori non facilmente identificabili.

Il Grafico 2 mostra l'andamento dell'indicatore “margine di interesse/margine di intermediazione” rappresentativo della incidenza dell'attività creditizia sulla complessiva attività di intermediazione svolta dalle banche.

Grafico 1 – Composizione delle commissioni attive (2001-2004)

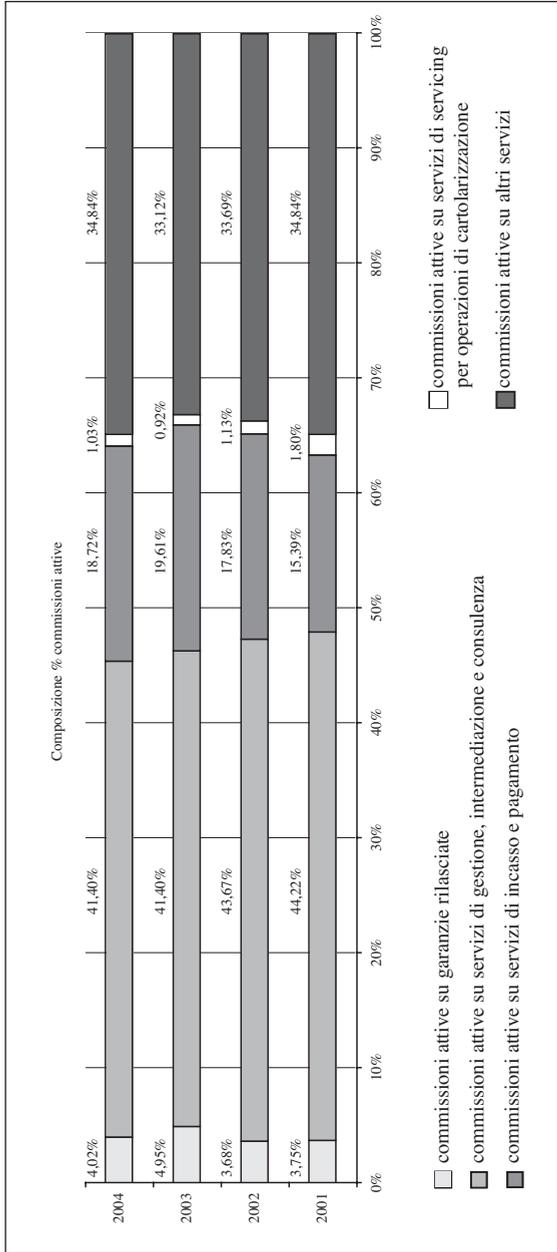


Grafico 2 – Indicatore “Margine di interesse/margine di intermediazione” (2001-2004)

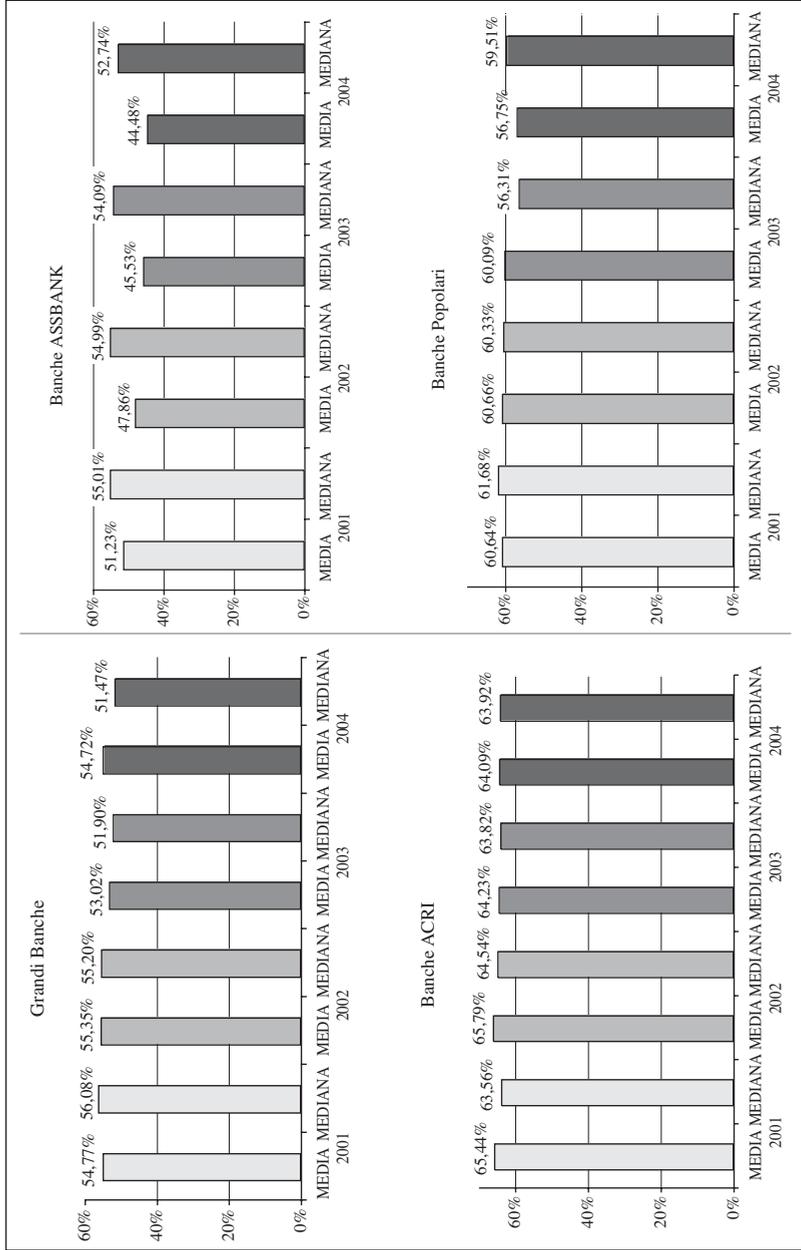
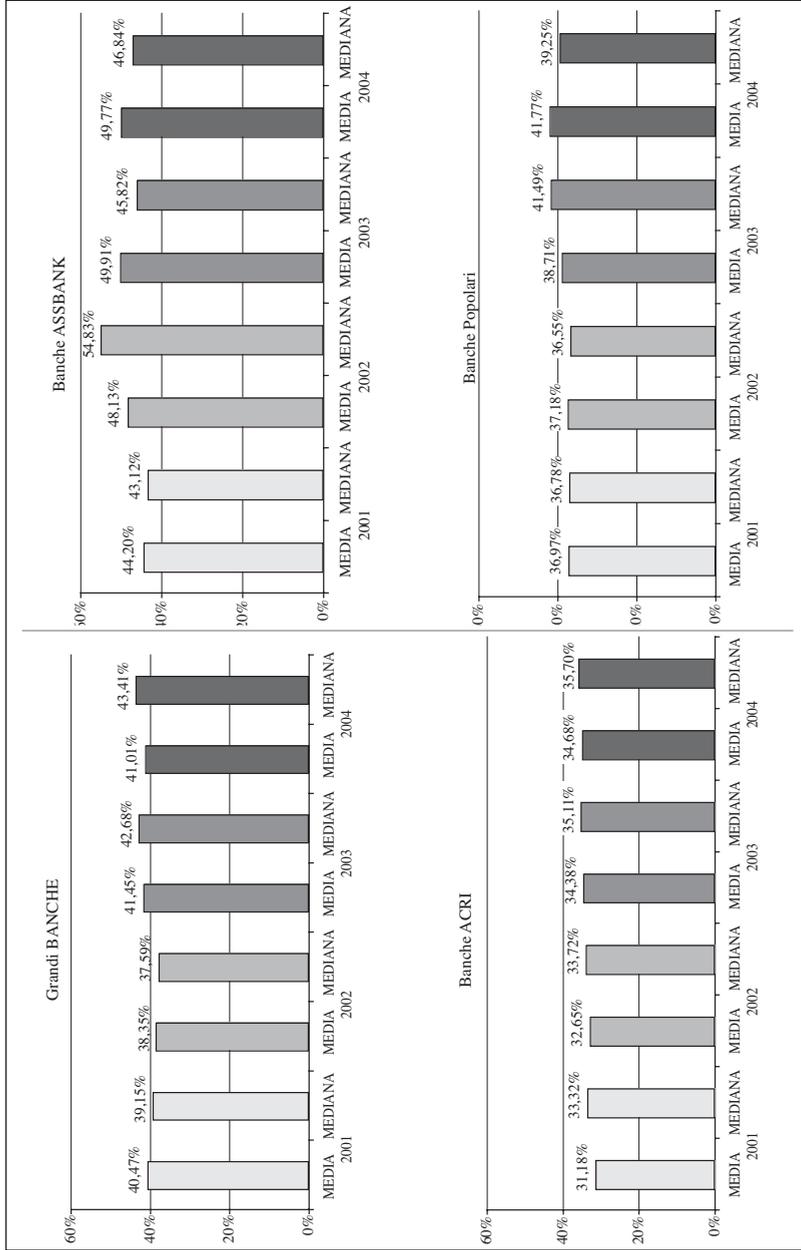


Grafico 3 – Indicatore “Ricavi da servizi/margine intermediazione” (2001-2004)



Il Grafico 3 presenta l'andamento dei ricavi da servizi rispetto al margine di intermediazione. Secondo tale indicatore, tradizionalmente utilizzato nelle analisi teoriche e nella prassi, mediamente l'incidenza dei ricavi da servizi rispetto al margine di intermediazione per il gruppo delle banche ASSBANK è superiore a quella delle altre categorie e oscilla intorno al 50%; si osserva poi un trend costantemente crescente per le banche ACRI (sino a circa il 35%), a differenza di quello fatto registrare dalle grandi banche e dalle banche popolari.

4. Le determinanti dei ricavi da servizi

È opportuno a questo punto richiamare gli elementi essenziali dei servizi *retail* che ne connotano le differenze rispetto all'intermediazione creditizia vera e propria e che ne possono costituire i *drivers* di sviluppo oppure, al contrario, elementi di relativa intrinseca debolezza, specie se considerati dall'angolo di visuale di una banca regionale.

Si insiste spesso sul carattere immateriale dei servizi bancari, ma non sembra questo il punto decisivo. Vorremmo invece porre l'accento sul fatto che l'introduzione di un servizio *retail* richiede sempre un'attività di *research & development* ed una struttura organizzativa *ad hoc* piuttosto dispendiosa, che comporta la disponibilità di tecnologie idonee, la scrittura di particolari programmi informatici per l'erogazione e il controllo, la preparazione del personale addetto alla vendita eventualmente necessario, un'attività di comunicazione intensa e capillare, e via dicendo.

Un nuovo servizio richiede, in altri termini, un investimento specifico più o meno importante che deve auspicabilmente trovare giustificazione in un volume di operazioni sufficientemente elevato e prolungato nel tempo; quest'ultima condizione non può affatto darsi per scontata dal momento che il vantaggio offerto dall'innovazione dura quasi sempre lo spazio di un mattino, per la rapidità con cui essa viene imitata dalle banche concorrenti.

Le economie di scala sono dunque un fattore rilevante, forse più rilevante che nei servizi creditizi in senso stretto in cui l'amplia-

mento della gamma di strumenti offerti non richiede significativi investimenti e può fare perciò più facilmente affidamento su economie di produzione congiunta.

Non è solo la concorrenza che può rendere *ex post* incoerenti pur attenti *budget* costi-benefici predisposti per un determinato servizio, ma sono anche i comportamenti e le attitudini dei clienti i quali potrebbero, ad esempio, tardare a familiarizzarsi con servizi o con modalità di distribuzione di nuova concezione. Non va nemmeno trascurato il rischio – palesato anche da interventi recenti – che la convenienza dell’offerta di un servizio venga *ex-post* ridotta o annullata quando la mano pubblica imponga prezzi fissi antieconomici o addirittura la gratuità di un certo servizio o definisca eccessivi oneri aggiuntivi (ad esempio di tipo informativo o di regolamentazione) a carico della banca. Ed è addirittura possibile che il ruolo della banca venga minimizzato o escluso per servizi che essa già offre: si pensi alla recente imposizione a diverse categorie di operatori economici dell’obbligo di pagare le imposte direttamente *on-line* dal proprio conto corrente: innovazione per altri versi condivisibile, ma che probabilmente finirà con il sottrarre alla banca la commissione a suo tempo pattuita col Tesoro e la disponibilità dei relativi fondi per un certo numero di giorni.

Un altro aspetto che contraddistingue in generale i servizi bancari *retail* e si ricollega al loro già ricordato carattere di massa può essere indicato nel “rischio di esecuzione”, che presenta la stessa centralità che nell’intermediazione propriamente detta ha il rischio di credito: evidentemente non con un costo del medesimo ordine di grandezza, ma come elemento che può condizionare sensibilmente il cliente *retail* in ordine alla scelta della banca cui rivolgersi. Non sembra infatti fuori luogo sottolineare che per molti clienti la precisione, l’efficienza e la tempestività con cui una banca svolge i servizi richiesti sono elementi assai più facilmente percepibili e valutabili – e rispetto ai quali essi sono pronti a reagire – che non la qualità del suo portafoglio crediti o il suo grado di patrimonializzazione, quasi sempre dai più del tutto sconosciuti e di fatto considerati irrilevanti. Un’indicazione in tal senso può esser tratta dalla perdita di clientela che taluni gruppi bancari hanno subito, a quanto si dice, in occasione di accorpamenti che hanno causato diffusi

disservizi originati da una non piena preventiva armonizzazione delle procedure amministrative e delle piattaforme tecnologiche delle banche coinvolte.

Il rischio di esecuzione può così considerarsi un'importante manifestazione del più generale rischio di reputazione che è risultato particolarmente evidente negli scorsi anni, come un nutrito contenzioso ampiamente testimonia, nel caso dei servizi di intermediazione mobiliare e di alcune forme di *asset management*.

Passando ad esaminare le caratteristiche differenziali che possono considerarsi in linea di massima positive, ne vanno ricordate due piuttosto importanti. In primo luogo l'espletamento dei servizi di norma non richiede *funding*, ma anzi talora procura alla banca risorse aggiuntive a basso costo, come avviene abbastanza spesso nell'*asset management*. In secondo luogo i servizi, se confrontati con gli impieghi, assorbono una minore dose di patrimonio di vigilanza, essendo quest'ultimo computato a fronte del solo rischio operativo. Ciò comporta un duplice vantaggio: da un lato, la banca economizza una risorsa – il capitale, appunto – che è tendenzialmente scarsa e costosa ed il cui utilizzo essa cerca perciò di minimizzare; dall'altro, essa migliora, *ceteris paribus*, i propri indicatori di redditività o per lo meno quelli più diffusi che vengono calcolati con riferimento all'*equity* o agli *assets* complessivi. In altri termini, quanto più alta è l'entità dei ricavi da servizi, tanto migliore, a parità di capitale e di *assets*, risulta il ROE e il ROA della banca stessa.

Un'altra caratteristica positiva che può comparativamente essere attribuita ai servizi è la circostanza che in alcuni casi, e per il vero sempre più frequentemente, essi possono essere disegnati con procedure e strumenti *labor saving*, che pongono a carico dello stesso utilizzatore gli adempimenti e le operazioni necessarie per usufruirne. Esempi significativi di procedure *self service* possono essere individuati, come è noto, nei servizi offerti *on line* o tramite *call centers* dotati di risponditore automatico oppure anche nei versamenti di contanti e di assegni che il cliente può effettuare in autonomia presso gli ATM abilitati a tale funzione.

In letteratura si tende a dare una certa enfasi alla capacità dei servizi di agire come fattore di diversificazione dell'attività della banca e quindi anche di stabilizzazione nel tempo della sua redditività. Ta-

le tesi contiene certamente un nocciolo di verità, ma non sembra del tutto convincente.

Infatti è molto probabile che un gruppo di importanti tipi di servizio – quelli attinenti ad incassi e pagamenti – si muovano sostanzialmente in sintonia con il ciclo economico e quindi crescano o rallentino in funzione del Prodotto Interno Lordo o di alcune sue componenti. Stando così le cose, il loro andamento assomiglia a quello del ciclo del credito che a sua volta, al netto di *leads and lags* temporali, è influenzato dalle oscillazioni delle principali grandezze economiche e in particolare degli investimenti fissi e del livello di scorte desiderato. Non vi sono quindi, a nostro parere, vere e proprie rilevanti compensazioni tra i flussi di margine di interesse e le commissioni nette da servizi di pagamento.

Meno marcato appare invece *prima facie* il collegamento con il ciclo economico dell'altro grande gruppo di servizi – intermediazione mobiliare e *asset management* – che appare invece influenzato dall'andamento della Borsa che in certa misura dipende, almeno nel lungo termine, dal livello del tasso di interesse e dalle prospettive di crescita dei flussi di cassa delle imprese e, nel breve periodo, dal manifestarsi di tensioni speculative. Sono davvero in pochi, ad esempio, a dubitare che lo straordinario *essor* registrato dai ricavi bancari da servizi di negoziazione e di *asset management* a cavallo del 2000 e la loro successiva contrazione siano in larga misura riconducibili alla crescita e poi allo scoppio della bolla speculativa riconlegabile alla cosiddetta *new economy* e al prevalere di fenomeni di "esuberanza irrazionale".

5. Le scelte delle banche regionali in ordine alle modalità di offerta dei servizi

Passando a toccare più da vicino il tema dei servizi *retail* nelle banche regionali – e, più in generale, in quelle al di sotto di una certa soglia dimensionale – vorremmo, seppur un po' scolasticamente, ricordare che essi possono ricondursi ad una o più delle seguenti fattispecie:

- 1) produzione diretta, come accade tipicamente per i servizi di incasso e pagamento tradizionali che sono strettamente intercon-

- nessi con l'esercizio delle funzioni di raccolta e di impiego di fondi; del tutto equivalente è la produzione tramite società *ad hoc* direttamente controllate;
- 2) acquisto presso un produttore indipendente: possiamo pensare, ad esempio, a talune carte di credito a diffusa circolazione internazionale;
 - 3) acquisto *captive* presso società specializzate facenti parte del medesimo gruppo al quale appartiene la banca: è il caso, assai frequente, dei servizi di intermediazione mobiliare e di *asset management*;
 - 4) acquisto da una società specializzata partecipata e gestita in comune da un piccolo numero di banche; soluzione che non va peraltro confusa con quella delle società "consortili" di un tempo che, dopo aver adempiuto egregiamente a compiti di supporto delle banche appartenenti ad una medesima categoria, sono poi diventate, per così dire, vittime della più accesa concorrenza tra le banche socie e sono finite sotto il controllo di un gruppo.

Senza soffermarci analiticamente sui pro e sui contro delle singole soluzioni – che peraltro possono benissimo coesistere nell'ambito della stessa banca se applicate a servizi di diversa natura – vorremmo limitarci ad osservare che, scegliendo l'acquisto (casi sub 2 e sub 3), la banca diventa evidentemente un semplice canale di distribuzione del servizio, e ne percepisce le relative commissioni in misura tendenzialmente proporzionale all'attività svolta, ma senza poter in generale condizionare o adattare alle sue esigenze le caratteristiche del servizio. Se l'acquisto avviene presso una società del gruppo (caso sub 3), la capacità della banca di influenzare la struttura del servizio può in una certa misura migliorare e può soprattutto accrescersi la sua forza contrattuale nel negoziare le condizioni economiche alle quali effettuare la distribuzione del servizio.

La produzione diretta (caso 1), per contro, assicura il miglior controllo delle caratteristiche e dello sviluppo del servizio, facilita la politica di *pricing* e il *cross selling* e consente di cogliere tutti i flussi di ritorno economico derivanti tanto dalla produzione quanto dalla distribuzione del servizio.

Appunto per meglio affrontare il problema delle economie di scala la

soluzione sub 4) – società “consortile” o forse meglio, società “comune” a un piccolo gruppo di banche – meriterebbe, a nostro avviso, di essere accuratamente approfondita con l’avvertenza di introdurre meccanismi giuridici e di mercato, che evitino, per quanto possibile, gli inconvenienti che hanno fatto tramontare la formula e l’esperienza delle società consortili vere e proprie.

Nella nostra ricerca abbiamo etichettato – e in certa misura semplificato – il vecchio problema del *make or buy* come scelta tra produzione diretta (o *insourcing*) e *outsourcing*, talora indicato colloquialmente come “vendita di prodotti di terzi”.

Alla domanda del questionario volta ad accertare se la banca avesse scelto appunto di vendere prodotti di terzi, l’81% dei 37 rispondenti ha dato indicazione affermativa ed un ulteriore 11% ha riferito di considerare probabile l’adozione di tale scelta nel triennio 2006-2008. Si tratta di risposte abbastanza scontate, date le dimensioni e le caratteristiche delle banche interpellate.

Più interessanti ci sono invece apparse le risposte in merito ai *drivers* della scelta dell’*outsourcing* dei servizi, che vengono indicati nell’ordine, ma con quasi pari frequenza, nei vantaggi organizzativi, nella (migliore) qualità dell’offerta e nelle economie di scala. A quanto sembra, le banche intervistate, con riferimento ai servizi intesi in senso generale, collegano la preferibilità di soluzioni esterne – e quindi la scelta di operare soltanto nella distribuzione – alla maggiore semplicità tecnico-organizzativa e alle difficoltà di realizzare in via autonoma servizi suscettibili di reggere il confronto, in termini di costo e di capacità di attrazione, con quelli offerti da produttori specializzati. Il fatto che i servizi siano prodotti da società consortili a cui la banca partecipa è considerato motivazione rilevante della decisione *outsourcing/insourcing* nel 37,5% delle risposte e, nella medesima percentuale, motivazione di importanza marginale, mentre a tale fatto non viene attribuito peso alcuno nel rimanente quarto delle risposte.

6. I risultati del questionario

Alcune domande del questionario avevano lo scopo di sondare l’opinione delle banche associate ad ASSBANK e ACRI sia in ordine al

tasso di crescita medio atteso dei ricavi da servizi nel triennio 2006-2008 sia in merito all'andamento previsto, nel medesimo periodo, dal rapporto "ricavi netti da servizi su margine di intermediazione".

Questa seconda domanda – alla quale 24 interpellati su 38 hanno risposto che tale rapporto tenderà a salire e 12 che rimarrà costante – è in effetti di assai difficile interpretazione: un po' per una certa genericità della sua formulazione (non abbiamo precisato che intendevamo riferirci soltanto ai servizi *retail*), ma soprattutto perché al compilatore è stato di fatto chiesto di stimare simultaneamente due future grandezze economiche di non facile previsione; e di farlo proprio in una fase (luglio 2006) in cui si assisteva ad una ripresa della domanda di impieghi e veniva confermata la tendenza al rialzo dei tassi di interesse. Le risposte denotano comunque, a nostro avviso, un'aspettativa piuttosto ottimistica in ordine alla crescita del ruolo dei servizi nella gestione bancaria, aspettativa che del resto appare confermata dalle risposte alla successiva domanda. In maggioranza (21 risposte su 38) esse collocano infatti il tasso di crescita medio annuo atteso dei ricavi da servizi nel triennio considerato in un *range* 5-10% e in 5 casi nell'intervallo 10-20% contro un forse più realistico *range* 0-5%, indicato da 12 rispondenti.

Quale che sia l'interpretazione più attendibile da attribuire alle risposte suindicate, ci sembra di poter osservare che un sostenuto tasso di crescita dei ricavi da servizi dipenderà dal contemporaneo verificarsi di due eventi che in prima approssimazione appaiono tra loro poco compatibili: una forte crescita della quantità di servizi assorbita dalla clientela che si accompagni ad un andamento dei prezzi stabile o caratterizzato da una flessione modesta.

Sulla previsione di un andamento molto positivo delle quantità possiamo largamente concordare con riferimento ai servizi di incasso e pagamento e, più in generale, ai servizi *IT-based* che, come accennato, hanno già segnato una crescita sostenuta e potrebbero abbastanza facilmente resistere alla concorrenza portata da Bancoposta. Non dobbiamo peraltro trascurare che si tratta di servizi già abbastanza poveri dal punto di vista commissionale. È quindi probabile che per la banca in futuro i vantaggi derivino prevalentemente dal lato dei costi per effetto delle economie di scala ottenibili da un più intenso utilizzo delle infrastrutture dedicate ai servizi stessi.

Pur rinviando per maggiori approfondimenti alle relazioni dei colleghi che hanno specificamente approfondito il tema, dobbiamo dire che non ci sentiamo di sottoscrivere una visione molto ottimistica per quanto riguarda la crescita dei ricavi derivanti dall'altra grande componente dei servizi *retail* esaminata dal gruppo di ricerca. Non che si dubiti che gli *assets under management* complessivi e i servizi relativi all'intermediazione mobiliare possano ritornare a crescere in modo sostenuto (anche se l'impatto della nuova aliquota di tassazione degli strumenti finanziari è ancora tutto da valutare). Vorremmo piuttosto sottolineare che la concorrenza, accentuatasi anche a seguito dell'ingresso in forze di operatori esteri nella *securities industry* del nostro paese e della estesa internazionalizzazione di fatto dei portafogli finanziari degli investitori individuali e istituzionali, tenderà a comprimere, a nostro avviso abbastanza profondamente, il livello delle commissioni, che appare oggi comparativamente elevato nel confronto internazionale soprattutto per l'incidenza della remunerazione riconosciuta alla funzione di distribuzione. E la previsione di crescita di tali ricavi potrebbe rivelarsi ancora meno rosea se le disposizioni applicative della direttiva MIFID, che dovrebbe entrare in vigore nel 2007, avvantaggeranno davvero gli investitori finali in termini di costi di negoziazione.

7. Considerazioni conclusive

Vorremmo concludere con tre osservazioni di carattere generale:

- 1) le banche che operano nel segmento della clientela *retail* – e tra esse, riteniamo, tutte le banche regionali – non possono facilmente esimersi dall'offrire tutti i principali servizi di massa, e dall'offrirli in modo efficiente, adattandoli man mano alle esigenze espresse dal mercato in cui operano. In caso contrario, infatti, la pressione dei concorrenti e una certa maggiore mobilità della clientela finirebbero per penalizzarle significativamente. Quanto alle modalità di offerta – *make or buy* – non ci pare si possa giungere ad una soluzione di validità generale. Esse do-

- vranno perciò essere stabilite caso per caso in funzione delle caratteristiche e delle strategie di ciascuna banca;
- 2) il mercato dei servizi *retail* in Italia presenta ancora, nel suo complesso, significative possibilità di allargamento che costituiscono un'opportunità, ma anche una sfida, per l'intero sistema bancario e naturalmente anche per le banche regionali. Malgrado l'elevato numero di sportelli e di punti di contatto con il pubblico, il livello di bancarizzazione della popolazione italiana lascia infatti ancora a desiderare. E ciò sia per quanto riguarda il numero di clienti – pensiamo non solo alla penetrazione di Bancoposta e di talune banche estere *on line*, ma anche alla ampia fascia di residenti (gli immigrati, i giovani, i lavoratori non protetti dai contratti) che il sistema bancario stenta a (o neppure tenta di) raggiungere – sia per quanto riguarda il numero di servizi effettivamente utilizzati. Verrebbe fatto di suggerire alle banche un maggiore impegno in tale direzione ed anche la promozione di iniziative di educazione finanziaria nelle scuole, magari utilizzando il materiale informativo messo a punto per Patti Chiari;
 - 3) il mercato dei servizi bancari, anche per le ricordate caratteristiche differenziali rispetto al mercato del credito, può offrire favorevoli prospettive, in termini di acquisizione di quote di mercato e di redditività prospettica, per singoli operatori, non necessariamente di grandi dimensioni, che sappiano coniugare dinamismo imprenditoriale e capacità innovativa con un efficiente e coraggioso utilizzo delle diverse componenti del *marketing mix* (ed in particolare della leva del prezzo) e che vogliano assumere nei confronti dell'informazione un atteggiamento proattivo tale da trasformare i vincoli giuridici in opportunità di comunicazione volta a fidelizzare e allargare la propria clientela.

Appendice

Tab. 3 – Commissioni nette/margine di intermediazione
(valori in percentuale)

	2001		2002		2003		2004	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Grandi banche	30.62	28.70	29.53	29.55	29.80	30.24	29.12	30.29
Banche								
ASSBANK	28.54	30.04	30.78	28.87	33.33	28.19	35.46	32.90
Banche ACRI	21.86	22.72	22.02	22.45	21.32	21.60	21.83	22.82
Banche								
Popolari	25.07	25.33	25.77	23.91	23.71	21.86	25.76	22.73
Altre banche	19.64	20.41	21.15	11.50	23.70	15.12	19.61	11.86

Tab. 4 – Margine di interesse/margine di intermediazione
(valori in percentuale)

	2001		2002		2003		2004	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Grandi banche	54.77	56.08	55.35	55.20	53.02	51.90	54.72	51.47
Banche								
ASSBANK	51.23	55.01	47.86	54.99	45.53	54.09	44.48	52.74
Banche ACRI	65.44	63.56	65.79	64.54	64.23	63.82	64.09	63.92
Banche								
Popolari	60.64	61.68	60.66	60.33	60.09	56.31	56.75	59.51
Altre banche	43.65	49.63	41.37	43.45	38.85	43.99	39.64	38.41

Tab. 5 – Commissioni su altri servizi/margine di intermediazione
(valori in percentuale)

	2001		2002		2003		2004	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Grandi banche	8.15	8.04	8.58	8.46	9.22	8.71	8.68	9.24
Banche								
ASSBANK	5.49	5.05	6.13	5.66	6.47	5.89	7.21	7.23
Banche ACRI	6.58	6.55	6.99	6.54	6.64	6.76	6.80	7.09
Banche								
Popolari	9.20	8.63	8.39	7.42	7.73	7.26	8.74	7.81
Altre banche	4.99	2.68	3.84	0.95	4.50	0.50	4.76	1.97

Tab. 6 – Ricavi da servizi/margine di intermediazione
(valori in percentuale)

	2001		2002		2003		2004	
	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana	Media	Mediana
Grandi banche	40.47	39.15	38.35	37.59	41.45	42.68	41.01	43.41
Banche								
ASSBANK	44.20	43.12	48.13	54.83	49.91	45.82	49.77	46.84
Banche ACRI	31.18	33.32	32.65	33.72	34.38	35.11	34.68	35.70
Banche								
Popolari	36.97	36.78	37.18	36.55	38.71	41.49	41.77	39.25
Altre banche	51.18	47.87	52.14	52.39	59.66	55.30	57.70	60.89

Tab. 7 – Commissioni nette dei servizi di incasso e pagamento
(in migliaia di euro)

	<i>Gruppo Banche Grandi</i>			
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	1.749.989	1.900.715	1.932.238	1.988.207
Media	124.999	146.209	128.816	142.015
Mediana	84.831	95.453	89.438	99.908
Min	43.992	39.694	- 231	- 76
Max	402.253	456.653	432.240	443.663
	<i>Gruppo Banche ASSBANK</i>			
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	95.569	139.887	100.284	138.607
Media	6.826	9.326	6.686	9.240
Mediana	1.346	2.019	1.155	2.810
Min	- 1.078	- 240	- 793	6
Max	32.698	37.094	37.588	41.091
	<i>Gruppo Banche ACRI</i>			
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	144.160	167.186	180.949	205.940
Media	6.553	7.269	8.617	9.807
Mediana	2.637	2.719	3.443	5.971
Min	604	438	922	999
Max	45.454	49.374	57.205	60.916
	<i>Gruppo Banche Popolari</i>			
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	89.661	184.702	155.667	186.290
Media	5.274	9.235	8.648	9.988
Mediana	3.727	6.956	6.254	6.221
Min	- 107	453	- 95	- 335
Max	15.421	27.790	26.357	30.881
	<i>Gruppo Altre Banche</i>			
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	20.063	30.593	13.315	37.597
Media	2.866	3.824	1.479	3.418
Mediana	126	248	172	594
Min	- 436	- 424	- 399	- 350
Max	18.441	26.921	9.400	14.882

Tab. 8 – Commissioni nette su altri servizi (in migliaia di euro)

<i>Gruppo Banche Grandi</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	4.060.641	4.406.463	4.823.083	4.930.958
Media	290.046	338.959	344.506	352.211
Mediana	156.378	174.939	209.288	213.600
Min	70.844	74.300	5.526	4.267
Max	1.335.785	1.295.000	1.301.000	1.320.000
<i>Gruppo Banche ASSBANK</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	195.490	219.675	147.453	254.987
Media	13.964	14.645	9.830	16.999
Mediana	2.441	2.761	2.664	4.460
Min	- 6.809	- 8.391	- 11.017	- 9.493
Max	82.025	83.970	68.871	88.238
<i>Gruppo Banche ACRI</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	200.536	226.760	215.845	249.627
Media	8.356	8.722	8.994	11.887
Mediana	3.862	4.558	6.694	8.452
Min	- 20.521	- 23.192	- 45.068	- 39.801
Max	53.190	64.066	72.266	88.419
<i>Gruppo Banche Popolari</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	351.745	367.189	288.101	351.571
Media	16.750	17.485	16.006	19.532
Mediana	7.674	10.201	9.394	11.740
Min	2.360	299	2.386	3.245
Max	49.823	50.907	53.403	69.899
<i>Gruppo Altre Banche</i>				
	<i>2001</i>	<i>2002</i>	<i>2003</i>	<i>2004</i>
Somma	242.516	171.717	189.594	211.865
Media	26.946	19.080	21.066	21.187
Mediana	377	664	1.481	5.333
Min	- 10.655	- 9.784	- 22.347	- 9
Max	246.628	166.246	181.321	153.992

SCHEDE BIBLIOGRAFICHE

BOOK REVIEWS

a cura

di Elisabetta Boccia

Adriano Giannola (a cura di) *Riforme e mutamento strutturale in Italia*, Carocci Editore, Roma 2006.

Con questo volume, Adriano Giannola ha voluto offrire un importante contributo (reso possibile dal cofinanziamento del MIUR nell'ambito del PRIN 2004) finalizzato a delineare un quadro analitico degli effetti che le riforme istituzionali di vasta portata, realizzate nel corso dell'ultimo decennio, hanno avuto sull'economia italiana e – in particolare – sui tratti del dualismo che tuttora rappresenta un persistente carattere strutturale del Paese.

Il volume è frutto di un progetto di ricerca elaborato da un gruppo di studiosi che da anni prosegue l'impegno di dedicare attenzione e analisi all'economia italiana. Un primo contributo del gruppo è il volume di Lilia Costabile, *Istituzioni e sviluppo economico nel Mezzogiorno* (1996), seguito successivamente da numerose altre pubblicazioni.

La ricerca è il risultato di un lavoro condotto a più mani, frutto della collaborazione di diversi autori, sui problemi e le prospettive delle riforme, per verificare aspetti rilevanti del divario Nord-Sud.

Come sottolinea Adriano Giannola nell'introduzione al volume "L'intento non è tanto quello di rilevarne la persistenza, quanto invece di segnalare come, in una fase come questa dominata dall'allarme che il 'declino' del sistema Italia suscita, sarebbe rischioso continuare a esorcizzare il problema (abolire il Mezzogiorno), sottovalutando il ruolo fatalmente condizionante o le potenzialità per affrontare il tema del 'declino'. Se è vero infatti che oggi, come già nei lontani anni Cinquanta, il divario strutturale Nord-Sud condiziona il sistema, è anche vero che, come allora, un'accorta interpretazione del ruolo e dei meccanismi che alimentano il divario strutturale può rappresentare un decisivo fattore di rilancio dell'economia. Le verifiche e gli elementi di conoscenza, frutto della ricerca, intendono fornire un contributo a questa prospettiva".

In una sintetica riflessione di scenario, Lilia Costabile considera aspetti rilevanti connessi al tema del 'declino', proponendo un'interpretazione dello sviluppo dell'economia italiana in cui – diversamente dalle tesi prevalenti – crescita economica e competitività internazionale non dipendono principalmente dai prezzi relativi.

Nadia Netti verifica l'esistenza della 'curva dei salari' nel mercato del

lavoro in Italia, considerando il ruolo che l'ammontare dei senza lavoro svolge a livello locale nella determinazione dei salari ivi corrisposti.

Una dimensione poco nota del dualismo viene analizzata dai ricercatori di SVIMEZ, Luca Bianchi, Delio Miotti e Riccardo Padovani, i quali esaminano l'evoluzione territoriale dei redditi disponibili. E' una ricostruzione delle grandezze statistiche che consente di valutare la dinamica relativa di lungo periodo e di articolare il fenomeno nelle sue varie componenti.

Al tema del federalismo fiscale è dedicato il lavoro di Luigi De Iaco e Domenicantonio Fausto. L'analisi si situa a valle di altri contributi sul significato e la portata della riforma federale elaborati da altri ricercatori che hanno partecipato ai lavori della commissione istituita nel 2000 dalla Regione Campania sul federalismo fiscale e il Mezzogiorno.

Nell'analisi econometria svolta da Adriano Giannola e Carmelo Petraglia si considera la dinamica del differenziale di efficienza delle imprese manifatturiere meridionali, rispetto a quelle centro-settentrionali sulla base dei dati di bilancio forniti dalle indagini strutturali di Capitalia effettuate tra il 1992 e il 2000.

Anche Anna Giunto e Domenico Scalera utilizzano la banca dati di Capitalia per l'analisi di un aspetto cruciale nel sistema produttivo, concernente lo sviluppo delle relazioni di subfornitura delle imprese manifatturiere nel corso della seconda metà degli anni Novanta.

Luca Giordano e Antonio Lopes elaborano una prima valutazione del consolidamento, concentrandosi sull'evoluzione delle performance delle aziende di credito in termini di efficienza di costo e di profitto per un campione rappresentativo di banche italiane distinte per dimensione e per categoria, lungo un periodo compreso tra il 1993 e il 2003.

Olivier Butzbach e Antonio Lopes considerano poi l'evoluzione delle performance e dell'operatività delle banche con sede nel Mezzogiorno e, a seguito dei mutati assetti proprietari, a controllo esterno all'area.

Il contributo di Annalisa Di Clemente affronta il tema delle conseguenze prossime venture dell'applicazione di 'Basilea II'.

L'articolazione problematica e le diversità di analisi e opinioni che

agitano il confronto attorno al tema del consolidamento trovano negli interventi di Pietro Alessandrini, Adriano Giannola, Marcello Messori e Fabio Panetta, un supplemento di discussione nella tavola rotonda coordinata da Anna Giunta.

I risultati a cui si è pervenuti rappresentano soltanto una fase di un'indagine più complessa che, secondo Adriano Giannola, richiede indubbiamente ulteriori sviluppi consentendo "di sviluppare un'analisi di sistema, nella quale il Mezzogiorno torna in positivo, parte di un discorso complessivo che lo raccorda alle vicende e interessi nazionali e alle dinamiche che, dal di fuori, investono l'Italia". Per Giannola occorre, infatti, delineare "una linea d'azione che, almeno sotto il profilo del metodo, sia all'altezza di quella sviluppata in passato con successo ed eviti al contempo il duplice rischio di esorcizzare il problema negandolo o – al contrario – di identificare nel Sud la palla al piede dello sviluppo, fonte di inefficienza e di spreco".

"Su questi temi – conclude Adriano Giannola – varrebbe la pena ragionare oggi con lo spirito costruttivo e la volontà che animarono gli anni della ricostruzione, quando con felice convergenza l'azione di un moderno meridionalismo contribuì a definire l'analisi e a realizzare in concreto l'interesse nazionale".

Raffaello Vignali, *Eppur si muove*, Guerini e Associati, Milano 2006.

Il saggio di Raffaello Vignali gira intorno a un'idea forte e ampia di trasformazione economica, di cui l'uomo è protagonista assoluto. L'Autore sottolinea, infatti, come il ruolo svolto dal capitale umano rappresenti il fattore centrale di un'impresa da cui dipende l'innovazione della stessa. Dunque, l'innovazione, più che dalla dimensione dell'impresa, dipende dal capitale umano che è frutto dell'educazione, prima che dell'istruzione.

Come ha evidenziato, infatti, Giorgio Vittadini, nell'introduzione al volume: "C'è tuttavia un ulteriore aspetto dell'innovazione che non viene spesso messo in luce: il suo nesso profondo con la formazione del capitale umano in azienda e, più in generale, con le capacità e le motivazioni profonde dell'io in azienda, dipendente, manager o imprenditore che sia" ... "questo nesso profondo fra l'innovazione e

gli aspetti più strettamente legati alle caratteristiche di chi lavora in azienda (cioè all' "educazione" dell'io) ... è l'aspetto più cruciale e misconosciuto del problema, sia che si parli di multinazionali che di piccole imprese".

Pertanto, all' interrogativo sul perché scrivere un libro sull'innovazione, vista la sterminata letteratura in materia, oppure quale contributo innovativo offre l'opera di Vignali, la risposta per Giorgio Vittadini sembra scontata, in quanto "spesso, quando si parla di innovazione ci si limita ad analizzare l'innovazione altamente tecnologica nelle imprese multinazionali e di grandi dimensioni. E' questo sicuramente un aspetto fondamentale, ma non esaurisce certo il problema, per diverse ragioni".

"Innovazione-educazione – è sempre Vittadini che scrive – è un binomio che può essere nuovo e vincente per studiare l'economia moderna. Da questo punto di vista il libro di Vignali rappresenta una novità perché la sua filosofia di fondo è quella di considerare il fenomeno innovativo, tecnologico, organizzativo e di comunicazione strettamente legato agli aspetti dell'educazione dell'imprenditore e del lavoratore".

Come afferma Raffaello Vignali: "L'innovazione non è appena riconducibile unicamente all'innovazione di prodotto o di processo e nemmeno alle tecnologie che consentono di governare la complessità delle informazioni, così essa stessa frutto dell'innovazione ... L'innovazione riguarda ogni impresa: non esiste un'impresa esclusa a priori dall'innovazione. Riguarda le imprese di produzione, di servizi, di distribuzione, riguarda le micro e le piccole come le medie e le grandi. All'interno dell'impresa, riguarda lo sviluppo di nuovi prodotti, la gestione dei processi aziendali interni e della produzione, la gestione delle persone, la strategia dell'impresa, il processo di commercializzazione, la gestione delle tecnologie dell'informazione".

Grazie alla cura dell'aspetto tecnologico, ma anche di approcci meno scontati si possono ottenere grandi risultati, calzante è l'esempio della Silicon Valley, un caso emblematico che mostra un nuovo modo di intendere non solo l'innovazione, ma tutto il sistema imprenditoriale: non uno statalismo statico ed inefficiente, né un liberismo selvaggio che, riproponendo schemi ottocenteschi, dimentica l'uomo e le qualità fattore primo del progresso, ma un modello che può essere riassunto

nella formula usata da Vignali *'concorrere per competere'*.

Per Raffaello Vignali, "l'ideologia chiude la realtà in schemi astratti e rende dunque ciechi; l'educazione apre l'uomo alla realtà, permettendogli di apprendere, cioè di guardare, di cogliere ciò che di positivo e di nuovo c'è. Permette di vedere che le piccole imprese possono innovare e, di fatto, innovano; che, in un momento di difficoltà causato dalla rivoluzione dei paradigmi economici globali, gli imprenditori che tendono ad un oltre mettono a fuoco i propri bisogni con una passione e un'energia nuova e, quando riconoscono questa stessa tensione in altri imprenditori, si mettono in rete per dare risposte organiche. Corrono insieme, con-corrono, per competere".

Ed allora non si può che condividere la conclusione di Giorgio Vitadini: "è questo un messaggio che, se ascoltato, farà il nostro futuro, oltre ogni possibile crisi".

