



Giunte e Commissioni

RESOCONTO STENOGRAFICO

n. 5

N.B. I resoconti stenografici delle sedute di ciascuna indagine conoscitiva seguono una numerazione indipendente.

6^a COMMISSIONE PERMANENTE (Finanze e tesoro)

**INDAGINE CONOSCITIVA SULL'EVOLUZIONE DEL SISTEMA
CREDITIZIO ITALIANO**

99^a seduta: martedì 3 luglio 2007

Presidenza del presidente **BENVENUTO**

I N D I C E**Audizione di rappresentanti del Gruppo UniCredit e di Capitalia S.p.A.**

PRESIDENTE	Pag. 3, 9, 14 e <i>passim</i>	* GERONZI	Pag. 4, 17, 24
BARBOLINI (<i>Ulivo</i>)	18	* PROFUMO	9, 18, 25 e <i>passim</i>
* BONADONNA (<i>RC-SE</i>)	15, 26		
* COSTA (<i>FI</i>)	19		
* CURTO (<i>AN</i>)	21, 24		
* EUFEMI (<i>UDC</i>)	17, 18		

N.B. L'asterisco accanto al nome riportato nell'indice della seduta indica che gli interventi sono stati rivisti dagli oratori.

Sigle dei Gruppi parlamentari: Alleanza Nazionale: AN; Democrazia Cristiana per le autonomie-Partito Repubblicano Italiano-Movimento per l'Autonomia: DCA-PRI-MPA; Forza Italia: FI; Insieme con l'Unione Verdi-Comunisti Italiani: IU-Verdi-Com; Lega Nord Padania: LNP; L'Ulivo: Ulivo; Per le Autonomie: Aut; Rifondazione Comunista-Sinistra Europea: RC-SE; Sinistra Democratica per il Socialismo Europeo: SDSE; Unione dei Democratici cristiani e di Centro (UDC): UDC; Misto: Misto; Misto-Consumatori: Misto-Consum; Misto-Italia dei Valori: Misto-IdV; Misto-Italiani nel mondo: Misto-Inm; Misto-Partito Democratico Meridionale (PDM): Misto-PDM; Misto-Popolari-Udeur: Misto-Pop-Udeur; Misto-Sinistra Critica: Misto-SC.

Intervengono il dottor Alessandro Profumo, amministratore delegato del Gruppo UniCredit, accompagnato dal consigliere Giuseppe Scognamiglio, responsabile delle relazioni istituzionali e internazionali, e dal dottor Fabrizio Sadun, responsabile delle relazioni istituzionali per l'Italia del medesimo gruppo bancario, e il dottor Cesare Geronzi, presidente di Capitalia S.p.A., accompagnato dal dottor Carmine Lamanda, direttore generale, dal dottor Luigi Vianello, responsabile delle relazioni esterne e della comunicazione, e dal dottor Mario Calderoni, responsabile dei rapporti con i media del medesimo gruppo bancario.

I lavori hanno inizio alle ore 14,35.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione di rappresentanti del Gruppo UniCredit e di Capitalia S.p.A.

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sull'evoluzione del sistema creditizio italiano, sospesa nella seduta del 27 giugno scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta sia l'attivazione dell'impianto audiovisivo sia la trasmissione radiofonica e che la Presidenza ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non ci sono osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi prevista l'audizione dei rappresentanti del Gruppo UniCredit e di Capitalia S.p.A. Ringrazio il dottor Alessandro Profumo, amministratore delegato del Gruppo UniCredit, accompagnato dal consigliere Giuseppe Scognamiglio, responsabile delle relazioni istituzionali e internazionali e dal dottor Fabrizio Sadun, responsabile delle relazioni istituzionali per l'Italia del medesimo gruppo bancario, ed il dottor Cesare Geronzi, presidente di Capitalia S.p.A., accompagnato dal dottor Carmine Lamanda, direttore generale, dal dottor Luigi Vianello, responsabile delle relazioni esterne e della comunicazione, e dal dottor Mario Calderoni, responsabile dei rapporti con i *media* del medesimo gruppo bancario, per essere qui intervenuti.

Come Commissione finanze e tesoro abbiamo deliberato di svolgere una rapida indagine conoscitiva sulla evoluzione del sistema creditizio italiano, procedendo a diverse audizioni: da quella delle organizzazioni sindacali e delle organizzazioni dei consumatori, a quella dei gruppi bancari che si sono resi protagonisti di importanti operazioni di rafforzamento e di fusione; da quella dell'ABI e dell'ACRI, a quella dell'Associazione nazio-

nale fra le banche popolari. Le ultime saranno quelle del Governatore della Banca d'Italia e del Ministro dell'economia.

Ringrazio ancora i nostri ospiti per la loro presenza e per le memorie che sono state consegnate e che sono a disposizione dei colleghi.

Cedo ora la parola al dottor Geronzi per svolgere una esposizione introduttiva sulle tematiche oggetto della nostra indagine.

GERONZI. Illustre Presidente, onorevoli senatori, vi ringrazio per l'invito, che aiuta anche noi a raccontare un po' le vicende attraverso le quali il percorso dei gruppi si è realizzato, in mezzo a quali difficoltà e con quali obiettivi.

La ricostruzione delle principali linee di tendenza del sistema bancario italiano viene solitamente basata sui dati medi, come ha fatto pochi giorni fa anche il presidente dell'Associazione bancaria italiana parlando di fronte a questa Commissione. Tali dati medi, di per sé, danno conto dello straordinario sviluppo compiuto dal sistema negli ultimi 15 anni. Bene ha fatto però la Commissione ad acquisire informazioni su alcuni casi più rappresentativi ed emblematici.

I due gruppi che noi rappresentiamo sono quelli che da più lungo tempo e con maggiore coraggio hanno portato avanti il processo di aggregazione tra banche che si potrebbero definire molto eterogenee.

Proprio dai tratti caratteristici della ormai lunga esperienza nel settore io vorrei portare una testimonianza per fare alcune riflessioni su vicende e su problemi recenti. Vorrei con ciò mettere in luce i due criteri, tra loro intimamente connessi, che mi hanno ispirato: la ricerca della dimensione e la ricerca dell'integrazione dei mercati. Cercherò poi di trarre più in generale alcune considerazioni sul ruolo delle istituzioni, delle regole, delle Autorità e della *governance*.

Alla luce di queste riflessioni, vorrei infine concludere rispondendo alla richiesta di esprimere il mio parere su alcune modifiche legislative in discussione presso il Parlamento. Lo farò senza entrare nel merito dei singoli provvedimenti, ma individuando alcuni principi ispiratori.

Il gruppo che rappresento – ancora per poco – costituisce il consolidamento di un più che decennale, perché iniziato alla fine degli anni '80, processo di aggregazione e un'esperienza emblematica. Un'esperienza che ha affrontato per la prima volta la fusione fra banche allora considerate grandi (non lo sarebbero più nel contesto attuale), facendo da apripista nella soluzione di problemi nuovi in una situazione spesso non favorevole e in un contesto di norme giuslavoristiche incomplete.

Il percorso di aggregazione è iniziato nel 1987, quando la Cassa di risparmio di Roma assorbì le attività e le passività della Cassa di risparmio molisana, messa in liquidazione coatta.

Tra il 1989 ed il 1992 la Banca d'Italia diede l'autorizzazione alla convergenza delle tre più antiche banche romane: il Banco di Santo Spirito, la Cassa di risparmio di Roma e il Banco di Roma. Da questa prima fusione nacque la Banca di Roma.

In questo periodo la forte recessione determinò la crisi di molte banche meridionali (Banco di Sicilia, Cassa di risparmio Vittorio Emanuele, Banco di Napoli, Caripuglia, Banca mediterranea). In questa, come in altre circostanze, la nostra banca fu in prima linea nelle azioni approntate dal sistema a salvaguardia del risparmio. Nel 1995, infatti, si procedette all'acquisizione della Banca mediterranea. Nello stesso anno il gruppo acquisì anche la Banca nazionale dell'agricoltura. Nel dicembre 1997 l'IRI cedette la propria quota di partecipazione nella Banca di Roma, realizzando proventi, straordinari per quell'epoca, per 1.900 miliardi di vecchie lire.

Con la privatizzazione si concluse positivamente una fase: la banca aveva mantenuto e consolidato i legami con il territorio di riferimento; le azioni di recupero di efficienza avrebbero portato alla fuoriuscita di oltre 6.000 dipendenti senza alcuna conflittualità né oneri per la collettività.

Nella fase successiva si realizzarono mirate operazioni di dismissione e acquisizione. Nel 2002, con l'operazione di integrazione con il Gruppo Bipop-Carire, si compiva un ulteriore passo verso il raggiungimento di un equilibrio territoriale.

Il percorso compiuto da allora ha richiesto di risolvere situazioni di fragilità del sistema. Operando con equilibrio, è stato realizzato uno dei principali gruppi bancari del Paese, con una coraggiosa vocazione verso il Mezzogiorno d'Italia, anticipando tendenze che sarebbero divenute manifeste solo in seguito. Su queste basi si è potuta innestare la crescita degli ultimi cinque anni, che ha moltiplicato il valore del gruppo e aumentato la sua considerazione sul mercato.

Ho sempre considerato che la crescita dimensionale della banca in Italia costituisse il presupposto della modernizzazione e del recupero di efficienza del sistema.

La dimensione aziendale e la concorrenza sono spesso associate. Da una parte, infatti, la pressione della concorrenza spinge a ricercare maggiori efficienze, non solo tramite la compressione dei costi, quanto soprattutto attraverso la ricerca di nuovi mercati e di quelle economie che possono derivare dalla maggiore dimensione. Dall'altra, la concorrenza presuppone la presenza sul mercato di soggetti forti, capaci di confrontarsi con mezzi e risorse adeguati. Questo è sicuramente vero oggi. Lo era forse meno 15 anni fa, quando gli operatori erano frammentati e deboli. In questo senso possiamo dire che la crescita dimensionale sia stata un presupposto fondamentale per il pieno dispiegarsi della concorrenza.

Le evidenze statistiche confermano che il processo di integrazione delle banche italiane ha prodotto un salto di efficienza e un recupero di redditività, mentre il mercato progrediva in termini di qualità dell'offerta e di intensità della concorrenza.

La concorrenza, dunque, è all'origine della ricerca della dimensione, la quale trova spazio e giustificazione economica là dove si sposa all'integrazione dei mercati. Nella nostra esperienza questo ha voluto dire: ricercare le economie di scopo che si creano integrando mercati di prodotti diversi, associando, per esempio, al tradizionale conto corrente l'offerta di

gestione del risparmio e di prodotti assicurativi, al tradizionale credito a breve i servizi di gestione della tesoreria, il *project finance*, l'*investment banking*; ricercare le economie di scala che si creano offrendo gli stessi prodotti e servizi in mercati territoriali diversi.

Mentre il primo punto (le economie di scopo) è stato spesso trattato dalla teoria economica, minore attenzione si è prestata alle opportunità che offre il secondo (l'integrazione di mercati territoriali). Infatti, quanto più si allarga la dimensione territoriale di un'impresa, tanto maggiore diventa la probabilità di operare in economie diversificate, sia per grado di sviluppo, sia per sovrastruttura normativa. Con un po' di orgoglio, posso dire di aver creduto e voluto operare anche in economie svantaggiate sotto molti punti di vista (infrastrutturale, culturale, della sicurezza) e quindi apparentemente più difficili. Tuttavia, l'esperienza ha mostrato che queste economie territoriali, proprio perché non economicamente sviluppate, e quindi non sature, possono offrire grandi opportunità di mercato.

Non solo. L'operare della banca in queste economie, se non promuove necessariamente e direttamente lo sviluppo, ne è però un importante facilitatore. In questo senso la finanza, operando in territori economicamente diversi, svolge un ruolo unificante: favorisce la convergenza economica e offre agli operatori le stesse opportunità.

I processi di concentrazione del settore finanziario hanno reso più omogenei i comportamenti degli operatori e favorito l'integrazione delle diverse economie e culture, collegandole tra loro con una rete di contatti professionali ed organizzativi. In fondo, è questa la grande intuizione di Delors: la moneta come fattore propulsivo dell'unificazione europea. Ho sempre pensato che questo fosse anche il nostro dovere: utilizzare lo strumento del credito per evitare una ulteriore frattura tra il Sud e il Nord del nostro Paese.

La fusione tra Capitalia e UniCredit rappresenta la convergenza di due storie di aggregazioni di successo per certi versi simili. Capitalia aveva ormai raggiunto il suo massimo potenziale di crescita organica. L'aggregazione con UniCredit dà l'opportunità a Capitalia di entrare in un gruppo europeo grande e dinamico e di compiere un salto dimensionale internazionale. Su una scala diversa, UniCredit ha mostrato in questi anni la stessa voglia di crescere e lo stesso coraggio di operare in economie non ancora mature, soprattutto all'estero. Tale operazione di consolidamento può beneficiare di un ambiente economico favorevole: l'Europa è tornata su un sentiero di crescita, superando per la prima volta dopo molti anni gli Stati Uniti. Le imprese europee, soprattutto italiane e tedesche, hanno mostrato la capacità di reagire, adottando nuove strategie adeguate alle sfide della globalizzazione.

I clienti, anche quelli del Centro e del Mezzogiorno, potranno beneficiare di un ampliamento della gamma di qualificati servizi bancari (inclusi l'*investment banking* e il *project finance*) e di miglioramenti nelle condizioni di costo resi possibili dall'aggregazione. Il nuovo gruppo sana la frattura tra Nord e Sud. Con la creazione di un grande gruppo bancario che senza soluzione di continuità territoriale si estende dall'estremo

Sud del Paese al Nord dell'Europa, può dunque dirsi concluso con successo un percorso progettato agli inizi degli anni Novanta.

La ricerca della dimensione internazionale e la ricerca dell'integrazione dei mercati continueranno ad essere i miei principi ispiratori anche nel nuovo ruolo cui ho avuto l'onore di accedere recentemente.

Il grande processo di riforma del sistema bancario che fu avviato alla fine degli anni Ottanta si basò sulla deregolamentazione e la despecializzazione, rimuovendo vincoli e semplificando il quadro normativo. Il testo unico bancario abrogò esplicitamente ben 145 disposizioni di legge, corrispondenti ad alcune migliaia di articoli! L'obiettivo fu quello di immettere nuovi impulsi concorrenziali nel sistema e avvicinare le condizioni operative del mercato bancario interno a quello europeo. Ebbene, non credo siano molte le riforme promosse in Italia che hanno portato a risultati così vicini a quelli auspicati. La procedura che venne adottata viene oggi considerata unica nel panorama delle privatizzazioni internazionali. Non mancarono le critiche, i dubbi e i ripensamenti su quello che doveva essere il vero ruolo delle fondazioni bancarie. Nonostante tutto, la politica seppe attendere il mercato, anche quando quest'ultimo sembrava essersi bloccato. La lentezza con cui furono avviati i processi di concentrazione e modernizzazione non era legata all'inadeguatezza delle riforme. La fase ciclica non era favorevole, mancavano appropriati ammortizzatori sociali.

Ma la svolta è avvenuta quando, a seguito del processo di privatizzazione, il ruolo peculiare svolto dalle fondazioni bancarie e la presenza di soci industriali nel capitale delle banche hanno creato le condizioni per una particolare configurazione societaria, caratterizzata da una netta separazione tra *management* e proprietà e da una maggiore contendibilità del controllo delle aziende.

Oggi l'Italia è impegnata a recepire la direttiva europea sulle offerte pubbliche, una direttiva frutto di un lungo e faticoso compromesso, che rischia di depotenziare notevolmente l'impulso alla caduta delle barriere. Condividiamo l'orientamento volto a mantenere un elevato grado di contendibilità del controllo d'impresa.

Le recenti riforme del diritto societario hanno introdotto anche in Italia il sistema di *governance* cosiddetto dualistico. Esso ha trovato applicazione sinora solo all'interno del mondo finanziario. Non esistono, a mio parere, rigide tipologie di assetti proprietari meccanicamente associabili al sistema dualistico o a quello tradizionale; bisognerà attendere e verificare i risultati delle prime applicazioni concrete.

Il sistema dualistico può svolgere la funzione di filtro tra proprietà e *management*, garantendo una netta distinzione tra indirizzo strategico e potere di controllo, da un lato, e gestione corrente, dall'altro. Nelle imprese caratterizzate da un azionariato complesso, esso può anche avviare a soluzione problemi legati a conflitti di interesse. Occorre evitare, però, come ha opportunamente segnalato il governatore Draghi, che esso si presti a degenerazioni e strumentalizzazioni.

Il sistema è innovativo: non dispone ancora di una normativa completa e tarata sull'esperienza. Avrà bisogno, dunque, di lavori di continua manutenzione. Certo non aiuta al suo sviluppo la diffidenza nei confronti di tutto ciò che è nuovo. Intanto, in alcuni casi ha consentito aggregazioni altrimenti impossibili; in altri, risolve problemi di conflitti di interesse che per anni sono stati dibattuti sulla stampa e nelle Aule parlamentari. I primi risultati sono dunque confortanti. Soltanto il tempo e l'applicazione delle nuove norme, anche in settori diversi da quello finanziario, ci permetteranno di darne un giudizio compiuto.

In un contesto caratterizzato da Autorità prestigiose e dotate di poteri adeguati, non dovrebbe essere necessario adottare interventi legislativi che introducano nuovi vincoli normativi e limitazioni alla libertà contrattuale degli agenti economici. L'Autorità potrebbe limitarsi a suggerire al legislatore gli interventi necessari a rimuovere eventuali residui vincoli al pieno funzionamento del mercato e della concorrenza.

Sul tema della trasparenza, le banche si stanno già muovendo spontaneamente, spinte dalla concorrenza e sostenute dalle Autorità indipendenti. Il governatore Draghi ha lanciato alle banche una nuova sfida: tradurre i guadagni di competitività derivanti dall'innovazione e dalle aggregazioni in riduzione dei costi dei servizi finanziari. È una sfida che la nuova aggregazione ci consente di accettare con entusiasmo.

Ricordo, riguardo alle imprese, che sono evidenti i vantaggi che ad esse possono derivare dalle forti capacità di investimento di un grande gruppo, dalla presenza di una ampia rete internazionale e di strutture di *investment banking*. Sul fronte della disponibilità e del costo dei finanziamenti, il mercato *corporate* in Italia è, tra l'altro, già allineato alle migliori condizioni presenti in Europa.

Sul mercato *retail*, invece, vi è ancora un *gap* da recuperare rispetto al mercato europeo, soprattutto riguardo al credito al consumo, in termini sia di diffusione dei finanziamenti (5,5 punti percentuali di PIL in meno), sia di tassi (oltre un punto percentuale in più). È la stessa teoria economica (modelli noti come *efficient-structure approach*) che ci indica una relazione inversa tra i tassi di interesse e la concentrazione bancaria. Quest'ultima porta, infatti, a guadagni di efficienza che nel medio termine si traducono in vantaggi di natura permanente per i consumatori. A queste conclusioni giungono anche analisi empiriche della Banca d'Italia.

La strada, dunque, per assicurare ai consumatori maggiori benefici è quella di tutelare la concorrenza e lasciare agire il mercato. La forte accelerazione subita dal processo di consolidamento non tarderà a manifestare i suoi effetti nelle relazioni con la clientela.

Bisogna invece evitare che in nome della concorrenza siano imposti provvedimenti che allineino i comportamenti degli operatori piuttosto che differenziarli, e quindi esaltarne le specificità. Sono interventi non molto coerenti perché si appellano alla concorrenza, ma contestualmente negano che i prezzi debbano formarsi sul mercato; sono, in genere, interventi poco efficaci e distorsivi.

Recentemente, il vice direttore generale della Banca d'Italia, Giovanni Carosio, in un intervento di fronte alla Commissione giustizia del Senato, ha affermato che «il meccanismo dei tassi soglia (previsti dalla legge del 1996 contro l'usura) ha avuto effetti distorsivi tra categorie di finanziamento e di intermediari e può aver ristretto l'offerta di credito proprio alle fasce di clientela a maggior rischio, più esposta all'usura».

Regole che garantiscono il corretto funzionamento del mercato, la continua ricerca di innovazione tecnologica e la rimozione degli ostacoli che impediscono alla domanda di incontrare l'offerta nel punto di equilibrio che genera maggiore benessere per tutti sono gli obiettivi sui quali puntare.

La discesa dei prezzi è il frutto della concorrenza. Essa è già in corso. La convergenza sui livelli europei è possibile, ma dipende anche da altre condizioni proprie del contesto italiano, recentemente richiamate dal governatore Draghi: mi riferisco al livello di fiscalità, ai costi delle inefficienze della giustizia e all'esistenza di vincoli normativi che tendono ad appesantire i costi.

Questi sono gli aspetti che desideravo porre alla vostra attenzione. Sono a disposizione per le domande che vorrete pormi.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Geronzi per la sua approfondita esposizione e cedo la parola al dottor Profumo per rendere alla Commissione le sue considerazioni sulle tematiche alla nostra attenzione.

PROFUMO. Signor Presidente, la mia presentazione sarà in una certa misura complementare e anche un po' più ricca di numeri rispetto a quanto ha già detto il presidente Geronzi. Basandomi su un fascicolo, che ho messo a vostra disposizione, contenente grafici e tabelle, parlerò prima dello sviluppo del sistema bancario italiano e poi dell'evoluzione del Gruppo UniCredit, anche alla luce della recente operazione di aggregazione con Capitalia.

Il sistema bancario italiano ha conosciuto, dagli anni Novanta in poi, un'evoluzione molto significativa, innanzi tutto perché, partendo da una diffusa proprietà pubblica, è stato totalmente privatizzato. Le fondazioni che nel 1993 possedevano capitale di banche rappresentavano circa il 68 per cento degli *asset* bancari, nel 2006 sono arrivate al 7,8 per cento. Gli sportelli bancari dal 1990 al 2006 sono più che raddoppiati, e questo credo sia un elemento fondamentale in termini di qualità dei servizi offerti ai nostri clienti. C'è stata una riduzione abbastanza consistente del numero di banche e nel contempo una forte crescita delle attività bancarie quotate.

Da qui nasce un po' anche il tema degli assetti proprietari delle banche: va considerato che in nessun altro Paese europeo esiste un livello così elevato di *asset* detenuti da banche quotate. Anche nel Regno Unito le banche specializzate in mutui hanno più del 30 per cento degli *asset*. Ciò ha avuto riflessi in un elevato numero di operazioni di aggregazione. Ciò nonostante, il livello di concentrazione in Italia è ancora più basso di quanto non sia in altri Paesi dell'area europea, anche in relazione ad una

serie di timori che nascono rispetto alle nostre operazioni di aggregazione. Se prendiamo in considerazione la quota di conti correnti accesi presso le tre maggiori banche per Paese, noi e la Spagna ci collochiamo tra il 15 e il 30 per cento; la Germania e la Grecia sono tra lo zero e il 15 per cento (dunque sono in assoluto i due Paesi meno concentrati); la maggior parte dei Paesi europei (Francia, Portogallo, Inghilterra, Austria ed altri) si posizionano tra il 30 e il 75 per cento. E poi abbiamo alcuni Paesi, come ad esempio la Repubblica Ceca, l'Olanda, la Slovenia, che addirittura stanno tra il 75 e il 100 per cento, e quindi presentano sotto questo profilo gradi di concentrazione molto più elevati di quelli che non si abbiano da noi.

Un aspetto molto importante che va evidenziato, rispondendo in parte a molti dei timori che vengono spesso espressi, è che l'evoluzione del sistema bancario ha portato a benefici rilevanti per la base di clientela. Come vedete, infatti, il margine di interesse in percentuale dei fondi intermediati è passato dal 3,5 per cento all'inizio degli anni Novanta all'1,5 per cento alla fine del 2005. Ora, quei 2 punti percentuali in valore assoluto corrispondono a più del 60 per cento: quindi, è come se noi in questo periodo avessimo avuto una compressione dei nostri margini industriali in misura superiore al 60 per cento. È ovvio che tutto ciò è andato a beneficio dell'economia reale, e credo sia un aspetto molto importante che spesso viene sottovalutato.

L'evoluzione che il sistema bancario italiano ha avuto lo ha messo in grado di gestire una serie di situazioni che nel frattempo sono emerse: in primo luogo, una maggiore pressione del contesto competitivo. Teniamo presente che alcuni *business*, come ad esempio la gestione del risparmio e l'*investment banking*, hanno caratteristiche globali, per cui avere forti economie di scala è assolutamente fondamentale.

Vi è stata poi una significativa evoluzione del quadro normativo, con un crescente ruolo dell'Unione europea: si pensi per esempio alle direttive come la MiFID, o a quelle sui *supervisors* o sui *capital requirements*, che incideranno in modo consistente sull'operatività del sistema bancario.

A livello nazionale, le Autorità *antitrust* sono diventate sempre più incisive nella gestione anche del nostro settore ed il quadro regolamentare è cambiato in modo consistente. Abbiamo poi un attivismo degli azionisti che è cresciuto in modo molto rilevante: pensate a quello che sta succedendo ad ABN Amro, una realtà importante a livello europeo, che oggi si trova oggetto di un'acquisizione con l'ipotesi di dividerla in parti diverse perché gli azionisti ritenevano che la somma delle parti fosse maggiore del loro valore di mercato.

Esiste una visione diffusa dei prezzi italiani, considerati più alti di quelli di altri Paesi: lasciatemi dire, anche per la nostra esperienza diretta, che non è vero. Vi portiamo alcuni dati: sono dati pubblici e non nostri, vengono da un rapporto della Direzione generale della concorrenza dell'Unione europea. Se guardiamo ai ricavi generati nel segmento *retail* per nucleo familiare, in Italia vengono generati 1.300 euro di ricavi; solo la Germania ha ricavi per nucleo familiare più bassi di noi (1.100 euro); in Spagna siamo a 1.800 euro, in Francia a 1.900, in Inghilterra a 2.000. Credo

che questo sia un aspetto molto rilevante. Se consideriamo peraltro l'incidenza dei ricavi nel segmento *retail* sul PIL, l'Italia si pone al secondo livello più basso dopo la Germania.

Vi sono, peraltro, elementi anche strutturali che portano ad un prezzo dei conti correnti più alto in Italia che in altri Paesi. Innanzi tutto, in Italia abbiamo il peso più elevato d'Europa di transazioni per contanti. Tenete presente che quando un cliente va allo sportello ed effettua una transazione per contanti abbiamo un costo che oscilla tra i 5 e i 6 euro e che non ci viene remunerato da nessuno: è il costo del tempo-uomo, del nostro cassiere. In Italia abbiamo ancora il 90 per cento di transazioni fatte per contanti, mentre in Francia, per esempio, siamo al 59 per cento ed una differenza del 31 per cento, ovviamente incide sulle strutture di costo del sistema bancario in modo molto rilevante. Oggi in alcuni Paesi le banche non consentono transazioni per contanti allo sportello al di sotto di un certo ammontare, per cui si può operare esclusivamente con il bancomat o con altre forme di operatività.

Un altro tema rilevante è quello della sicurezza. A pagina 9 è riportato il numero di rapine bancarie commesse in Italia nel biennio 2005-2006 e il numero di rapine nel resto d'Europa. Tutti i Paesi d'Europa nel complesso hanno subito meno rapine di quante ne siano state compiute in Italia. Purtroppo si tratta di dati oggettivi, non di nostre invenzioni. A fondo pagina possiamo vederne le implicazioni: se per ogni conto corrente in Germania si pagano 2 euro per la sicurezza (ossia per servizi di vigilanza, come la Mondialpol che opera al di fuori delle nostre filiali, e quant'altro), in Italia abbiamo un costo di 11 euro per ogni conto corrente. Tali costi vengono di fatto caricati sulle spalle del sistema bancario, mentre dovrebbero essere a carico della collettività. Ciò porta ai risultati indicati a pagina 10, perché è vero che i ricavi medi per la gestione dei conti correnti in Italia sono più elevati di quanto non siano in altri Paesi europei.

Se verificate i dati riportati nelle nostre tabelle, ad esempio le commissioni sulle carte di credito o di debito, noterete che l'Italia è tra i Paesi meno cari, quindi non è vero che abbiamo altri costi più elevati. Anche per quanto riguarda le commissioni di compravendita titoli indicate a pagina 12 – e ribadisco che tali dati non sono il risultato di nostre ricerche, ma di studi esterni – l'Italia è uno dei Paesi meno cari a livello europeo. Vorrei quindi sfatare la visione che le banche italiane siano strutturalmente le più care; lo sono su un servizio specifico, il conto corrente, dove le motivazioni di base sono legate al numero di transazioni per contanti e al tema della sicurezza. Per tutti gli altri servizi vi assicuro che l'Italia non è più cara di quanto non sia il sistema bancario di altri Paesi, anzi è vero il contrario.

Dopo aver esposto una visione d'insieme su dati che sono oggettivi e quindi, auspicabilmente, di vostro interesse, vorrei parlare del Gruppo UniCredit, che nasce dalla privatizzazione del Credito italiano, la prima banca ad essere privatizzata nel 1993. Abbiamo avuto una fase di crescita fondamentalmente domestica fino al 1998, quando abbiamo realizzato la fusione con la *holding* Unicredito, creando Unicredito italiano. La *holding*

Unicredito era detenuta da tre fondazioni bancarie (la fondazione di Verona, di Torino e della Cassa della marca trevigiana) che, a loro volta, possedevano il 100 per cento di tre banche. Abbiamo creato il gruppo federale e poi, nel 2001, abbiamo deciso di fondere tutte le banche che avevamo in Italia e di creare tre banche per segmento di mercato. Oggi in Italia operiamo con una banca *retail*, una banca per le medie imprese ed una per i clienti con più rilevanti disponibilità economiche.

Nel 1999, avendo compiuto questi passi di crescita in Italia, abbiamo iniziato a cercare altri mercati domestici – così li avevamo definiti – e abbiamo acquisito la maggioranza di Banca Pekao, la seconda banca polacca. Da allora abbiamo iniziato un processo di crescita i cui risultati sono indicati nei grafici riportati sul nostro documento. Nel 1998 abbiamo trasferito il *front office* del nostro *asset management* in Irlanda, dove attualmente 600 persone lavorano per noi, e nel 2000 abbiamo acquisito Pioneer, un grande *asset management* americano, creando un gruppo globale nella gestione del risparmio. Nel 2005 abbiamo realizzato la fusione con il gruppo HVB e Bank Austria (BA-CA), assumendo un profilo fortemente internazionale.

Come riportato a pagina 15, prima dell'operazione Capitalia UniCredit si presenta come un gruppo bancario con 135.000 dipendenti, circa 35 milioni di clienti, oltre 7.400 filiali, un'operatività bancaria diretta in venti Paesi, un *network* internazionale in 50 Nazioni, un operatore globale nell'*asset management* con 250 miliardi di euro gestiti in cinque continenti diversi. Anche a tal proposito vorrei sfatare la visione che le banche italiane non siano presenti anche all'estero. Ci sono solo altre due banche al mondo con una presenza al di fuori del proprio Paese di base maggiore di quella di UniCredit. Obiettivamente, non ci sembra corrispondere alla realtà il fatto che le banche italiane non siano internazionali.

Come vedete, abbiamo una struttura azionaria molto frammentata, perché il 24 per cento dei nostri azionisti riguarda azionisti *retail*; il 20 per cento è costituito da azionisti che definiamo *core* italiani (le fondazioni e alcuni azionisti come il gruppo Maramotti); altri azionisti *core* rappresentano il 12,7 per cento (come Allianz, piuttosto che Munich Re) e poi abbiamo un rilevante peso di investitori istituzionali negli Stati Uniti ed in Inghilterra.

Anche per quanto riguarda i nostri dipendenti siamo fortemente internazionali, perché abbiamo il 25 per cento di dipendenti in Italia e il 75 per cento distribuiti all'estero. Per darvi un'idea, abbiamo 16.000 dipendenti in Turchia, quindi, quando si parla di integrazione culturale, il tema viene vissuto dal nostro gruppo in modo significativo.

Abbiamo una forte presenza nella parte più ricca d'Europa (Nord-Italia, Austria e Baviera) e una grande presenza anche in Europa centrale ed orientale, perché siamo la prima banca in Croazia, Bosnia Erzegovina, Polonia e Bulgaria; siamo tra le prime cinque banche in Turchia, Slovacchia, Repubblica Ceca, Romania, Slovenia e Serbia; tra le prime dieci banche in Ungheria, nei Paesi baltici, in Russia e la tredicesima in Ucraina. Inoltre, abbiamo appena aggiunto un ulteriore Paese: il Kazakhstan.

Rispetto ai nostri principali concorrenti siamo ad un livello superiore, un livello quasi doppio per quanto riguarda il totale attivo. UniCredit ha infatti un attivo di 106 miliardi di euro in Europa centrale e orientale, ER-STE ne ha 62, RZB ha 56 miliardi, KBC ne ha 49, SocGen ne ha 41, Intesa Sanpaolo ne ha 30 e OTP Bank ha 29 miliardi.

Per quanto riguarda i ricavi, il nostro livello è di 5,2 miliardi di euro; l'utile netto generato nell'area è di 1,708 miliardi e il numero di sportelli è di 3.151. Siamo pertanto, oggettivamente, una grandissima presenza internazionale.

Con l'operazione Capitalia rafforziamo uno dei nostri mercati di base, l'Italia, e, come vedete, grazie a quest'operazione ci posizioniamo al secondo posto come quota di mercato per reti di sportelli in Italia, con un ottimo equilibrio tra tutte le zone d'Italia; solo il Nord-Ovest è leggermente meno significativo, dato il minor peso che abbiamo in Lombardia, dove la quota di ricavato avanzata sugli sportelli è del 9,3 per cento, però c'è un grande equilibrio.

Intendiamo poi chiarire perché l'Italia costituisce una realtà interessante: si tratta di un Paese con molte prospettive di crescita sotto il profilo degli indicatori bancari. Avremo una struttura organizzativa molto equilibrata, perché nell'ambito del *retail* avremo UniCredit Banca che, essendo basata a Bologna, presidierà il Nord Italia; Banca di Roma è basata a Roma quindi presidierà il Centro-Sud e il Banco di Sicilia presidierà la Sicilia. Avremo poi UniCredit Banca d'Impresa, con una grande focalizzazione sui clienti *corporate*. La ragione di una banca unica risiede nella possibilità di portare a tali clienti i benefici, di cui parlava prima il presidente Geronzi, della grande internazionalità e del supporto nell'*investment banking*.

Nell'area *private banking* e *asset management* avremo una banca *private*, poi Pioneer, che è un gruppo globale, e FINECO, che gestirà la nostra parte di *trading on line* e la rete di promotori finanziari. Nella parte dei mercati *investment banking* MCC, si caratterizzerà per una forte focalizzazione sugli enti. Inoltre, abbiamo le strutture di servizio, con l'informatica, basata a Milano, e tutta la parte di *back office*, basata a Roma. Ne deriva una struttura con una grande coerenza come modello di presenza.

Ci sono state grandi discussioni sul nostro ruolo rispetto a Mediobanca. Ho voluto indicare gli impegni che con il dottor Geronzi abbiamo assunto sin dal giorno di delibera dell'operazione. Le partecipazioni attuali di UniCredit e Capitalia sono rispettivamente dell'8,68 per cento e del 9,39 per cento del capitale sociale ordinario. Verranno dimezzate, nel senso che abbiamo già assunto l'impegno di cedere la quota eccedente il 9,39, cioè l'8,68, oggi di proprietà di UniCredit, conferendo mandato irrevocabile a Mediobanca stessa. Abbiamo anche indicato che, laddove la cessione non dovesse avvenire entro 15 giorni dalla chiusura dell'operazione, i nostri diritti di voto saranno congelati.

Eravamo presenti nel consiglio di amministrazione di Mediobanca, composto da 19 consiglieri, con 6 membri complessivamente. Nella nuova *governance* di Mediobanca, con il modello duale, che, come diceva prima

il dottor Geronzi, fa grande chiarezza tra ruolo degli azionisti e ruolo del *management*, avremo un peso significativamente inferiore, in quanto nel consiglio di sorveglianza, composto da 21 membri, i consiglieri espressi da UniCredit-Capitalia sono limitati esclusivamente a 3. Ricordo che in UniCredit italiano sono l'unico esecutivo nel *board*, che c'è una carica unica di amministratore delegato e che non sono entrato nel consiglio di sorveglianza di Mediobanca. Quindi sono presenti nel consiglio di sorveglianza di Mediobanca tre componenti del consiglio di amministrazione di UniCredit non esecutivi. Questo, in rapporto alla tematica dei conflitti d'interesse e quant'altro.

Dopo questa operazione, come saremo strutturati a livello europeo? Avremo 29 miliardi di euro di ricavi, tema importante perché gli investimenti all'estero si possono fare solo con la dimensione, senza la quale non possiamo assumere rischi rilevanti. La banca in Kazakhstan la paghiamo 2,175 miliardi di dollari. È un esempio per spiegare che quando si parla di investimenti nel nostro settore, si parla di investimenti particolarmente significativi. Tornando ai ricavi, ci sarà un grande equilibrio, perché ne avremo il 47 per cento in Italia, il 17 in Germania, il 10 in Austria, il 17 nel Centro-Est Europa e il 9 per cento extra CEE.

In Italia abbiamo una quota del 15,8 per cento del prestito a clientela, essendo i secondi del mercato dopo Intesa Sanpaolo. In Germania siamo il terzo operatore con il 4,6 per cento (ma la sommatoria di tutti gli operatori privati in quel Paese ha poco più del 20 per cento). In Austria siamo il primo operatore, con il 18,8 per cento. Nella sommatoria di tutti i Paesi del Centro-Est Europa siamo il primo operatore, con il 7,8 per cento.

Continuiamo a crescere a livello internazionale. Abbiamo fatto una importante operazione di acquisizione in Kazakhstan, Paese di grande interesse perché molto ricco di materie prime, soprattutto petrolio, situato in zona baricentrica rispetto a Russia, India e Cina (può esportare in ognuno di questi Paesi senza passare attraverso gli altri), comprando la terza banca del Paese.

Come siamo posizionati oggi? Se guardiamo l'area dell'euro, siamo la più grande banca come capitalizzazione di mercato, con circa 90 miliardi di euro. Non siamo i più grandi come totale attivo, ma credo sia più indicativa la capitalizzazione. Quindi, come diceva il presidente Geronzi, grazie al processo di privatizzazione, avviato esclusivamente attraverso interventi di tipo legislativo (la legge Amato-Ciampi è quella che ha consentito l'evoluzione del sistema), oggi UniCredit è uno dei giocatori nell'arena europea.

Spero di avervi dato, nonostante il poco tempo a disposizione, una visione del gruppo e del sistema.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Profumo per la sua esposizione e lascio la parola ai colleghi che intendano intervenire per porre domande o richieste di chiarimento ai nostri ospiti.

BONADONNA (*RC-SE*). Ringrazio sia il dottor Geronzi che il dottor Profumo per la loro esposizione.

Essendo due banchieri di lunga esperienza e di comprovato successo, hanno portato elementi a sostegno della positività delle operazioni compiute; ma questo capita sempre e non avrebbe potuto essere diversamente. D'altra parte, visto dal punto di vista delle loro imprese, e adesso dell'impresa unificata, non c'è dubbio che abbiano di che vantarsi.

Io ed altri colleghi abbiamo sollecitato il presidente Benvenuto, e poi ci siamo trovati tutti d'intesa, a promuovere questa indagine conoscitiva. In realtà, almeno da parte mia, l'obiettivo era quello di andare oltre le notizie che sono acquisibili anche attraverso gli organi di informazione. Bene o male, le comunicazioni formali, le comunicazioni ufficiali, le prese di posizione e poi, come spesso capita, specialmente in questo settore, le informazioni un po' meno ufficiali, danno il quadro degli andamenti e delle politiche.

C'è da essere soddisfatti per il fatto che in Italia si crei un gruppo così forte, così consistente e così ramificato, con la capacità di svolgere un ruolo anche in Europa. Risulta però un po' più difficile cogliere le positività, cui anche il dottor Geronzi ha fatto riferimento, delle ricadute sul sistema economico italiano e, in modo particolare, sui clienti. Infatti, allo stato delle cose, per quanto il dottor Profumo abbia fornito un dato che forse andrebbe spiegato meglio, quello della riduzione del tasso d'interesse applicato alla clientela, nell'esperienza pratica e nel riferimento che ci fanno le organizzazioni che con maggiore puntualità seguono il problema delle politiche creditizie delle banche, non si può constatare che i clienti abbiano tratto grande beneficio dai processi di fusione – mi riferisco sia a quella di cui stiamo parlando, UniCredit-Capitalia, sia all'altra, Intesa Sanpaolo – in termini di costi delle operazioni e in termini di dinamizzazione del mercato.

Mi pare di aver letto ieri sui giornali che anche le misure del cosiddetto decreto Bersani, circa la possibilità di chiudere il conto in una banca e muoversi con maggiore libertà all'interno del mercato del credito, non abbiano dato grandi risultati, ed è comprensibile che sia così. Tuttavia, tra i motivi che spiegano o spiegherebbero questo vi è la difficoltà ad individuare una motivazione concretamente incentivante a cambiare banca. Questo perché non è dato conoscere e sperimentare la tanto proclamata e conclamata concorrenza, sia che ci si riferisca all'apertura, chiusura o gestione di un conto corrente, sia per quel che riguarda un mutuo. Per non parlare poi del credito al consumo; è questo un tema, presidente Benvenuto, che dovrebbe forse essere oggetto di un nostro particolare approfondimento perché mi pare che le condizioni che si stanno determinando in quel settore dal punto di vista sociale destino preoccupazioni molto serie. E questo perché le modalità del credito al dettaglio e al consumo si sono sviluppate in una maniera caotica, poco normata e informata e stanno creando problemi drammatici per centinaia di migliaia di famiglie. Vedo poi che a livello dei singoli clienti non si offrono condizioni di vantaggio.

Se guardo alla struttura dell'economia, francamente non mi sento particolarmente rassicurato dall'economia di un Paese in cui c'è una fortissima concentrazione finanziaria, ma anche una debole ed estremamente dispersa organizzazione delle capacità produttive, manifatturiere e dei servizi, per cui abbiamo una struttura finanziaria forte e una struttura produttiva debole e frammentata (per carità, poi siamo tutti in grado di individuare le nicchie di eccellenza e i punti di riferimento).

Ho ascoltato anche oggi l'argomentazione – presentata in altre occasioni a questa Commissione – secondo cui i processi di concentrazione stanno incrementando la concorrenza e facilitano l'accesso al credito e le condizioni di accesso per i singoli clienti. Sulla base di questo, tra l'altro, ci sarebbe un'ulteriore sollecitazione ad omologare il sistema creditizio verso la banca sotto forma di società per azioni; si tratterebbe, sostanzialmente, di una forma di omogeneizzazione che – se ho capito bene – dovrebbe portare il nostro sistema a superare la presenza sul mercato di forme diverse da quelle della società per azioni nel sistema bancario. Non so se può trattarsi di una strada positiva per l'economia del nostro Paese e per la dinamica di concorrenza da determinare.

Non ho difficoltà a condividere il ragionamento che è stato fatto circa la sperimentazione della modalità di gestione duale. Mi pare che possa rappresentare un fatto importante e interessante. Mi chiedo se tale modalità possa finalmente produrre qualche effetto positivo nel rapporto tra banca e impresa, o se dobbiamo continuare a vedere l'attuale coacervo di interessi tra banche e imprese manifatturiere e industriali, che sostanzialmente finiscono per essere molto dipendenti dal sovraccarico di finanziarizzazione e, quindi, spesso poco interessate all'innovazione, alla ricerca, poco interessate o sospinte al rafforzamento della loro originaria ragione sociale produttiva di beni materiali, di servizi e, spesso, di formazione.

L'ultima considerazione è legata ad una questione che, secondo me, non è di poco conto: il rapporto tra sistema finanziario-creditizio e sistema politico. Si è detto che l'operazione ha accantonato e – non ricordo esattamente il termine utilizzato dal dottor Profumo – messo da parte la politica. Fin qui, se per politica s'intendono rapporti poco meno che trasparenti e poco meno che legittimi tra sistema bancario, banche, imprese creditizie e mondo politico, nulla da dire. Ma, dal momento che penso che la politica non sia soltanto imbroglio, anzi, credo che prevalentemente sia una cosa nobile e faccio di tutto affinché sia questo, mi chiedo se rivendicare l'autonomia e l'indipendenza del sistema finanziario – che pur è legittimo – non voglia intendere collocare il sistema imprenditoriale, segnatamente il sistema imprenditoriale-creditizio, al di sopra e al di fuori del sistema politico, al punto da poterlo condizionare. Siccome non intendo il sistema politico come altra cosa rispetto al sistema democratico e istituzionale, ma penso che ne sia l'innervatura, l'idea che il sistema creditizio sia al di fuori e al di sopra della politica mi fa sorgere qualche preoccupazione. Se in questa sede si potesse essere nella condizione di chiarire meglio il pensiero reciproco, forse ce ne avvantaggeremo tutti.

EUFEMI (*UDC*). Signor Presidente, vorrei innanzi tutto esprimere apprezzamento per le esposizioni, ampie ed efficaci, del dottor Geronzi e del dottor Profumo. Il presidente Geronzi ha ricordato gli aspetti istituzionali, mentre il dottor Profumo si è soffermato sugli aspetti delle variabili di crescita; e ha fatto bene a ricordare Delors, quando disse che la moneta è il carburante della crescita, e quindi dal carburante può crescere anche l'Europa. Verrebbe da dire, in riferimento anche a vicende dei giorni scorsi, che la seduta odierna può dimostrare come il sistema dualistico possa funzionare non solo nel contesto del diritto societario, ma anche nelle Aule parlamentari.

Non vi è dubbio che la grande operazione di aggregazione abbia i caratteri dell'internazionalizzazione, essendo generati i ricavi in larga misura dall'estero. Mi è piaciuto molto il riferimento all'unione tra Nord e Sud, come pure ho apprezzato la difesa dei marchi confluiti nel nuovo gruppo bancario, perché rappresentano una continuità rispetto alle storie dei singoli istituti, e soprattutto l'aspetto dell'organizzazione, così come è stato prefigurato. Rispetto a tutto ciò che abbiamo sentito, e che naturalmente ci ha già fornito dei chiarimenti, vorrei entrare un po' più nel dettaglio delle questioni e formulare alcune domande.

La vostra è stata certamente una grande operazione e va dato merito ai *manager* che l'hanno condotta perché hanno saputo guardare in avanti; con essa non si determinano le sovrapposizioni territoriali che si sono registrate in altre operazioni, è un *business* bilanciato, quindi vi sono molti aspetti positivi. D'altra parte, abbiamo necessità, quando viene presentato il piano industriale, di vedere se la velocità di crociera sia quella ipotizzata, se sia rispettato il *timing* previsto e se i risultati corrispondano alle previsioni.

Un piccolo inciso: il presidente Geronzi all'inizio della sua prolusione, ha fatto un riferimento all'attualità politica, che però poi non ha esplicitato e che mi piacerebbe approfondire. Si riferiva forse alla riforma delle banche popolari a cui stiamo lavorando?

GERONZI. Se il Presidente, me lo consente, intervengo per chiudere l'inciso. Mi riferivo alla domanda posta dal senatore Bonadonna circa i rapporti tra le grandi aggregazioni e il mondo della politica, che è un tema di attualità, di cui si legge tutti i giorni sui giornali.

EUFEMI (*UDC*). La ringrazio per la precisazione. Il mio riferimento all'attualità invece riguardava la riforma delle banche popolari e mi piacerebbe sentire una vostra opinione a tale riguardo. Vi è molta preoccupazione, infatti, per ciò che sta accadendo, nel senso di un ruolo invadente delle fondazioni: non è il caso vostro, perché abbiamo visto che le fondazioni, soprattutto in UniCredit, hanno rispettato il *management*, gli hanno dato carta bianca, e il *management* si è assunto la responsabilità di creare valore e di portare dei risultati. La stessa fondazione di Capitalia ha avuto anche una posizione molte volte non collimante, e quindi privilegiava – per così dire – i soci industriali e il risultato di gestione. Per le banche

popolari, invece, abbiamo registrato una certa preoccupazione per il fatto che il processo di aggregazione, il processo dimensionale, di economia di scala e di scopo, vada a toccare anche questo mondo, che in qualche modo ha difeso l'erogazione del credito alle famiglie, alla piccola e media impresa, perché ha queste caratteristiche. Fino a quanto può arrivare la dimensione di scala e di scopo? Mi riferisco al livello nazionale, perché su quello internazionale si può crescere ancora. Si tratta di un settore sul quale si possono operare delle scalate, perché se si modifica il principio del voto per testa è chiaro che anche quelle banche diventano contenibili, per questa oppure per altre vie, come quelle ipotizzate. Si tratta di una questione che, secondo noi, ha grandi riflessi sui lavori che stiamo portando avanti e su cui vorremmo sentire la vostra opinione.

Altra questione è quella dei costi e dei benefici, perché oggi i cittadini non avvertono ancora riflessi positivi; certamente ce ne saranno, forse non nel brevissimo termine, ma in un lasso di tempo più lungo, perché naturalmente c'è bisogno di adattare il sistema alle nuove esigenze.

Per un verso, è chiaro che, se le rapine hanno un'incidenza così significativa come quella che lei ha descritto, si scaricano sul conto economico; per altro verso, dobbiamo considerare che nel nostro Paese vive anche una vasta popolazione anziana che trova difficoltà ad usare strumenti come l'*internet banking* o altri sistemi di pagamento elettronici, su cui magari gravano delle commissioni, per cui preferiscono l'uso del contante.

Un'ultima questione per il dottor Profumo: leggendo i giornali, pare che nei giorni scorsi Carlo De Benedetti abbia lanciato quasi un grido di allarme, del seguente tenore: neppure Enrico Cuccia ha avuto la massa di potere che ha Alessandro Profumo, e lo vedo con allarme.

PROFUMO. In realtà lo ha detto Marco Vitale, nel medesimo contesto, a Sondrio.

EUFEMI (UDC). Mi fa piacere questa precisazione. Lei una risposta su questo in un certo senso l'ha già data, fornendoci il quadro relativo ai rapporti con Mediobanca. Ad ogni buon conto, rimane ancora quanto abbiamo ascoltato qui nell'audizione dei rappresentanti di Banca Intesa sul problema delle Assicurazioni Generali e sulla difesa degli interessi di Intesa Sanpaolo. Le chiederei pertanto un chiarimento al proposito, se può darcelo.

BARBOLINI (Ulivo). Anch'io ringrazio il presidente Geronzi e il dottor Profumo per le suggestioni e le informazioni che ci sono state fornite in maniera, devo dire, molto stimolante.

Il mio primo quesito è legato al posizionamento strategico della nuova aggregazione in una proiezione europea, in particolare verso l'Europa centro-orientale. Ritengo, infatti, che vi siano delle straordinarie potenzialità di ulteriore evoluzione e di crescita qualitativa e quantitativa. Tuttavia, è anche un posizionamento che in talune situazioni ha scontato, o può scontare, delle instabilità e delle incertezze di quadro.

Ho presente in particolare la situazione legata alla Serbia: so che voi come gruppo eravate posizionati in quel Paese anche in maniera rilevante, però era una realtà in cui era difficoltoso costruire realtà imprenditoriali, visti gli specifici profili di rischio presenti. E allora vi chiedo: nella vostra valutazione di traiettoria di crescita e di sviluppo, quanto possono incidere questo tipo di variabili e in che misura? In altri termini, quanto il sistema nel suo complesso è costretto a farsi carico di condizioni di rischio o di eventuali situazioni critiche da ammortizzare?

La seconda questione riguarda – e ringrazio il dottor Profumo per essersi soffermato su questo aspetto – il problema delle rapine in Italia e in Europa. Vi informo che ho presentato un disegno di legge che va proprio nella direzione di cercare di incidere su questo problema, evidentemente in termini di prevenzione e di contrasto rispetto ad un numero di rapine rivolte ad istituti di credito e, in particolare, al settore delle poste e degli uffici postali, che in Italia è di dimensioni molto più rilevanti rispetto al dato medio europeo. Ovviamente, si tratta di coniugare la legge n. 626 del 1994 con la considerazione di aspetti specifici, di investire nell'informazione degli operatori e in tecnologia, di avere un governo complessivo delle politiche anche in termini di innovazione e di modelli di intervento.

Con tale premessa non intendevo sponsorizzare il mio disegno di legge, ma sottolineare uno specifico aspetto. Lei, dottor Profumo, osserva giustamente che una parte dei maggiori costi del sistema italiano rispetto alla dimensione europea è conseguenza anche di fattori esterni, ad esempio le rapine, e confronta la nostra situazione con quella tedesca. Tuttavia, in Germania hanno ottenuto brillanti risultati con un'azione di contrasto che credo non sia solo riferibile all'azione delle forze di polizia, ma che tocca una varietà di fenomeni e di fattori. Vorrei allora che il riferimento alla questione dei costi per la sicurezza fosse meglio precisato e chiarito.

Inoltre, vorrei sollevare una terza questione. Sono consapevole che la mia domanda, alla fin fine, concerne le ricadute di questi grandi processi di riorganizzazione sull'utente finale, sul cliente, in termini di convenienza. Ad esempio, un cliente con un conto corrente e dei titoli presso UniCredit o Capitalia quando potrà aspettarsi di ricevere una lettera che gli comunichi, ad esempio, di poter unificare i conti, ridurre i costi e quant'altro?

COSTA (FI). Signor Presidente, ringrazio i nostri auditi che ci offrono il privilegio di averli nella nostra Commissione. Come senatore eletto nell'area meridionale del Paese, devo sottolineare che quella di cui stiamo discutendo è una delle poche operazioni di concentrazione che non ci ha turbati né ci ha lasciati scontenti; anzi, ci ha reso felici. Ricordo la preoccupazione del dottor Profumo in altre passate audizioni; allora entrambi eravamo più giovani. Oggi lo trovo molto più sereno perché ha conseguito tanti buoni risultati, in particolare sul piano dell'internazionalizzazione. Quel *manager*, pur molto attento e discreto, non è più, come Fanfani disse a Forlani, una «mammolina»: adesso è un fiore a tutto

campo. Ciò è evidentemente ascrivibile ai successi conseguiti sul piano dell'internazionalizzazione.

Tornando alla mia precedente considerazione, quali sono le ragioni per le quali non siamo scontenti? Al contrario, oggi siamo felici perché il dottor Geronzi è asceso ad un ruolo di responsabilità nel santuario della finanza italiana, pur venendo da Roma e pur essendo di estrazione cattolica. Noi, anche essendo tanto sicuri della sua azione, delle sue capacità e delle sue competenze, eravamo preoccupati perché il suo ruolo, quello di colui che doveva mantenere l'ultimo baluardo del sistema bancario italiano ascrivibile all'area centro-meridionale, era molto impegnativo.

Nel corso del secolo scorso abbiamo subito quella che la storia economica descriverà come la più grande rapina compiuta ai danni del Mezzogiorno d'Italia, ossia la settentrionalizzazione del sistema bancario. Eravamo preoccupati non per colpa dei settentrionali, ma dell'anemia e dell'inadeguatezza del sistema produttivo meridionale, che ha subito delle conseguenze ed ha raccolto tutte le scorie e le tossine di un sistema malato. Non era tuttavia una malattia ascrivibile al sistema bancario, bensì a quello produttivo.

Ciò non toglie che eravamo molto preoccupati ed eravamo dispiaciuti quando, ad esempio, i dirigenti della Banca popolare commercio e industria venivano criticati dall'azionariato e fu loro chiesto dove e come avessero trovato 10.000 miliardi di depositi a risparmio, indipendentemente dalle tossine che aveva la banca. Ciò che per noi è stato un grande impoverimento, per altri ha rappresentato una grande ricchezza. Ci chiedevamo se il dottor Geronzi ce l'avrebbe fatta a tenere alta la bandiera del sistema bancario meridionale. Si consideri il risultato e la lungimiranza dell'Unicredito (perché di lungimiranza si tratta e non di accondiscendenza), l'incontro di competenze e gli elementi di complementarità che c'erano e sono stati colti.

Quali sono gli elementi di complementarità che rilevo e che mi permetto di richiamare a me stesso, nonché all'attenzione di due grandi banchieri che hanno unito le forze per il bene della collettività italiana ed internazionale? I due elementi di complementarità sono rappresentati dall'italianità spiccata e a tutto campo della Banca di Roma e dalla capacità di aggressione e di dilatazione dell'Unicredito. Ricordo la riflessione del dottor Profumo, dieci anni fa, quando parlava di espansione con la grande preoccupazione di chi la doveva realizzare; oggi l'ha realizzata.

Abbiamo raggiunto e messo assieme due elementi: l'italianità, alla quale teniamo non soltanto per un fatto di campanilismo, e l'internazionalizzazione di una importante azienda. Con questi due elementi abbiamo veramente ottenuto il massimo che un'azienda potesse raggiungere. Sappiate allora che vi è anche una sorta di intima aspettativa di un popolo, quello italiano, in ciò a cui ho fatto riferimento; ci auguriamo che tale matrimonio possa sempre ispirarsi nel suo divenire, anche con il proliferare di altri matrimoni sul mercato, a questi due grandi valori, che non vorremmo che si perdessero.

Con riferimento alla *mission* che ci eravamo posti, signor Presidente, abbiamo svolto le nostre audizioni per valutare l'effetto delle operazioni di concentrazione sul sistema bancario italiano. Quanto affermato dal collega Bonadonna è vero; che cosa abbiamo conseguito sul piano dell'utilità per quanto riguarda il conto economico e, più segnatamente, i costi finanziari del sistema produttivo? Penso che l'aver costruito, come in questo caso, un'azienda che risponda e coniughi questi due elementi di complementarietà ed accresca le sue capacità nel confronto internazionale, a tutto vantaggio del sistema produttivo, sia già un grande risultato.

Non vediamo proliferare in Italia le banche straniere. La stessa Deutsche Bank, che arrivò in Italia a bandiere spiegate, non l'abbiamo vista prendere troppo vento. Ciò significa che il sistema bancario italiano (e di ciò va dato merito anche a chi oggi non esercita più funzioni di vigilanza, ma che, evidentemente, ha lavorato molto al riguardo) merita ogni considerazione. Se ci fossero state delle carenze o delle inadeguatezze, il sistema bancario straniero in Italia avrebbe certamente prosperato. Il fatto che noi ci siamo espansi all'estero mentre i nostri concorrenti stranieri, pur con tutte le nostre inadeguatezze, ammesso che ce ne siano, non siano riusciti a creare dei varchi seri, costituisce la cartina di tornasole che evidenzia come il nostro sistema sia valido.

Per quanto riguarda gli oneri delle rapine, questa malapianta di marca squisitamente italiana, che genera costi aggiuntivi per gli istituti di credito e per i loro clienti, vorrei porre una domanda. E' possibile che un minore uso del contante e un maggiore utilizzo della moneta elettronica sia la vera soluzione al problema?

CURTO (AN). Signor Presidente, parto da un premessa di natura generale. Noi ascoltiamo i vertici di UniCredit e Capitalia nell'ambito di una indagine conoscitiva sulla evoluzione del sistema creditizio italiano.

Le prime domande che mi pongo e che pongo sono le seguenti: quali sono le cause che hanno determinato la necessità di un rivisitazione del sistema creditizio italiano? Quali sono gli obiettivi? Quali sono gli scopi?

Le cause sono varie ed io cercherò di enumerarle in maniera sintetica prima di formulare ulteriori domande. Una risiede nella necessità di un'accelerazione dei processi di ammodernamento tecnologico e di razionalizzazione dei costi del sistema del credito. Un'altra è relativa alla qualificazione dei servizi. Non si poteva più mantenere in piedi una struttura bancaria artigianale, come avvenuto a lungo in passato. Un'altra ancora, forse la più importante, è stata determinata da una sorta di difesa dal sistema delle scalate, conseguenza della presenza del sistema del credito anche all'interno del sistema borsistico.

Sono poi nati gli obiettivi, che possono essere considerati quelli del consolidamento patrimoniale e della concentrazione, anche se non si può paragonare il livello di concentrazione italiano del sistema del credito soltanto sulla media europea, perché non ci si trova di fronte a Paesi omogenei, anche sotto il profilo della cultura del credito, per cui differenze e

disomogeneità vanno valutate anche rispetto alle esperienze storiche che hanno caratterizzato i diversi Paesi.

I miei colleghi intervenendo precedentemente hanno fatto riferimento alle difficoltà, specialmente in alcune aree del Sud, ad utilizzare strumenti diversi dal contante per le transazioni. Questo è un problema che probabilmente in alcuni Paesi europei meno evoluti si potrà trovare, magari anche con accenti più spinti, ma che in altri non si trova per nulla, perché è la regola da moltissimi anni. Porre sullo stesso piano diverse esperienze, diverse culture, anche storiche, potrebbe essere fuorviante.

Noi arriveremo a delle conclusioni solo alla fine delle audizioni, dei ragionamenti e dei confronti che ci saranno all'interno della Commissione e in Parlamento. Intanto colgo l'occasione per porre alcune domande per capire qualcosa in più rispetto alle idee che mi sono fatto.

La prima domanda: all'interno del sistema Paese si sono determinate le condizioni per una vera concorrenza o, a ragione anche della nascita di un gruppo bancario forte, come quello di Intesa Sanpaolo, oggi il sistema creditizio Italia vive sotto una sorta di cartello rappresentativo di un oligopolio che sicuramente influenza il sistema del credito italiano? La mia sensazione è che ci sia un cartello. Anche se, come somma percentuale, le due fusioni sostanzialmente non raggiungono neanche il 30 per cento, di fatto esse rappresentano due poli capaci di influenzare in maniera fortissima il sistema creditizio italiano. Questo può costituire motivo di preoccupazione, anche perché, se dovessimo ragionare in termini di razionalizzazione dei costi, di ammodernamento delle strutture tecnologiche e di qualificazione di nuovi servizi, quanto maggiore è la concorrenza tanto maggiore è la propensione a seguire alcune vie; tanto minore è la concorrenza (quando siamo in presenza di cartelli o di oligopoli) tanto minori sono le possibilità che si raggiungano certi obiettivi. La mia sensazione è che, anche se non nelle intenzioni, si siano determinate le condizioni per un sistema oligopolistico in Italia.

Vengo alla seconda domanda. Con estrema enfasi nella vostra relazione, peraltro molto puntuale, è stato scritto che è stata ricomposta la frattura tra Nord e Sud. Io chiederei qualcosa di più specifico sul punto. In passato la frattura veniva determinata da due iniquità a discapito del Sud. In primo luogo, la maggiore onerosità dei tassi debitori da applicare alle imprese, e questo poteva anche essere concepibile, se si pensa che era assodata l'ipotesi di un maggiore rischio di sofferenza al Sud rispetto al Nord, anche se i dati dicono che mille sofferenze al Sud non fanno il totale di una sola sofferenza al Nord. Poi, la minore remuneratività dei tassi creditori. Questa era la vecchia impostazione, che ha portato al processo di debancarizzazione del Sud, visto che ormai il cervello decisionale del sistema bancario non sta più neanche in minima parte al Sud, ma nel Nord del Paese. 10 o 15 anni fa la frattura tra Nord e Sud stava dunque nei fattori cui facevo riferimento. È stata sanata? E se sì, solo a livello dei tassi? In termini di sviluppo, gli impieghi che direzione prendono? Qual è il momento della scelta e della decisione? Oggi nel Mezzogiorno ci troviamo di fronte ad imprese che, pur avendo potenzialità enormi, non sono adegua-

tamente sostenute dal sistema del credito. Premettendo che parlo in maniera laica, senza alcuna predisposizione, attenendomi ai dati, vi chiedo spiegazioni su questo aspetto molto importante.

L'ultimo punto, per chiudere, visto il poco tempo a disposizione (ma su questo tema si potrebbe discutere molto) è relativo alla tendenza, successiva ai processi di aggregazione e di concentrazione, ad utilizzare molte risorse del sistema bancario all'interno sia del sistema dell'informazione, sia del sistema industriale, determinando così una sorta di potenziale conflitto di interesse. Io chiedo a voi quel che ho già chiesto nei giorni scorsi ai vertici di Intesa Sanpaolo, UniCredit e Capitalia rispetto al rapporto con il mondo delle informazioni, che vede il sistema bancario assai attivo e presente, quali obiettivi si pongono? Quale comportamento tengono? E così per quanto riguarda il sistema industriale.

Non è un fatto di secondaria importanza, perché nasce un problema che ci siamo posti nel passato, cioè se sia la finanza a dover sostituire l'economia e la politica con la «p» maiuscola, oppure se l'economia, che non è sempre finanza, debba avere un suo ruolo particolare, fermo restando che anche il processo di presenza nel mondo dell'informazione rappresenta uno dei capisaldi fondamentali di un sistema democratico cui noi teniamo molto.

PRESIDENTE. Dottor Geronzi e dottor Profumo, ogni processo di aggregazione ha luci e ombre. A me sembra che nel processo che vi riguarda le luci prevalgano notevolmente sulle ombre. Ricordo infatti la situazione di emergenza che vivemmo alla fine della scorsa legislatura, quando varammo la legge sul risparmio. Allora ci confrontavamo con una situazione di estrema debolezza del nostro sistema, con fortissimi problemi anche da parte dei risparmiatori. Quindi che il nostro sistema non sia più preda, bensì predatore, in una Europa importante, anche per le ragioni sottolineate, è un fatto di grande positività.

Vorrei ora porre tre semplici questioni. In primo luogo, questi processi di aggregazione sono destinati ad avere ulteriori sviluppi nel nostro Paese, alla luce anche dei dati prodotti, secondo i quali da noi il numero di banche non sarebbe troppo rilevante rispetto alla domanda di mercato? C'è un'evoluzione nel nostro sistema finanziario che guarda all'estero, come avete fatto voi con grande attenzione, ai nuovi mercati e all'Europa che si allarga?

In secondo luogo, è vero che abbiamo avuto un rafforzamento dell'elemento finanza, ma in Europa abbiamo un sistema manifatturiero che in alcuni Paesi ha una grande forza e consistenza: penso ad esempio alla Gran Bretagna. Mi chiedo, quindi, se da parte del nostro sistema bancario, e soprattutto del gruppo che qui rappresentate, siano state previste particolari politiche di attenzione per il nostro sistema manifatturiero delle piccole e medie aziende, che ha molte contraddizioni, ma è molto importante e può avere interessanti prospettive.

In terzo luogo, sull'impiego dei prodotti derivati e dei problemi che a fasi alterne si presentano nel nostro Paese, soprattutto se penso ai confronti con gli enti locali, qual è la vostra valutazione?

GERONZI. Signor Presidente, il tempo è tiranno mai come in questa circostanza; abbiamo, infatti, avuto l'opportunità di ascoltare delle multiformi opinioni intorno ai processi di aggregazione nel sistema bancario da parte di molti senatori, e questo è uno stimolo che meriterebbe ben altra analisi nelle risposte che la tirannia del tempo ci concede: più o meno cinque minuti a testa, se vogliamo essere democraticamente equi nelle risposte. Cercherò di essere sintetico nel mio intervento, anche perché voglio lasciare più tempo al dottor Profumo, che ha probabilmente elementi molto più contenutistici da soddisfare.

Vorrei riferirmi ad alcuni luoghi comuni. La storia del sistema bancario non merita lo sfregio di essere raccontata attraverso episodici interventi su questo o quel giornale; dal 1990 ad oggi il sistema bancario è radicalmente mutato. Se tutto il sistema produttivo, economico e politico avesse seguito il processo di evoluzione e di rafforzamento, come è stato definito quello del sistema bancario, avremmo un'altra Italia. Non ci possiamo soffermare esclusivamente sulla generica domanda: cosa ricavano i cittadini dalle grandi operazioni di fusione? Se andiamo indietro nella storia, i cittadini hanno visto salvato il proprio risparmio da operazioni di aggregazione (al di là di due casi del tutto specifici e particolari, che attengono soprattutto a comportamenti individuali scorretti).

Il sistema bancario meridionale, che è stato definito debancarizzazione, è il risultato di una gravissima oppressione sociale e politica su quel sistema bancario. Questo è un dato.

CURTO (AN). Sono d'accordo.

GERONZI. Potrei scrivere tre libri sulle cose realizzate dal 1990 ad oggi, sui salvataggi che abbiamo fatto. Il Banco di Sicilia è attualmente un gioiello di banca. Gli investimenti di Capitalia nel Mezzogiorno sono cresciuti del 30 per cento negli ultimi mesi, e così da sempre. Ma il salvataggio del Banco di Sicilia è anche il salvataggio della Cassa di risparmio delle Province siciliane e di gran parte dei risparmi – per chi conosce quel territorio – dei siciliani; siamo orgogliosi di essere stati artefici di tutto questo.

Quindi, quando si parla degli effetti sui risparmiatori e sui cittadini, bisogna vedere non soltanto e semplicisticamente il costo del conto corrente, ma l'insieme del servizio, sia in termini attivi che passivi, che il sistema bancario è in grado di offrire ai cittadini: oggi, rispetto a ieri, enormemente più complesso, più interessante e maggiormente in grado di soddisfare le loro esigenze.

Lo sportello è un costo per definizione; un cliente che si affaccia allo sportello è un costo. Gli sforzi che il sistema bancario ha fatto negli ultimi anni appartengono alla qualità dei servizi; non accettiamo più le lunghe

file, che creano fastidio agli stessi clienti. L'esempio dell'UniCredit è il più riuscito. La qualità della struttura organizzativa dell'UniCredit, che ho conosciuto in questi ultimi quattro mesi, ha generato ottimi risultati, che certamente le associazioni dei consumatori non mettono in risalto perché fa notizia non il cane che morde l'uomo, ma esattamente il contrario. Tuttavia, oggi il sistema bancario è una perla e dobbiamo esserne orgogliosi tutti come sistema Paese; è una perla che il sistema Italia può vantare nei confronti del sistema finanziario europeo.

Non sopporto, quindi, che si possa leggere su un giornale una notizia sbagliata, demagogica, falsa, più volte ripetuta, e si pretenda che diventi verità. È vero il contrario: oggi il sistema è fortemente concorrenziale, tra Intesa Sanpaolo e UniCredit la concorrenza è palpabile, la vedete anche nelle espressioni delle persone. È bene che sia così, ma senza enfaticizzazioni, pensando in modo retroattivo chissà che cosa. È il gioco e il ruolo dell'essere banca; è una guerra senza confini, ma per contendersi il cliente in termini di prezzo, di condizioni, di modalità di prestazione dei servizi, non altro. Quindi, il risultato delle aggregazioni è stata la semplificazione.

PROFUMO. Volevo intanto tranquillizzare il senatore Bonadonna: ho grandissimo rispetto per la politica e ho sempre parlato del primato della politica con grande convinzione. Quando mi sono riferito all'indipendenza dalla politica non avevo nessuna intenzione di rivendicare una superiorità, anzi. Volevo semplicemente dire che, siccome da parte di alcuni, come diceva il presidente Geronzi, è stata diffusa l'idea che la nostra operazione non sia nata da una volontà aziendalistica, ma da altre spinte e altri stimoli, con fermezza abbiamo sostenuto che si tratta invece di un'operazione che da un punto di vista industriale e finanziario, a nostro giudizio, ha un grande senso. Poiché lei giustamente si preoccupa dei clienti, dico sempre che senza clienti non riceveremmo lo stipendio, quindi la nostra preoccupazione è forse anche maggiore della sua. Se non avessimo le dimensioni che abbiamo, non potremmo avere cinque banche che sono la prima banca in altri Paesi europei, uno dei maggiori gestori di risparmio nel mondo, né potremmo essere i secondi operatori in Europa nel *project financing*; sono tutte cose di cui beneficiano i nostri clienti.

Oggi un cliente italiano che va in Polonia può essere servito come se fosse in Italia. Nel progetto di *tunnel* del Brennero, per fare un esempio, noi abbiamo il ruolo di *advisor*, peraltro della parte austriaca: siamo una delle parti importanti coinvolte in questa operazione, abbiamo la capacità di sostenere l'assunzione di persone che sanno fare quel mestiere, perché bisogna avere delle competenze e delle specializzazioni alquanto rare, che solo con la dimensione italiana non potremmo assolutamente sostenere. Oggi, più banalmente, siamo in grado di consentire ai nostri clienti di fare prelievi *bancomat* in Europa senza alcun costo aggiuntivo su qualcosa come 9.000 sportelli. Quindi, abbiamo tutta questa serie di possibilità che oggettivamente mettiamo a disposizione dei nostri clienti.

Quando prima parlavo dell'andamento del margine di intermediazione sull'attivo, quello è il margine industriale di qualsiasi impresa: se

si riduce dal 3,5 all'1,5, abbiamo un 60 per cento di margini percentualmente minori. Dopodiché, essendo cresciuti come dimensione, siamo riusciti a far crescere i nostri risultati.

Vorrei sfatare anche un'altra opinione comune: purtroppo ho il difetto di amare i numeri, sono figlio di un ingegnere e di una laureata in matematica. Tengo a sottolineare che UniCredit circa un anno prima del decreto Bersani ha eliminato totalmente i costi di chiusura dei conti correnti e i costi di chiusura dei depositi titoli, che invece non sono stati inseriti nel decreto Bersani. Questo perchè ci riteniamo così sicuri della qualità dei nostri servizi che diciamo ai potenziali clienti: venite a provarci, se poi sarete scontenti potrete andare via senza alcun costo.

I tassi di rotazione della base di clientela in Italia sono pari al 9,2 per cento; in Francia abbiamo il 7,6 per cento, in Spagna il 14 per cento, in Austria il 7,8 per cento, nel Regno Unito il 7,5 per cento. In sostanza, l'Italia ha un tasso di rotazione dei clienti mediamente più alto di quello degli altri Paesi europei, e quindi mi sembra che alcuni timori di costrizione a rimanere per i clienti non siano fondati

Mi crea qualche preoccupazione il ragionamento secondo cui, siccome abbiamo un'industria relativamente debole, sarebbe bene che fosse debole anche il sistema bancario.

BONADONNA (RC-SE). No, il contrario.

PROFUMO. Il sistema bancario, per fortuna, è forte, come diceva il presidente Geronzi, e credo che questo sia un elemento positivo per il Paese. Forse dobbiamo capire come rafforzare anche il sistema industriale e non viceversa; fa parte anche delle cose sulle quali siamo impegnati.

Venendo al tema di Generali, senatore Eufemi, Capitalia ha già chiuso totalmente il prestito obbligazionario convertibile. Noi abbiamo un prestito obbligazionario convertibile che si converte quando il prezzo di Generali supera i 28 euro; scade il 5 dicembre 2008. Sapete che il prezzo di Generali è sopra i 30 euro. Molto francamente, non riusciamo comprendere dove sia il problema. Se il timore era che noi controllassimo Mediobanca e quindi, tramite Mediobanca, Generali, come abbiamo detto noi deterremo solo il 9,39 per cento di Mediobanca; cediamo l'8,68 per cento, abbiamo 3 consiglieri su 21. Non riusciamo a capire come potremmo controllare Generali con un 9,39 per cento quando c'è un patto che ha circa un 50 per cento, e quindi siamo una minoranza nel patto.

Senatore Barbolini, la sua domanda sul posizionamento è molto giusta; per fortuna crediamo che i Paesi su cui siamo posizionati presentino dei rischi estremamente diversificati. Ad esempio, guardiamo con molta attenzione a quello che succederà il 22 luglio in Turchia con le elezioni politiche. Però il tema delle dimensioni è importante, perché riusciamo ad affrontare i possibili rischi non solo con una diversificazione, ma anche in base alla nostra dimensione, per cui, se uno dei Paesi in cui siamo presenti dovesse avere un andamento meno positivo, possiamo farvi fronte.

Teniamo presente che pagano solo i nostri azionisti, non paga la collettività, quindi bisogna essere sempre molto attenti al tema.

Per quanto riguarda le rapine, ha già risposto il senatore Costa: il vero tema è quello di ridurre significativamente l'uso di contanti e mi sembra che alcuni provvedimenti in corso di assunzione, ad esempio sull'uso del contante per pagamenti della pubblica amministrazione, siano fondamentali a questo riguardo. Fatemi dire che, purtroppo, l'elevato uso di contante in Italia è strettamente correlato alla rilevante parte di economia non ufficiale. Quindi, intervenendo su questo versante, si ha un doppio beneficio: non solo si riducono i costi bancari, ma si aumenta anche il gettito fiscale.

Sui tempi di integrazione dei conti correnti, entro la fine del 2008 avremo un unico sistema informativo, e quindi non ci saranno problemi.

Senatore Costa, noi siamo al servizio del sistema produttivo: pensi che ben più di 2.000 aziende sono venute ad investire nei Paesi del Centro e dell'Est europeo seguendo noi. Tenete presente che in genere il sistema bancario ha seguito l'internazionalizzazione dell'industria e non viceversa, come sta succedendo in Italia. Da questo punto di vista, quindi, crediamo di svolgere una funzione importante.

Vorrei ora fornirvi qualche dato sull'andamento degli impieghi nel Mezzogiorno, perché anche qui bisogna sfatare quanto si dice a proposito del divario tra Nord e Sud. Sono i dati di Unicredito: nel periodo tra giugno 2003 e dicembre 2006 negli impieghi di breve termine sulle famiglie produttrici al Sud noi siamo cresciuti del 90 per cento, il sistema bancario nel suo complesso del 34 per cento; nel Sud, comprensivo del Lazio, siamo cresciuti dell'83 per cento, a fronte di un 19 per cento del sistema complessivo. In termini percentuali (fornisco per esempio le quote di mercato di Banca d'Impresa) siamo intorno al 10 per cento; quindi abbiamo una rilevante dimensione, non siamo piccoli.

In Basilicata siamo passati dall'11 al 12,6 per cento; in Calabria, dall'11,3 al 12,1 per cento; in Campania, dal 13,2 al 13,3 per cento; in Molise dal 14,9 al 16 per cento; in Puglia dal 13,8 al 14,3 per cento; in Sardegna dal 10,3 al 13,5 per cento; in Sicilia dal 12,7 al 13,5 per cento. Sono tutte quote di mercato in aumento; quindi, siamo sempre cresciuti significativamente più del mercato. Attualmente siamo tra il 10 e il 13 per cento di quota di mercato, che non è poco. Non è così vero che ci sia un divario con le banche del Nord. Noi abbiamo al Sud un rapporto tra impieghi e raccolta che è uguale a quello che abbiamo al Nord ed è significativamente superiore al 100 per cento: in sostanza, impieghiamo molto di più di quello che raccogliamo.

Presidente Benvenuto, processi di aggregazione in Italia ritengo ce ne saranno ancora. Non ci vediamo attori di questi processi perché siamo contenti con le quote di mercato che abbiamo, ma penso che ci saranno.

Per quanto riguarda l'attenzione nei confronti del sistema manifatturiero, noi abbiamo una banca dedicata alle imprese e i colleghi di quella banca hanno successo professionale nella misura in cui i loro clienti sono contenti. Tenete presente che da noi tutti i sistemi di incentivazione sono

legati al grado di soddisfazione dei clienti. Sulle famiglie, sulla banca *retail*, l'anno scorso abbiamo svolto ben 240.000 interviste per avere dati significativi a livello di sportello, perché se i colleghi degli sportelli raggiungono gli obiettivi commerciali ed economici, ma registrano una diminuzione del grado di soddisfazione dei loro clienti, vedono una riduzione dei loro incentivi.

Sui derivati si è costruita, secondo me, una visione un po' distorta: si tratta di strumenti che hanno anche delle valenze estremamente positive. Non riesco a capire: se noi chiudiamo i nostri rischi come banca (in teoria dovremmo averne la competenza) con strumenti derivati, perché sono gli strumenti che servono a chiudere i rischi, va bene; quando lo fanno le imprese, si considera il fenomeno con grande preoccupazione. Per quanto riguarda il famoso *mark to market* negativo, lo si ha nella misura in cui si sta guadagnando o meno su un'altra voce del conto economico. Infatti, se si chiude con un contratto derivato un rischio di tasso d'interesse e i tassi salgono, si ha una situazione che si neutralizza tra derivato e conto.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per il prezioso contributo offerto ai lavori della Commissione.

Dichiaro conclusa l'audizione.

Rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 16,25.