



Giunte e Commissioni

**RESOCONTO STENOGRAFICO**

n. 8

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

**COMMISSIONE STRAORDINARIA PER LA VERIFICA  
DELL'ANDAMENTO GENERALE DEI PREZZI AL  
CONSUMO E PER IL CONTROLLO DELLA  
TRASPARENZA DEI MERCATI**

INDAGINE CONOSCITIVA SULLE DETERMINANTI DELLA  
DINAMICA DEL SISTEMA DEI PREZZI E DELLE TARIFFE,  
SULL'ATTIVITÀ DEI PUBBLICI POTERI E SULLE RICADUTE  
SUI CITTADINI CONSUMATORI

10<sup>a</sup> seduta: mercoledì 29 aprile 2009

Presidenza del presidente DIVINA

## INDICE

### Audizione di rappresentanti dell'Associazione bancaria italiana (ABI)

PRESIDENTE . . . . .	Pag. 3, 9, 11 e <i>passim</i>	ZADRA . . . . .	Pag. 4, 9, 12 e <i>passim</i>
PITTONI (LNP) . . . . .	.11, 12, 14		

---

**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: Italia dei Valori: IdV; Il Popolo della Libertà: PdL; Lega Nord Padania: LNP; Partito Democratico: PD; UDC, SVP e Autonomie: UDC-SVP-Aut; Misto: Misto; Misto-MPA-Movimento per l'Autonomia: Misto-MPA.

*Interviene il dottor Giuseppe Zadra, direttore generale dell'Associazione bancaria italiana, accompagnato dal dottor Carlo Capoccioni, responsabile funzione relazioni esterne, dal dottor Massimo Roccia, direttore centrale area retail, e dal dottor Gianfranco Torriero, direttore centrale area studi, della medesima associazione.*

*I lavori hanno inizio alle ore 14,25.*

#### PROCEDURE INFORMATIVE

##### **Audizione di rappresentanti dell'Associazione bancaria italiana (ABI)**

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulle determinanti della dinamica del sistema dei prezzi e delle tariffe, sull'attività dei pubblici poteri e sulle ricadute sui cittadini consumatori, sospesa nella seduta del 22 aprile scorso.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, sono state chieste l'attivazione dell'impianto audiovisivo e la trasmissione del segnale audio con diffusione radiofonica e che la Presidenza del Senato ha già preventivamente fatto conoscere il proprio assenso. Se non si fanno osservazioni, tale forma di pubblicità è dunque adottata per il prosieguo dei lavori.

È oggi prevista l'audizione di rappresentanti dell'Associazione bancaria italiana (ABI). È presente il dottor Giuseppe Zadra, direttore generale dell'ABI, che ringrazio per avere accolto il nostro invito. Sono inoltre presenti il dottor Carlo Capoccioni, responsabile funzione relazioni esterne, il dottor Massimo Roccia, direttore centrale area *retail*, e il dottor Gianfranco Torriero, direttore centrale area studi, della medesima associazione cui rivolgo il nostro benvenuto.

Prima di cedere la parola al dottor Zadra e al fine di meglio inquadrare il nostro ambito di competenza, ricordo che la Commissione straordinaria per la verifica dell'andamento generale dei prezzi al consumo e per il controllo della trasparenza dei mercati è stata istituita con l'obiettivo di raccogliere tutti gli elementi e i dati relativi all'andamento della situazione economica che ha visto un indebolimento del consumo interno causato anche dall'indebolimento del potere d'acquisto delle famiglie (cioè, dei salari e dei redditi).

Pertanto, tutto ciò che inerisce a questo paniere, che sostanzialmente riguarda le famiglie (cioè i beni e i servizi di largo consumo), rientra nell'ambito delle nostre competenze e va monitorato al fine di poter suggerire e poi predisporre in sede legislativa soluzioni per uscire dall'attuale

situazione di crisi che non rappresenta più un'emergenza per un piccolo nucleo o per una sola fascia di redditi o di soggetti, ma un problema, una criticità del sistema economico complessivo.

Ciò che interessa questa Commissione, quindi, è puntualizzare l'andamento dei servizi, in questo caso bancari, per comprendere quali saranno le ricadute sui singoli, sulle famiglie o sulle piccole e medie aziende che vedendo il proprio potere d'acquisto corroso, determinano una contrazione della domanda interna complessiva.

Cedo ora la parola al presidente dell'ABI, dottor Zadra, per la sua esposizione.

**ZADRA.** In primo luogo, signor Presidente, cercherò di rispondere ad una domanda che per il nostro settore si presenta un po' più complessa che per altri e cioè quella relativa all'andamento del prezzo dei servizi bancari, inteso in senso lato, quindi – se vogliamo – anche del costo dell'attività creditizia, in quanto sicuramente molto rilevante sull'andamento dell'economia del Paese.

Vorrei iniziare, se me lo consente, con alcune considerazioni inerenti al contesto della crisi finanziaria, al comportamento o all'andamento dell'industria bancaria italiana nell'ambito dell'attuale crisi e all'eventuale criticità di tale industria, agli effetti dell'andamento futuro della crisi poiché nell'ultimo anno e mezzo, a nostro giudizio, al riguardo è stata fatta moltissima confusione, in particolare, riguardo ad almeno due elementi di fondo.

In primo luogo, le traduzioni di giornali finanziari specializzati americani o inglesi, in cui spesso la terminologia utilizzata è stata tradotta in maniera errata, hanno generato uno scambio tra il nostro sistema bancario, con le sue articolazioni (dalla più grande banca alle più piccole casse rurali), e le *investment banks* americane che erano in crisi.

Ciò ha certamente originato una gran confusione nell'opinione pubblica che ha ritenuto che il sistema bancario italiano, in generale, fosse in crisi. Ma per noi così non è stato e al riguardo voglio fornire ulteriori informazioni.

In questo periodo si è parlato moltissimo – e si continua a parlare – del *credit crunch*, cioè del fatto che le banche italiane, così come molte delle banche estere, per colpa della crisi non avessero più fondi da prestare e quindi tagliassero il fiato alle imprese e alle famiglie. Questi sono gli aspetti di cui nell'ultimo anno l'opinione pubblica ha dibattuto e su cui vorrei intrattenere la Commissione perché credo sia questo il nostro ruolo. A tale proposito, per rendere più fruibili le argomentazioni, abbiamo predisposto una relazione esplicativa accompagnata da un fascicolo contenente alcuni grafici illustrativi che consegniamo agli atti della Commissione.

In primo luogo, mi soffermerò sul perché il sistema bancario italiano non sia assimilabile al sistema finanziario inglese o americano e quindi sul perché il nostro sistema bancario non sia entrato in crisi, a differenza di altri.

Dal grafico relativo alla struttura delle nostre banche si evince che queste, a differenze delle altre, avevano una grandissima parte delle loro attività (oltre il 60 per cento) impegnata in finanziamento dell'economia (imprese o famiglie che fossero), mentre solo il 20 per cento di esse era investito in attività finanziarie (di cui solo un quarto investito in titoli di Stato). Da ciò risulta pertanto piuttosto evidente che le nostre banche non potessero avere grandi investimenti nei famosi *asset* tossici, visto che non vi era margine.

Osservando la situazione di altri Paesi europei, ci accorgiamo invece che, ad esempio, la Germania, aveva impegnato in impieghi all'economia soltanto il 25 per cento (a fronte del 60 per cento delle nostre banche) e ben il 60 per cento in attività finanziarie, fra cui gli *asset* tossici. Di qui la grave crisi finanziaria che sta attraversando il mondo bancario tedesco.

Ricordo in particolare, quasi fosse un breve commento, che la parte del sistema tedesco che ha rivelato maggiore difficoltà di sopravvivenza è rappresentata dalle cosiddette *Landesbanken*, cioè le banche pubbliche regionali, caratterizzate dall'aver enormi disponibilità liquide, che però non sono state investite in attività di impiego, e che in America registrano delle perdite. Quindi, una ragione strutturale di forza.

Alla ragione di carattere strutturale patrimoniale corrisponde un'informazione di carattere economico: il 70 per cento dei ricavi netti delle banche, di margine d'interesse, deriva dall'attività di impiego, quindi non è soggetto al crollo determinato dalla crisi, mentre la parte di redditi indirizzata alle non imprese rappresenta una parte più piccola di quanto non lo sia nel resto dell'Europa. In Italia, quindi, alle imprese si presta ben il 40 per cento, mentre alle famiglie solo il 13 per cento e quindi, da questo punto di vista, abbiamo un'attività tradizionale particolarmente rilevante.

All'aspetto della distribuzione dei finanziamenti, concentrati in modo particolare sulle imprese, negli ultimi dieci anni ha corrisposto una ristrutturazione del nostro sistema, che ha portato a un fortissimo incremento del numero degli sportelli. Detto in altri termini, ciò ha portato ad una maggiore vicinanza della rete di distribuzione del sistema bancario al mondo dell'economia diretta, ovvero delle imprese e, di conseguenza, ad una maggiore conoscenza, da parte del sistema bancario, della sua clientela. Come ben si evince dal materiale che abbiamo consegnato alla Commissione, allo stato attuale c'è una migliore conoscenza delle imprese da parte delle banche rispetto a dieci anni fa. Dunque, in questo periodo la ristrutturazione ha anche portato ad una maggiore prossimità e ad una migliore conoscenza del mondo delle imprese da parte delle banche. Ciò a nostro avviso spiega perché la qualità del credito sia particolarmente alta.

Per quel che riguarda il tema del rapporto tra la domanda e l'offerta di credito, abbiamo cercato di mostrare come il tasso di crescita dei finanziamenti alle imprese corrisponda al tasso di andamento degli indici di produzione industriale e quindi all'andamento dell'economia reale. La curva dei finanziamenti bancari, indicata nel grafico a pagina 7 del nostro documento, sembra rivelare una stranezza nei comportamenti delle ban-

che, dal momento che in corrispondenza del dicembre 2000 e del dicembre 2007 la linea presenta delle gobbe apparentemente non giustificabili da un punto di vista razionale, che segnalano un picco nei prestiti. Confrontando invece questa curva con quella sottostante, che fa riferimento alla produzione industriale, si può capire come tale andamento sia in realtà legato agli indici di produzione industriale. Ciò risponde ad una logica economica addirittura banale: quando le imprese aumentano la produzione, infatti, hanno bisogno di più credito, lo chiedono e lo ottengono. Anzi, dal confronto delle due curve si può vedere come l'andamento della produzione industriale sia più variabile, volatile, erratico di quello dei finanziamenti bancari alle imprese. In particolare si può vedere come nei periodi di calo della produzione industriale – verificatisi dopo il 2000, nel 2007 e in quest'ultimo anno e mezzo – la linea della produzione industriale è molto più inclinata, e dunque rappresenta una diminuzione più rapida, di quella dei finanziamenti bancari. Dal grafico si evince quindi in maniera abbastanza esplicita la tendenza del sistema a mantenere i finanziamenti anche nei periodi ciclicamente negativi.

Abbiamo inoltre verificato quali sono i settori più interessati a tale fenomeno. A tale proposito il grafico presente a pagina 8 indica che il settore dei finanziamenti alle famiglie è quello più sensibile agli andamenti generali dell'economia. Dunque le famiglie non domandano credito nei periodi di crisi, si trattengono cioè dall'indebitarsi più di quanto non facciano le imprese. Ovviamente sto dicendo una cosa ovvia, che però spesso non sembra tale.

Nel grafico a pagina 9 è illustrato il rapporto tra le sofferenze e gli impieghi: ovvero la cosiddetta qualità del credito. Come si può vedere la qualità del credito ha continuato a migliorare fino al novembre del 2008 e soltanto negli ultimi quattro mesi, alla fine dell'anno scorso e nel primo trimestre di quest'anno, ha mostrato una tendenza, secondo noi molto contenuta, a seguire l'andamento della crisi. Si può dunque dire che la qualità del credito ha retto bene l'impatto della crisi, dal momento che essa ha inciso sulla qualità del credito soltanto dalla fine dell'anno scorso.

Molto spesso ci viene fatto notare da parte dell'opinione pubblica che le banche avrebbero perso la fiducia dei clienti. I dati del grafico contenuto a pagina 10 mostrano che non è così e che la fiducia non è venuta affatto a mancare. Infatti i tassi di incremento della raccolta complessiva delle banche, derivanti da obbligazioni o da depositi in conto corrente, sono positivi, attestandosi su un livello che va dall'8 al 10 per cento annuo. Dall'attività di raccolta delle banche non si evince dunque alcuna sfiducia da parte dei risparmiatori. Ci sono anzi sempre più persone che di fronte alla crisi dei mercati finanziari, e quindi ad una crisi di fiducia nell'andamento delle borse e dei titoli, preferiscono depositare il loro denaro in banca. La fiducia nei confronti delle banche quindi è superiore a quella riservata agli investimenti.

Con i successivi grafici abbiamo inteso analizzare il tema dei tassi, su cui l'opinione pubblica è sempre piuttosto aggressiva. La giustificazione dell'attuale livello dei tassi deriva dal fatto che il mercato finanziario è

ormai un mercato europeo e ci sono dunque poche differenze tra i vari Paesi. Nei grafici contenuti nelle pagine che vanno dalla 11 alla 15 è rappresentato il confronto tra i tassi praticati in Italia e quelli europei.

Questi grafici, che si riferiscono ai prestiti nei confronti di tutte le società, a quelli effettuati nei confronti delle società piccole e a quelli destinati alle imprese più grandi, dimostrano in maniera addirittura stupefacente che i nostri tassi si muovono in completa sintonia con quelli europei. Le variazioni tra le linee che indicano i tassi domestici e quelli europei, come si può vedere, sono minime. Si tratta di un argomento molto forte: la Banca centrale europea, che si può definire il guardiano dei tassi, è patologicamente interessata a questo tipo di raffronti, perché dimostrano che la BCE, da Francoforte, riesce a determinare con i suoi comportamenti il livello dei tassi in tutta l'Europa. Questo allineamento non è una caratteristica solo italiana, ma è una caratteristica di tutti i Paesi europei. Ciò significa che la Banca centrale europea è riuscita a diventare effettivamente tale. Tornando con la memoria a dieci anni fa, alle polemiche precedenti all'introduzione dell'euro, ricorderete che una delle argomentazioni di coloro che ritenevano sbagliata l'adozione della moneta unica era proprio il fatto che a loro avviso sarebbe stato impossibile per una banca centrale lasciata a Francoforte determinare effettivamente i tassi di interesse per tutta l'area europea: si sosteneva infatti che c'era troppa differenza tra i vari Paesi. L'andamento dei tassi dimostra invece il contrario, ovvero che alle singole aziende non residua alcuna sostanziale libertà di discostarsi dalle medie europee, se non per un valore minimo esprimibile in centesimi di punto percentuale (utilizziamo a tale fine il *basis point*). Per qualcuno ciò costituisce un grande pregio, per altri è invece una pessima caratteristica: quel che è certo – lo dico a titolo personale anche se sono certo che l'intero sistema bancario possa concordare – è che, se l'Italia non fosse stata ancorata all'euro, che ci ha dato la possibilità di mantenere questi tassi, oggi non avremmo avuto la più pallida idea della fine che avrebbe fatto la nostra valuta nazionale a causa della crisi in corso.

Le nostre banche lavorano con l'estero, si approvvigionano all'estero, applicano, nella maniera sostanziale che qui stiamo dicendo, tassi uguali a quelli degli altri Paesi. Tuttavia, esistono delle differenze determinate dalla struttura della impresa di cui si è parlato.

Un sistema incentrato sul finanziamento alle imprese ed interamente finanziato dalla raccolta dei clienti presenterà certamente caratteristiche diverse rispetto ad un sistema, come quello inglese ricordato, in cui una banca concede prestiti a lungo termine finanziandosi completamente sul mercato interbancario a breve termine. E poiché le due cose non si combinavano bene, la banca (la famosa Northern Rock) poi è saltata. Ma noi non abbiamo questa circostanza.

Con riferimento ai mutui, invece, possiamo notare che le condizioni offerte in Italia per i tassi variabili da più di un semestre risultano migliori rispetto alla media europea, mentre per i tassi fissi permane un differenziale sfavorevole alle famiglie, pur nel contesto di una progressiva riduzione rispetto alla media europea. Questa distanza, che per un certo pe-

riodo si è attestata sui 70 *basis points*, è la differenza che intercorre tra la raccolta a lungo termine dello Stato italiano e quella dei *Bund* tedeschi che generalmente si orienta su una differenza di 100 *basis points*. Dunque, tale differenza è il maggior costo della provvista di fondi che le banche italiane hanno sul mercato internazionale rispetto a banche tedesche, francesi o inglesi, che hanno un costo della provvista a lungo termine basato sul *rating* del loro stato.

Se posso consentirmi una deviazione nei confronti del Ministro dell'economia, chiunque egli sia (in questo momento è Tremonti, con il quale concordiamo pienamente), il vincolo estero, e cioè l'attenzione, che qualcuno giudica eccessiva, alla finanza pubblica, per noi è vitale perché se quel vincolo venisse riversato dal Ministro, invece che 100 punti di differenza ne avremmo 200, 300 o magari 400. In tali condizioni la possibilità di finanziarsi all'estero per le banche sarebbe assai peggiore e molto più costosa e quindi potremmo riversare all'interno soltanto tassi più ampi di quelli attualmente esistenti. Ho voluto fare questa precisazione perché questo è un elemento che spesso tende a sfuggire.

Ho percepito un certo vostro interesse circa la forte differenza che esiste in Italia sul tasso di conto corrente. Non invoco nessuna virtù, ma ancora una volta mi rifaccio alle tabelle. L'apertura di credito in conto corrente da parte delle famiglie rappresenta un segmento piuttosto limitato, quindi per noi non rappresenta un'attività dominante. Se nel nostro Paese tutti i cittadini fossero indebitati come in altri Paesi, probabilmente anche noi applicheremmo tassi più alti. In sostanza, con ciò voglio dire che la curva relativa al tasso sull'apertura di conto corrente alle famiglie non è la variabile più importante del nostro conto economico. Per noi lo sono le imprese, gli artigiani, le famiglie produttrici, ma non le famiglie del credito. Dal momento che sono stato invitato a parlare dei prezzi, questi sono i prezzi del denaro che applichiamo alle imprese.

Le successive tavole riportate nel documento attengono principalmente ad un modo diverso di valutare il costo dell'intermediazione bancaria e cioè, avendo ormai tutti compreso che le banche vendono denaro dopo averlo acquistato e che quindi il parametro essenziale è rappresentato dalla differenza fra il prezzo di acquisto e quello di vendita – che per noi è il margine d'interesse – ne abbiamo fornito due rappresentazioni. La prima riguarda il rapporto fra il tasso sugli impieghi veri e propri e il tasso della raccolta, quindi cosa si paga ai depositanti rispetto a cosa si chiede alle imprese che si finanziano.

Come si può notare, dopo una prima fase – durata quasi fino alla fine dell'anno scorso – in cui i valori oscillavano tra il 3,20 e il 3,14, si è passati all'attuale (diventa più complicata) in cui ci troviamo costretti a diminuire i tassi rispetto al costo della raccolta (ci stiamo riferendo alle famiglie, alle imprese ed ai relativi tassi). Ciò si traduce inevitabilmente in un minor guadagno per le banche.

Nel corso del prossimo anno tale differenza si tradurrà per le banche in minori margini e, quindi, minori utili. Ciò dimostra che l'accusa di avere aumentato prezzi, margini, eccetera, cioè di avere approfittato del-



l'occasione per tirare il collo, per così dire, alle nostre controparti non ha fondamento (magari peraltro ci fossimo riusciti!).

Nella successiva presentazione viene illustrato lo stesso fenomeno ma con riferimento non soltanto al tasso della raccolta dei clienti e al tasso di impiego alle imprese, ma anche al rendimento di tutto l'attivo e al costo di tutto il passivo.

Ebbene, dallo schema potete notare come stiamo gradualmente passando da un livello pari a 3 ad uno pari a 2-2,5 punti di *spread*. Questo significa una riduzione non del fatturato, ma del margine operativo di quasi il 30 per cento. Comprenderete, quindi quale riduzione di economicità sia in corso (visto che la riduzione interessa i mesi che vanno da ottobre a febbraio) nella gestione finanziaria delle banche. Come rappresentanti del sistema bancario non ci auguriamo di continuare in questa maniera, poiché incorreremmo sicuramente in problemi che diventerebbero, prima di economicità e poi di stabilità. Una curva in permanente discesa, seppure auspicata dal Paese, determinerebbe la morte del sistema bancario e ciò non dovrebbe convenire a nessuno.

PRESIDENTE. Avete inventato il cosiddetto tasso pavimento.

ZADRA. A volte ci sono forme di finanziamento che lo consentono. Ma non si tratta di una grande invenzione, perché se l'avessimo inventato e se fossimo in grado di garantirci un bel «pavimento», anziché avere una curva in discesa, avremmo una retta orizzontale. Invece, per il momento abbiamo praticamente perso il pavimento.

Finora abbiamo valutato i prezzi come andamento, in rapporto ai costi, e quindi come margine. Vorrei ora passare ad analizzarli come componenti dell'inflazione attraverso due informazioni. Ci si potrebbe chiedere se, attraverso i prezzi, abbiamo contribuito all'inflazione o meno.

Periodicamente l'ISTAT pubblica gli indici sull'andamento generale dei prezzi e l'indice sull'andamento del prezzo dei servizi finanziari. Ebbene, negli ultimi tre anni vi è stato un andamento dei prezzi al consumo cumulato del 6,5 per cento, mentre i servizi bancari sono cresciuti dell'1 per cento. Quindi, certamente non abbiamo causato o generato inflazione. Siamo stati, anzi, disinflazionistici.

A seguire poi nel documento vi è la rappresentazione dell'andamento dei prezzi rispetto al resto dell'Europa. Come potete notare, c'è un Paese che ha perso in parte il controllo dei prezzi sui servizi finanziari (la Spagna), mentre l'Italia e la Germania da marzo registrano i valori più bassi. Quindi, alla luce del confronto con l'andamento internazionale, possiamo vedere che i nostri prezzi risultano più bassi della media europea.

Vorrei ora cambiare tema ed illustrare l'effetto di un nostro grande progetto, che chiamiamo «Impegni per la qualità di PattiChiari», finalizzato a dare la possibilità ai nostri clienti di guardare alle banche mettendole in competizione tra loro. Il progetto è diretto ad offrire delle informazioni molto chiare e semplici, che consentono di fare in maniera semplicissima il paragone tra servizi offerti da banche diverse. Per fare ciò, oltre

a standardizzare le informazioni, abbiamo creato un sito Internet in cui sono stati esposti i dati delle varie banche. L'effetto è ben illustrato nel grafico di pagina 21: nei primi cinque anni in cui questo sistema è stato adottato, la concorrenza indotta da tale meccanismo di confronto facile ha portato ad una riduzione del prezzo dei conti correnti bancari di oltre il 30 per cento, passando da un prezzo di 146 euro del dicembre del 2004 ad uno di 106 euro dell'aprile del 2009. Il meccanismo di competizione attraverso il confronto ha dunque generato effetti positivi.

Il grafico contenuto a pagina 22 è invece più complesso dal punto di vista tecnico, dal momento che analizza una serie variegata di dati ed è diventato un *benchmark* adottato anche dalla Banca d'Italia, che lo ha recepito nelle norme sulla vigilanza che sta emanando. Per effettuare tale grafico abbiamo diviso la popolazione italiana in sette categorie: giovani senza reddito, giovani con reddito, famiglie di base, famiglie medie, famiglie evolute, pensionati medi e pensionati evoluti. È come se dividessimo i clienti di un ristorante in diverse categorie: bambini, persone anziane, persone che mangiano poco, persone con molto appetito, e così via. Questo grafico dunque evidenzia il costo del conto corrente in funzione di quanto ciascun cliente consuma, ovvero in funzione di quante operazioni effettua. Abbiamo chiesto all'Eurisko di effettuare una classificazione apposita dei cittadini italiani, che è appunto quella riportata nel grafico. Il valore del prezzo, che abbiamo visto essere pari a 106 euro, deriva dalla media del costo sostenuto da tutte queste categorie. Il costo di ciascun conto corrente, come si può vedere, corrisponde alla quantità di servizi che ciascuna categoria utilizza. I giudizi non possono essere dati in astratto: del resto il costo di un pranzo non dipende soltanto dal ristorante, ma anche dal menù che ciascun cliente sceglie.

I grafici di pagina 23 contengono invece l'andamento del prezzo medio del conto corrente dal dicembre 2004 all'aprile 2009, con riferimento a quattro categorie: famiglie con esigenze di base, famiglie con esigenze medie, famiglie con esigenze evolute, pensionati con esigenze medie. Siamo dunque convinti – e credo che la Banca d'Italia concordi con noi – che il nostro programma di trasparenza e di confronto pubblico attraverso Internet abbia portato ad un aumento della qualità competitiva del mercato del credito ed abbia portato buoni risultati a beneficio della clientela.

Per realizzare tale operazione abbiamo dovuto affrontare un progetto impegnativo, che non riguarda soltanto la costruzione di una vetrina di confronto: è stato infatti necessario offrire al cliente la possibilità di esercitare concretamente la scelta effettuata. Una volta effettuata la scelta, attraverso il paragone dei servizi offerti, a ciascun cittadino deve essere data la possibilità di cambiare banca, qualora trovi altrove delle condizioni migliori. Per questo motivo ci siamo lanciati da ormai due anni nei servizi di mobilità e di trasferibilità dei mutui e dei conti corrente, prendendoci l'impegno di consentire, entro la fine di quest'anno, non solo lo spostamento dei mutui e dei conti corrente – siamo arrivati ad un totale di circa 2 milioni di conti corrente trasferiti – ma anche lo spostamento automatico di

tutti i servizi agganciati al conto corrente, come il pagamento delle bollette della luce, del telefono, della rata del mutuo e dell'affitto. A tale proposito ho il grande piacere di dire che, sull'argomento, siamo *leader* europei, essendo considerati dalla Commissione europea, dal *DG Competition* (*Directorate general for competition*) e dal *DG Consumer* (*Directorate general for health and consumer protection*), un *benchmark* europeo, dal momento che il nostro è il Paese europeo che ha compiuto lo sforzo maggiore per dare ai suoi cittadini la possibilità di effettuare questo tipo di cambiamenti. L'effetto di tutto questo sforzo è evidente: abbiamo un deflatore del PIL pari al 2,5 per cento e un indice del costo generale dell'attività bancaria pari all'1,2 per cento nel periodo che va dal 1996 al 2008.

Dunque, signor Presidente, sono venuto in Commissione convinto di rappresentare una bella storia per tutta l'Italia e non solo per il sistema bancario. Il frutto di questo lavoro è stato positivo per le banche, ma lo è stato anche per i loro clienti.

PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Zadra, che si è rivelato un ottimo avvocato del sistema bancario italiano. In seguito però desidero porre qualche domanda un po' cattiva.

PITTONI (*LNP*). Desidero innanzitutto fare un esempio che riguarda la mia Regione, il Friuli-Venezia Giulia. Per un decennio siamo stati martellati dall'idea che tutte le nostre banche avrebbero dovuto fondersi con banche più grandi per poter sopravvivere. Un primo risultato connesso alle operazioni di fusione è che le tasse pagate dalle banche friulane non vengono più versate alla nostra Regione, ma a quella di residenza della banca principale. È infatti rimasta una sola banca con la residenza in Friuli: la Banca popolare di Cividale, che in questo momento però è la banca più fiorente dell'intera Regione, benché non abbia accettato alcun tipo di fusione.

Le chiedo dunque se tale messaggio fosse corretto, oppure se è cambiato qualcosa in merito. Tali operazioni di fusione hanno comportato problemi anche in relazione al fenomeno, a cui lei prima ha fatto riferimento, della conoscenza del territorio e dell'imprenditoria locale da parte delle banche. Gli imprenditori del Friuli riescono ad avere un rapporto diretto con la Banca popolare di Cividale, perché tra loro c'è una conoscenza diretta e ciò dà alle imprese la possibilità di accedere al credito anche quando i meri dati contabili lo renderebbero difficile, qualora si presentino con una proposta seria. Ciò è molto più difficile con le agenzie delle banche che si sono fuse con i gruppi più grandi e dunque si sono creati rilevanti problemi sul territorio. Da una parte sono diminuite le risorse a favore della Regione, con contestuale aumento delle tasse regionali, e dall'altra è diventato molto difficile creare un rapporto di fiducia tra le imprese e il sistema bancario, fatta eccezione per la Banca popolare di Cividale.

Infine, tra i grafici molto interessanti che ha illustrato uno mi ha lasciato perplesso: quello in cui si compara l'indice generale dei prezzi al consumo e il costo dei servizi finanziari.

A partire da febbraio 2006 e fino a giugno-agosto 2008 i prezzi al consumo sono aumentati in maniera esagerata per poi diminuire consistentemente nel periodo in cui il costo dei servizi bancari è cominciato ad aumentare. In considerazione di ciò, trovo una piccola contraddizione nel grafico.

ZADRA. La contraddizione, mi scusi, è soltanto nella sua gentilezza d'animo.

Le banche hanno cercato di aumentare i prezzi nel momento in cui la loro domanda calava. Quindi, banalmente, si sono comportati come qualsiasi commerciante avrebbe fatto e cioè, in presenza di un numero minore di clienti, hanno fatto pagare qualcosa in più per riuscire a mantenere i costi.

PITTONI (LNP). Ma questo dovrebbe valere per il mercato in generale: se normalmente si vendono dieci mele, nel periodo in cui se ne vendono solo cinque di solito non si aumentano i prezzi per guadagnare di più, ma si abbassano per cercare di vendere di più.

ZADRA. Lei ha fatto una giusta considerazione e non sarò certo io a smentirla. Ma le ho anche fatto notare che seppure da una parte hanno cercato di reagire aumentando i prezzi, si tratta comunque di piccoli aumenti.

PITTONI (LNP). Allora il *trend* è contrario?

ZADRA. Comunque, non hanno dimostrato grandi capacità, visto che, nonostante abbiano provato ad aumentare i prezzi, i margini sono calati brutalmente.

PITTONI (LNP). Quindi hanno sbagliato strategia?

ZADRA. Non lo so. Le banche hanno problemi diversi rispetto agli altri. Se, ad esempio, lei si reca in un negozio e compra un barattolo di marmellata, nel 99 per cento dei casi paga, porta a casa la marmellata, la mangia e lì si chiude il ciclo.

Nel caso delle banche accade molto spesso che le imprese chiedano denaro ma poi non lo restituiscano o non lo facciano nei tempi dovuti. In ciò risiede la differenza delle banche che vendono soldi che saranno restituiti a rete e che, in alcuni casi, non vengono restituiti affatto. Questo è ciò che ha determinato l'aumento delle sofferenze ed è questo il meccanismo dei prezzi nelle banche.

Tornando alla prima domanda che lei mi ha rivolto da friulano, se mi consente, le rispondo da trentino abituato a banche ancora più piccole, ma

di molto, della Banca popolare di Cividale, cioè alle meravigliose casse rurali.

Ebbene, nel mio paesello ci sono due banche: c'è una Cassa rurale e c'era una grande Cassa di risparmio che è stata ceduta ad un grande gruppo. Quindi, abbiamo vissuto il fenomeno non soltanto a livello provinciale, ma anche a livello di dettaglio.

Evidentemente, in tutto il periodo della riorganizzazione dei grandi gruppi di fusione le piccole banche hanno guadagnato quote di mercato: è accaduto alle casse rurali, ma anche alle banche popolari e alle banche private minori. Quindi, la Banca Sella o la Banca del Piemonte, che tra le banche private sono due banche di piccole dimensioni, hanno registrato incrementi di quote di mercato al pari delle casse rurali proprio approfittando dei disagi organizzativi, cioè della difficoltà di gestire una banca che da grande è diventata grandissima. Pertanto, nessuno può negare che questi dieci anni di grande fusione, che hanno dato luogo ad un sistema molto più grande, forte e robusto, abbiano fatto pagare molto in qualità dei servizi alla clientela, per cui i clienti stufi si sono rivolti a chi non aveva intrapreso attività di riorganizzazione che, quindi, continuava ad assicurare un eccellente servizio. Questo è un fatto vero e sacrosanto. Però a Natale il mio banchiere rurale del paese a cui, quando vado in vacanza, chiedo come vanno le cose, mi ha detto che le grandi banche iniziano a creargli dei problemi perché, dopo una serie di riorganizzazioni, ora sono dotati di bancomat da cui si può prelevare con facilità senza pagare nulla se si preleva nei bancomat di tutto il Paese.

I grandi gruppi, inoltre, hanno finalmente capito che la durata in servizio presso lo stesso sportello di un impiegato è il fenomeno più importante per mantenere la qualità del rapporto con la clientela. E quindi, mentre nel periodo delle grandi fusioni hanno apportato numerose modifiche e la gente recandosi in banca per mesi ha trovato facce diverse e sconosciute infastidendosi, adesso questa politica sta cambiando. Lo sforzo delle banche grandi è ora incentrato sulla garanzia di un servizio di qualità analoga a quello delle banche piccole offrendo, nel contempo, ciò che le banche piccole non possono dare.

Se guardiamo al mondo, tanto per non volerci concentrare solo su di noi, visto che questa riorganizzazione che dura da dieci anni ha interessato Paesi che vanno dall'America alla Finlandia, constatiamo che tutti i Paesi interessati sono caratterizzati da un certo numero di grandi banche necessarie per far funzionare il sistema in maniera integrata, per finanziare le grandi imprese, e da un grandissimo numero di piccole banche.

A fronte delle dieci banche americane di cui si legge sui giornali, esistono almeno 7.000 piccolissime banche che non sono state interessate dalla crisi. Quindi, nel mercato dei servizi bancari accade ciò che si verifica in mille altri mercati e cioè che la polarizzazione si fa per cali dimensionali, cioè si creano grandi gruppi che competono fra di loro e servono grandi imprese su mercati diversi, ma si mantengono anche dei mercati di nicchia più piccoli.

PITTONI (*LNP*). Che quindi possono convivere?

ZADRA. Che convivono. Non c'è nulla da fare. Il destino più gramo sembra essere riservato a coloro che si trovano nel mezzo che devono decidere se diventare grandi, e quindi avere le economie di costo dei grandi, o se ridursi e rimanere piccoli. Questo è il problema, ma è un tipico fenomeno di gestione industriale che interessa il settore delle automobili, come quello delle fabbriche alimentari.

PITTONI (*LNP*). Ho piacere di sentire queste parole perché fino ad oggi il messaggio che è passato è quello cui ho fatto riferimento in premessa.

ZADRA. Solo essere grande?

PITTONI (*LNP*). Esatto. Che non esistevano alternative.

ZADRA. C'è anche qualcuno che è interessato a parlare in questo modo.

PITTONI (*LNP*). Ricordo, ad esempio, la Banca del Friuli, dove mio padre era a capo dell'ufficio amministrativo, che non esiste più. E ancora oggi che ha 87 anni mi racconta che quando venivano i funzionari della Banca d'Italia per effettuare le verifiche si complimentavano con lui per il funzionamento della banca, e lui di questo va ancora orgoglioso.

PRESIDENTE. Innanzitutto, mi preme sottolineare che non può che farci piacere sentire che, tutto sommato, il sistema italiano è un sistema relativamente in salute.

Ne avevamo avuto sentore seguendo la crisi finanziaria che ha accompagnato, o preceduto, la crisi economica, ma anche nel periodo in cui eravamo nel mirino dell'Unione europea, che da Basilea 2 in poi ha tentato di forzare il sistema italiano, un po' frenato nell'entrare in capitali di rischio, che voleva garanzie al riguardo; ma un sistema che pretendeva garanzie avrebbe frenato lo sviluppo economico. Lei, dottor Zadra, da buon trentino come me, ha ricordato che il sistema delle piccole banche, dovendo garantire una clientela di piccoli risparmiatori, pretendeva maggiori garanzie e, grazie a questo sistema «a caduta», è uscito sostanzialmente indenne dalla crisi. Dalle nostre parti si diceva infatti che è inutile andare in banca e chiedere un prestito di 10.000 euro per sentirsi chiedere una somma di pari importo come garanzia.

Visto che voi siete obbligati a far tornare i conti, vorrei evidenziare un passaggio del suo intervento che non quadra in pieno. Di certo non possiamo pretendere che il sistema bancario si muova con finalità di tipo mutualistico, fatta eccezione per il credito cooperativo. Incuriosisce dunque vedere uno *spread* sempre calante tra il tasso delle raccolte e quello degli impieghi: secondo le vostre tabelle si sarebbe raggiunto infatti

il minimo storico. Inoltre, grazie alle convenzioni che avete stipulato, il costo dei depositi si è costantemente ridotto. Ciò significa che la banca riesce a lavorare a volumi costanti, ma con margini di profitto sempre più esigui. Mi chiedo dunque se le banche guadagnassero molto prima oppure se siano riuscite a fare miracoli in questo periodo di crisi.

Vorrei porre infine un'ulteriore domanda sui costi. Noi non possiamo confutare le tabelle fornite dei vostri uffici studi, ma secondo i vostri dati sarebbe stato possibile ottenere mutui al tasso del 4 per cento circa fin dal mese di gennaio. Chiunque di noi abbia stipulato un mutuo a tasso variabile ha potuto constatare con piacere la discesa del costo del denaro e i tagli effettuati dalla Banca centrale europea. A detta delle banche, però, tale diminuzione del costo del denaro si sarebbe potuta ripercuotere sul tasso dei mutui, legati all'Euribor, soltanto a partire da aprile e non da gennaio.

*ZADRA*. Il grafico che lei cita fa riferimento ai nuovi tassi d'interesse: nei contratti di mutuo a tasso variabile indicizzati è previsto che il tasso applicato in un determinato trimestre corrisponda a quello effettivamente rilevato nel trimestre precedente. Quindi il tasso dei mutui varierà sempre con un periodo di ritardo – di uno, tre o sei mesi – che viene indicato nel contratto. Ovviamente ciò fa arrabbiare il cliente nei momenti di discesa dei tassi, ma lo rende felice quando i tassi aumentano. Questo dato si chiama velocità di adeguamento, che dipende dalla lunghezza del periodo di adeguamento stabilita nel contratto. C'è un senatore, famoso difensore dei consumatori, che a causa di ciò ci accusa sistematicamente. Non si può però pretendere di avere dei mutui che hanno una velocità di adeguamento semestrale quando i tassi si alzano e quotidiana quando i tassi sono in fase discendente.

Speriamo che la gente pian piano capisca che i tassi di interesse sono variabili e che non esiste il tasso fisso in natura. Il tasso fisso infatti è un tasso variabile per cui viene stipulata un'assicurazione, che ovviamente viene pagata dal cliente. Per questo motivo il mutuo a tasso variabile si attesta intorno al 4 per cento e quello a tasso fisso intorno al 5,5 per cento. Tutti i consumatori dunque si domandano se sia meglio un tasso fisso o un tasso variabile e noi stessi non sappiamo rispondere a questa domanda. Persino lei, che è Presidente di questa Commissione del Senato, non saprebbe rispondere a tale domanda: nessuno saprebbe farlo. Il vero problema è infatti un altro, e lo sostengo sia che si parli di mutui sia che si parli di credito al consumo. Indebitarsi fa bene, ma occorre farlo in modo tale che la rata di ammortamento del proprio debito sia sostenibile dal proprio reddito. Se tutti si indebitassero in modo tale da dover rimborsare mensilmente una quota fino al 30 per cento del proprio reddito, non avremmo mai una crisi finanziaria. Molti però si indebitano in modo tale da avere una rata pari alla metà e oltre del proprio reddito.

Lo stesso discorso vale per gli Stati e ciò emerge quando si effettuano i confronti per decidere i tassi da applicare alle obbligazioni: si ricordi il caso dell'Argentina. Anche in questo caso viene verificato un va-

lore, chiamato *coverage ratio*, che indica quante volte il proprio prodotto copre la rata di ammortamento del mutuo internazionale. Lo stesso vale per le imprese: si verifica infatti se generano abbastanza *cash flow* per ripagare i debiti contratti ed anche in tale caso si considera ottimale il rapporto di un terzo.

PRESIDENTE. Ciò si ripercuote sul *rating* del Paese e dunque sui prestiti internazionali e su quelli interbancari.

ZADRA. È vero: si considera infatti che il rischio legato allo Stato sia il minor rischio per quel Paese. Su questo tema noi dell'ABI siamo sempre stati un po' oltranzisti e ciò costituisce uno dei motivi di maggiore polemica con la Confindustria. Nell'ultimo tavolo di confronto la discussione è stata abbastanza accesa: a nostro avviso infatti il ministro Tremonti ha fatto benissimo a non sfiorare il suo *budget*. Secondo altri, invece, a causa della crisi, il Ministro avrebbe dovuto consentire un aumento della spesa. Ciò avrebbe però potuto innescare una serie di effetti negativi tra cui un aumento del costo dei finanziamenti alle imprese, con dispiacere della stessa Confindustria. Si tratta infatti di un meccanismo e di un vincolo fortissimo su cui nessuno può influire.

La diminuzione degli *spread* e dei costi rispetto al passato è stata possibile senza danni eccessivi perché la ristrutturazione delle banche ha portato ad un grande aumento della produttività. A parità di costi di gestione del sistema bancario, costituiti in gran parte dagli stipendi e dagli ammortamenti delle macchine, si riesce infatti a gestire un numero più elevato di operazioni, eventualmente anche con un tasso più basso, grazie alle economie di scala. Se le banche invece rimangono piccole, mi riferisco all'ipotesi fatta precedentemente dal senatore Pittoni, si possono creare dei problemi. Probabilmente entro la fine di quest'anno le piccole banche inizieranno a lamentarsi: ora stanno facendo una grande quantità di impieghi, ma quando il 2 o il 3 per cento di essi si trasformerà in sofferenze, tali banche scopriranno di essere troppo piccole per gestirle efficacemente.

PRESIDENTE. Lei sa però che il sistema radicato sul territorio permette una conoscenza più profonda delle imprese e dunque consente di ridurre il numero di sofferenze.

ZADRA. Ne parlavo con il presidente di Federcasse, dottor Azzi, che ne è perfettamente cosciente: gli impieghi sono rischiosi e, dunque, maggiori sono gli impieghi, più alto è il rischio che viene assorbito. Se una banca assume degli impieghi in una quantità più che proporzionale rispetto al sistema in generale, prenderà rischi maggiori, anche se la qualità media del credito è migliore per via della maggiore conoscenza del tessuto economico. Comunque, maggiore è il numero degli impieghi, più alto è il rischio.



PRESIDENTE. Ringrazio il dottor Zadra e i suoi collaboratori per il prezioso contributo apportato ai nostri lavori e lo invito, qualora lo ritenesse, a farci pervenire qualsiasi ulteriore informazione utile ai fini dell'operatività di questa Commissione.

ZADRA. Certamente, signor Presidente. Basta che lei chieda, signor Presidente, e le faremo avere tutto ciò che occorre.

PRESIDENTE. Comunque, a tutti i senatori che non hanno potuto partecipare ai lavori odierni sia per concomitanti impegni parlamentari che per ragioni personali faremo pervenire la documentazione che ci avete consegnato ed illustrato. Al senatore Lannutti, che oggi si è recato a L'Aquila anche per ragioni familiari e che si scusa per non essere presente, comunicheremo, in particolare, le note positive emerse in questa sede, che apprezzerà senz'altro.

Ringrazio ancora i nostri ospiti e dichiaro conclusa l'odierna audizione.

Rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

*I lavori terminano alle ore 15,25.*





