SENATO DELLA REPUBBLICA

XIV LEGISLATURA -

5° COMMISSIONE PERMANENTE

(Programmazione economica, bilancio)

INDAGINE CONOSCITIVA SULLA COMPETITIVITÀ DEL SISTEMA PAESE SOTTO IL PROFILO DELLA PROGRAMMAZIONE ECONOMICA

3º Resoconto stenografico

SEDUTA DI MERCOLEDÌ 18 GIUGNO 2003

Presidenza del presidente AZZOLLINI

3° RESOCONTO STEN. (18 giugno 2003)

INDICE

Audizione dei rappresentanti dell'ABI

	PRESIDENTE	SELLA
	CICCANTI (<i>UDC</i>)	
*	FERRARA (FI)	
	GRILLOTTI (AN)	
*	IZZO (FI)	
*	MARINO (<i>Misto-Com</i>)	
	MORANDO (<i>DS-U</i>)	
*	PIZZINATO (DS-U)	

Sigle dei Gruppi parlamentari: Alleanza Nazionale: AN; Democratici di Sinistra-l'Ulivo: DS-U; Forza Italia: FI; Lega Padana: LP; Margherita-DL-l'Ulivo: Mar-DL-U; Per le Autonomie: Aut; Unione Democristiana e di Centro: UDC; Verdi-l'Ulivo: Verdi-U; Misto: Misto-Comunisti Italiani: Misto-Com; Misto-Indipendenti della Casa delle Libertà: Misto-Ind-CdL; Misto-Lega per l'Autonomia lombarda: Misto-LAL; Misto-Libertà e giustizia per l'Ulivo: Misto-LGU; Misto-Movimento territorio lombardo: Misto-MTL; Misto-MSI-Fiamma Tricolore: Misto-MSI-Fiamma; Misto-Nuovo PSI: Misto-NPSI; Misto-Partito Repubblicano Italiano: Misto-PRI; Misto-Rifondazione Comunista: Misto-RC; Misto-Socialisti democratici Italiani-SDI: Misto-SDI; Misto Udeur-Popolari per l'Europa: Misto-Udeur-PE.

N.B.: Gli interventi contrassegnati con l'asterisco sono stati rivisti dagli oratori.

3° RESOCONTO STEN. (18 giugno 2003)

Intervengono il dottor Maurizio Sella, presidente dell'ABI, accompagnato dai dottori Giuseppe Zadra, Gianfranco Terriero e Vincenzo Chiorazzo e dalla dottoressa Maria Carla Gallotti.

I lavori hanno inizio alle ore 14,40.

PROCEDURE INFORMATIVE

Audizione dei rappresentanti dell'ABI

PRESIDENTE. L'ordine del giorno reca il seguito dell'indagine conoscitiva sulla competitività del sistema Paese sotto il profilo della programmazione economica, sospesa nella seduta di ieri.

Comunico che, ai sensi dell'articolo 33, comma 4, del Regolamento, è stata chiesta l'attivazione dell'impianto audiovisivo e che la Presidenza del Senato 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 in programma l'audizione del dottor Maurizio Sella, presidente dell'ABI, accompagnato dai dottori Giuseppe Zadra, Gianfranco Terriero, Vincenzo Chiorazzo e Maria Carla Gallotti, ai quali lascio la parola.

SELLA. Il nostro parere sulla vostra iniziativa di svolgere un'indagine conoscitiva sulla competitività dell'economia italiana è molto favorevole; plaudiamo all'idea che in un momento non facile per la nostra economia, per l'economia europea e anche per quella mondiale, si indaghi sull'aspetto relativo alla competitività, che è particolarmente importante per ogni sistema Paese. Il mio intervento tratterà due distinti profili, un primo riguardante la competitività del sistema economico italiano globalmente considerato, un secondo riguardante specificamente la competitività del settore bancario.

Vorrei sottolineare che la competitività dell'economia di un Paese non è connessa soltanto a quella delle imprese, dei commerci, di tutte le attività produttive singole, ma all'insieme di tale competitività, più quella del sistema Paese nel suo complesso. La nostra attuale carenza deriva dal fatto che abbiamo debolezze su entrambi i fronti. La maggior parte degli indici che descrivono sinteticamente le capacità competitive dei vari Paesi colloca l'Italia agli ultimi posti della graduatoria: basti ricordare l'indice del *Word Economic Forum*, in base al quale l'Italia figura al 39° posto sugli 80 assegnati: le statistiche dell'IMD, secondo cui siamo al 32° posto sui 49 considerati; i dati elaborati da *Merrill Lynch*, dove fi-

guriamo al 18° posto sui 18 considerati. Quindi, la valutazione internazionale della nostra competitività non è buona.

Certamente vi è un effetto derivante dall'andamento degli ultimi cinque anni, quando il nostro Paese ha registrato uno scarto misurabile in mezzo punto percentuale di PIL nei confronti della media europea ed in 1,2 punti percentuali nei confronti degli Stati Uniti. Dagli inizi degli anni '90 ad oggi, il tasso medio annuo del PIL è stato in Italia leggermente al di sotto del 2 per cento, circa mezzo punto sotto quello medio dell'Unione Europea, ed oltre 1,4 punti in meno rispetto agli Stati Uniti. Se consideriamo il reddito *pro capite*, sempre dagli inizi degli anni '90, questo è cresciuto di circa il 15 per cento in termini reali, quindi al netto dell'inflazione, contro circa il 20 per cento dell'intera Unione europea e poco meno del 25 per cento negli Stati Uniti. Quindi ogni dato disponibile conferma l'esistenza di un problema di competitività per il nostro Paese.

Nella seconda metà degli anni '90, la produttività oraria del lavoro nel settore manifatturiero è cresciuta meno di un punto percentuale all'anno, contro il 4,6 per cento in Francia e il 2,4 per cento in Germania. Negli Stati Uniti, tra il 1990 ed il 2000, la produttività oraria del lavoro è cresciuta del 4,5 per cento. Il deterioramento delle capacità competitive ed il modello di specializzazione del nostro commercio hanno provocato una decisa contrazione delle quote di mercato dell'Italia nell'ambito del commercio internazionale perché, avendo una competitività più bassa, il nostro prodotto viene venduto meno facilmente all'estero. La quota di esportazioni italiane nel mercato mondiale è oggi intorno al 3,5 per cento (se misurata a prezzi costanti), rispetto al 1995 quando si registrava circa il 5,5 per cento. È vero che in tutti i Paesi più sviluppati, come il nostro, si è avuta una riduzione delle quote dell'*export* perché sono i Paesi emergenti ad esportare, ma la nostra riduzione supera quella degli altri.

Talvolta si tende a dire che questa debolezza deriva anche da un divario territoriale. Permettetemi di dirvi che almeno negli ultimi cinque anni nel Centro-Sud il PIL si è sviluppato in media dello 0,2 per cento in più di quello medio nazionale, e che nel 2002 le stime indicano che è cresciuto dello 0,8 per cento, contro lo 0,2 per cento del Centro-Nord e lo 0,4 dell'Italia. Questo migliore sviluppo del PIL nel Sud è direttamente proporzionale al cambiamento della proprietà delle banche locali. Non che io attribuisca alla proprietà delle banche la colpa che il Sud aveva un PIL che si sviluppava meno di quello del resto del Paese; diciamo che le banche che finanziano - secondo taluno ancora in modo insufficiente, secondo me in modo sufficiente - le attività del Sud, non finanziano più quelle attività che davano luogo a quel 30 per cento circa di sofferenze che ha portato alla perdita della proprietà delle banche meridionali da parte dei vecchi azionisti, perché sono intervenute altre banche con nuovi capitali per sopperire alla mancanza di risorse che erano state distrutte dalle perdite. Ma al di là di quello, la banca che finanzia chi produce ricchezza, non chi fallisce, con un tasso di sofferenze pari o appena superiore a quello medio nazionale, immediatamente – come possiamo riscontrare in ogni Paese del mondo - aiuta lo sviluppo locale. Quindi

«banca sana genera economia sana» (basti guardare alla crisi delle banche giapponesi e all'andamento dell'economia in quel territorio). Abbiamo notato che il Sud, da quando la proprietà delle banche locali è stata cambiata, da quando sono stati cambiati i metodi di erogare credito, ha immediatamente tratto un beneficio, che si riscontra anche nel numero di imprese e nel numero di occupati.

Comunque, nel complesso, la crescita economica non può che essere condizionata anche dal basso sviluppo demografico, pari nel nostro Paese a poco meno di 13 nati ogni mille abitanti, e dalla quantità di lavoratori stranieri immigrati che, nonostante quello che taluno crede, è inferiore a quella degli altri Paesi: in Italia siamo intorno al 3 per cento, contro il 9 per cento tedesco, il 6 per cento francese e il 10 per cento degli USA. Quindi, dato che la forza lavoro rappresenta la forza della produzione del Paese, la forza competitiva, ne consegue che ci stiamo impoverendo come quantità di lavoratori, da un lato, perché abbiamo una bassa natalità, dall'altro, perché abbiamo un flusso di immigrazione inferiore a quello di altri Stati.

Per quanto riguarda la struttura industriale, quella italiana è caratterizzata da una dimensione non particolarmente grande, mentre, per quanto concerne il problema del progresso tecnologico (come ha notato lo stesso Governatore della Banca d'Italia nelle sue considerazioni del 31 maggio scorso, ma non mi dilungherò su questo punto) l'obiettivo fissato nel Trattato di Lisbona, secondo cui entro il 2010 dovremo costruire «l'economia basata sulla conoscenza più dinamica e competitiva del mondo», sarà particolarmente difficile da realizzare per l'Italia. Infatti, il nostro Paese, dal punto di vista degli indici di specializzazione e di capacità di innovazione, è particolarmente in ritardo.

Vi ricordo soltanto che, per ogni milione di abitanti, nel 2001 l'Italia ha registrato 75 brevetti all'anno, contro i 161 dell'Unione Europea (310 della Germania, 145 della Francia). Quindi, il tasso di innovazione, di capacità di entrare in nuovi settori, di dotazione di capitale umano, è meno elevato di quello dei Paesi stranieri. Secondo i dati dell'OCSE, la forza del lavoro presenta in Italia un livello medio di istruzione estremamente basso: la quota di lavoratori diplomati e laureati, in altri Paesi pari rispettivamente al 41 e al 26 per cento del totale, in Italia risulta del 33 e del 12 per cento.

Il risanamento dei nostri squilibri macroeconomici è stato in parte colmato: il *deficit* pubblico in rapporto al PIL è sceso da valori superiori all'11 per cento intorno al 2 per cento; l'inflazione è stata allineata a quella media europea, però anche a scapito degli investimenti in infrastrutture. Quindi, la carenza degli investimenti in infrastrutture è un altro aspetto delle nostre debolezze competitive, perché l'infrastruttura permette al sistema di essere più competitivo. Quando parlo di infrastruttura penso alle strade, alle autostrade, alle ferrovie, agli aeroporti, insomma a tutto quello che è il cosiddetto *net working*. Pensate a quanto tempo impiega un lavoratore per andare in macchina o al tempo necessario per spostare le merci da Milano a Trieste, oppure anche alla distanza e al tracciato tor-

tuoso della tratta Napoli-Reggio Calabria. I problemi non riguardano solo il Nord ma anche il Sud, che ha avuto meno investimenti strutturali.

Non è stato ancora incassato il dividendo dell'aggiustamento macroeconomico, derivante dall'entrata nell'euro, come avremmo sperato, mentre permane ancora il problema del sistema previdenziale, in cui il cosiddetto tasso di dipendenza degli anziani è particolarmente elevato. Il tasso di dipendenza è il rapporto fra la popolazione in età di lavoro, da 14 a 65 anni, e la popolazione non in età di lavoro, cioè fino a 14 e dopo i 65 anni (il confronto è fra chi lavora e chi non lavora). Il nostro tasso di dipendenza è del 26,5 per cento, mentre è del 23,2 nell'area dell'euro e del 19 negli Stati Uniti. Ovviamente, se abbiamo più persone che non lavorano, esse pesano, per la necessità di essere mantenute, su coloro che lavorano. Come affrontare questa situazione? Secondo noi, occorre intervenire, come già abbiamo fatto più volte presente in sede pubblica, nel campo pensionistico. Non si tratta soltanto di un problema del costo delle pensioni, ma di un problema di atteggiamenti, di attese del cittadino relativamente al suo futuro. Quanto maggiore è l'incertezza per il cittadino sul suo futuro, sulla possibilità di ricevere la pensione in modo adeguato, tanto più sono distorti i suoi comportamenti. Voi sapete che in economia, a volte, contano più la fiducia e le attese della realtà, e se le attese sono, anche per le notizie talvolta diffuse dai media, di incertezza, di insicurezza, questo incide in modo particolare. Ciò incide anche sulla competizione effettiva, perché se per l'impresa italiana il costo previdenziale di ogni dipendente è maggiore di quello che sostengono per gli stessi lavoratori le imprese francesi o tedesche, è chiaro che al costo finale del prodotto dobbiamo aggiungere anche tale costo, che gli altri non hanno.

Entrando, quindi, nella seconda parte del mio intervento introduttivo, se guardiamo la competitività del sistema bancario, che è il settore specifico in cui noi operiamo, vediamo che il grado di concentrazione nel giro di dieci anni ha fatto giganteschi passi in avanti. I nostri primi cinque gruppi coprono il 55 per cento del totale attivo, la stessa concentrazione riscontrabile per il mercato francese, inferiore a quella spagnola, ma assai superiore a quella tedesca e a quella inglese. Per quanto concerne la struttura proprietaria, il 60 per cento del totale del capitale bancario è oggi quotato, e a queste banche fa capo 1'80 per cento dei fondi intermediati complessivi. La redditività è passata dal 2 per cento medio del triennio 1995-'97, all'11,5 per cento del 2000. Certo, l'incidenza del costo del lavoro sul margine di intermediazione è ancora penalizzante per gli operatori nazionali (39 per cento per i gruppi bancari nazionali e 31 per cento per i principali competitors europei). Comunque, la situazione media del settore è migliore, siamo sul 35-36 per cento: i grandi gruppi hanno, quindi, un backlog da recuperare, tuttavia, rispetto al 44 per cento del passato, la situazione è migliorata.

Dal punto di vista delle fonti reddituali, avevamo una grande prevalenza del margine di interesse e una minore incidenza delle commissioni per servizi resi. Adesso la nostra posizione internazionale è migliorata e siamo allo stesso livello degli altri Stati, tanto pesa il margine di interesse, tanto pesano le commissioni per servizi resi. La situazione è equilibrata, il peso del margine di interesse è analogo a quello delle commissioni per i servizi resi. Negli anni migliori della borsa o dei titoli le commissioni salgono un po' e il margine di interesse scende, mentre negli anni peggiori per i titoli, come questo, risale il margine di interesse, ma come incidenza sul fatturato siamo in una posizione di equilibrio. Infatti, si dice che per avere una banca sana occorre una diversificazione delle fonti reddituali.

Per quanto riguarda la qualità del credito, le nostre sofferenze nette, cioè detratti gli accantonamenti, sono scese a marzo 2003 all'1,93 per cento sul totale degli impieghi; erano il 6,31 per cento. Rappresentavano il 37,9 per cento del patrimonio di vigilanza delle banche, ora il 10,6. Siamo, quindi, perfettamente equilibrati con le altre banche europee.

Dal punto di vista degli impieghi, cioè la quantità di denaro che le banche italiane erogano come finanziamenti alle attività produttive, rispetto al PIL siamo cresciuti, in confronto al 1995, di 20 punti percentuali. Siamo all'80 per cento e il rapporto impieghi-totale attivo, cioè commisurato rispetto alle dimensioni delle aziende bancarie, in Italia è pari ad oltre il 50 per cento, superiore a tutti i principali Paesi europei.

Gli stessi dati, ma non vorrei annoiarvi, potrei darli per l'attività di *leasing* e di *factoring*.

Solo un accenno per quanto riguarda il supporto finanziario offerto alle piccole e medie imprese. In Europa ci distinguiamo per offrire a queste imprese una quota di finanziamento che è pari ad oltre il 66 per cento del loro passivo totale. È la maggior quota di finanziamento bancario in proporzione al totale dei debiti che qualsiasi piccola impresa europea riceve nel proprio Paese. Non c'è altro Paese che dia così tanto. Se guardiamo il totale dei nostri impieghi, vediamo che il 50 per cento è diretto alle PMI. Come ha potuto dimostrare lo studio di Fabio Panetta della Banca d'Italia, le PMI che operano nel Centro-Sud hanno un livello di denaro erogato rispetto al loro prodotto che è pari a quello del Centro-Nord. Non risultano *credit crunch* verso il Centro-Sud nello studio sopracitato, che è ben fatto, non perché difende noi, ma perché la Banca d'Italia, avendo a disposizione tutti i dati, può, più di chiunque altro, andare a fondo della situazione. Il differenziale dei tassi di interesse pagato in più al Sud, tenuto conto della dimensione molto più piccola del debitore medio, è dello 0,9 per cento, più che compensato dalla residua maggior rischiosità del credito al Sud.

Il settore *venture capital* e *private equity*, sul quale il mercato bancario italiano riceve spesso delle critiche, dopo la battuta di arresto registrata nel 2001, ha manifestato evidenti segni di ripresa nel corso del 2002. In Italia l'ammontare investito nel settore è stato superiore del 20 per cento a quello investito nell'anno precedente. I 2,6 miliardi di euro che abbiamo erogato complessivamente sembrano rappresentare una cifra, anche se non di rilievo come all'estero, tuttavia sufficiente alle esigenze attuali dell'industria italiana.

Veniamo alla questione della competitività. Occorre, innanzitutto, far riferimento all'inefficienza della giustizia e, in particolare, all'inefficienza

della legge fallimentare. Qualora ci venisse domandato, da parte del Parlamento, di che cosa hanno bisogno i settori bancario e industriale (perché su questo aspetto la nostra tesi è perfettamente condivisa da Confindustria), potremmo rispondere così. In Italia i tempi delle procedure esecutive individuali di tipo immobiliare sono di cinque anni al Nord e di sette anni al Sud, mentre la stessa identica procedura esecutiva dura in Europa in media un anno e in Germania o in Belgio sei mesi. Allora si capisce perché noi diciamo che i nostri costi sono molto più alti: intanto perché teniamo la pratica delle procedure esecutive aperta per cinque anni in più, poi perché dobbiamo pagare i costi relativi, e infine perché recuperiamo i soldi con cinque anni in ritardo. Se consideriamo i fallimenti, per i quali i nostri tempi medi sono al Sud di nove anni e al Nord di sei anni e mezzo, mentre quelli europei sono di tre anni e mezzo, ci spieghiamo perché gli investitori esteri fanno pochi investimenti diretti in Italia e preferiscono andare altrove. Infatti, quando l'impresa italiana di loro proprietà resta creditrice di un soggetto italiano assoggettato a procedura fallimentare, essa impiega il triplo del tempo a recuperare i soldi e nel bilancio consolidato del gruppo estero, per nove anni c'è un credito in Italia che non viene incassato perché il debitore non paga.

Riteniamo opportuno fare un'ampia proposta alla Commissione Trevisanato, istituita dal Ministero della giustizia, che sta rileggendo la legge fallimentare. Come Confindustria, Banca d'Italia e ABI abbiamo presentato una posizione congiunta, ma non siamo convinti che il testo della riforma sarà modificato in modo tale da rendere le procedure del nostro Paese più efficienti e portarle ad un livello almeno pari alla media degli altri Stati, anche se l'obiettivo, in una situazione di competizione con altri Paesi, non dovrebbe essere la media, perché allora ci sarebbe sempre una metà che farebbe meglio di noi. Sarebbe opportuno avere un obiettivo meno limitato, anche se in medio stat virtus. La situazione della legge fallimentare è complessa, e credo che saranno da esaminare gli aspetti fiscali. Ricordo che siamo particolarmente carenti, oltre che per quanto riguarda la durata delle procedure, nel trattare le situazioni di pre-crisi. Il codice civile del 1942 era concepito per liquidare l'impresa e dare la «moneta fallimentare» a tutti i creditori, in par condicio. Niente da dire, ma oggi un'impresa non si salva e non si ristruttura più liquidando, ma vendendola a pezzi, trattando e tenendola in piedi prima della crisi con operazioni di finanza straordinaria. Le banche che fanno finanza straordinaria, se le cose non vanno bene, corrono due rischi, uno di tipo civile, revocatoria sui soldi prestati, uno di tipo penale, concorso in bancarotta qualora la società vada in fallimento. Anche qui, a nostro avviso, devono essere apportate alcune correzioni.

Ho già parlato della fiscalità e dell'altro problema all'interno della previdenza, anche per poter disporre di quella massa di capitale a medio e lungo termine di cui dispongono tutte le economie nostre concorrenti. In Europa, come è noto, l'investimento azionario a medio e lungo termine viene fatto preminentemente dai fondi pensione che in Italia hanno un

peso poco rilevante. Vi è, pertanto, anche l'aspetto di disposizione di capitale a medio e lungo termine.

Vi è poi l'aspetto, già citato, della certezza che il lavoratore nel corso della sua attività lavorativa lavora meglio e si comporta meglio, anche riguardo ai consumi, se ha la certezza di ricevere al momento giusto una pensione sufficiente. Auspichiamo, pertanto, che la legge venga modificata per consentire che il trattamento di fine rapporto possa essere destinato alla previdenza complementare. Vorremmo che vi fosse unitarietà ed omogeneità del sistema di vigilanza sull'intero settore, che fossero semplificate le procedure amministrative e che la disciplina fiscale della previdenza complementare venisse ridefinita. Vorremmo soprattutto rimuovere tutti gli ostacoli che non permettono al lavoratore, che scelga di investire nella previdenza integrativa, di passare da un fondo all'altro; di mettere, cioè, in piena competizione i fondi pensione negoziali e quelli aperti, mentre si rileva una sorta di privilegio per quei fondi di categoria, rispetto ai fondi cui il lavoratore può aderire e cambiare liberamente. Senza competizione sul rendimento tra i due tipi di fondi, l'efficienza dell'investimento dei fondi pensione sarà estremamente ridotta. Vorremmo, inoltre, che fosse prevista la possibilità che i fondi pensione aperti possano essere totalmente indipendenti per essere competitivi con gli altri fondi.

Infine, le grandi infrastrutture sono particolarmente importanti e praticamente in sospeso dagli anni '80. Secondo i dati del Ministero dell'economia, posto pari a 100 il livello europeo di infrastruttura, l'Italia ha una dotazione infrastrutturale pari a 95, la Germania pari a 116, il Regno Unito pari a 118. Le banche sono disponibili a finanziare *project financing* ma non vi sono altri tipi di progetti una volta terminato il CIP/6, finanziato più che abbondantemente. Per i non addetti ai lavori CIP/6 è la sigla che contraddistingue il provvedimento del Comitato interministeriale prezzi n.6 del 1992 che stabilisce i prezzi con i quali i privati possono vendere energia elettrica prodotta da fonte rinnovabile o assimilata all'E-NEL. Se vi fossero progetti in equilibrio economico, che cioè si autoalimentano con le tariffe per tutta la parte fattibile, non mancherebbe certamente il capitale.

Credo che il livello di competitività del nostro Paese nei prossimi anni debba assolutamente crescere. Come sistema bancario, siamo particolarmente interessati ed abbiamo già agito in proprio anche se resta ancora molto da fare, ma il sistema-Paese richiede attenzione, cura e dedizione. Non si può continuare a perdere competitività in regime di euro, cioè di moneta comune e di piena competitività tra le nostre imprese, tra le nostre attività e le attività altrui, perché in tal caso siamo condannati a permanere in condizioni di inferiorità.

PRESIDENTE. Può chiarire meglio i problemi legati al Cip/6?

SELLA. Quando si partecipa ad un *project financing* si assume un rischio poiché l'investimento può risultare più o meno redditizio. In quel caso, coloro che avevano finanziato per il cambiamento del prezzo del pe-

trolio avrebbero avuto un importante utile che, secondo me, all'estero sarebbe stato garantito senza discussione. Il nostro Paese ha operato per cambiare le condizioni decise per quei *project financing* relativamente alle centrali. Bisogna cambiare questo tipo di cultura perché non vi sarà più uno straniero disponibile a venire in Italia se le regole internazionali che guidano il *project financing* negli altri Paesi non sono da noi rispettate. Anche negli altri Paesi è possibile che un *project financing* possa avere un esito molto favorevole o molto sfavorevole. Ovviamente, il rischio è sempre presente e chi investe fa un bilanciamento tra gli eventi favorevoli e quelli sfavorevoli. Se dovessimo quindi predisporre un *project financing* in grado di garantire dei buoni utili, manteniamo le regole che sono state stabilite a livello internazionale.

MORANDO (DS-U). Tra i fattori che deprimono le nostre capacità competitive, si registra negli ultimi due anni la riedizione di un significativo differenziale sul versante del tasso d'inflazione rispetto agli altri Paesi europei; differenziale che, manifestandosi significativamente negli ultimi anni in un sistema che usa la moneta unica, si traduce in una caduta di capacità competitiva direttamente proporzionale. Non dispongo della tabella dell'ISTAT che documenta, su base 2002, gli aumenti dei prezzi dei diversi settori ma, se ben ricordo, negli ultimi tre anni l'incremento dei prezzi dei servizi bancari sono stati secondi soltanto alle RC Auto. Il costo dei servizi bancari é, cioè, aumentato nel 2000 del 7,5 per cento, nel 2001 del 7 per cento, nel 2003 del 5,5 per cento, con un ritmo di aumento assolutamente sproporzionato rispetto al tasso di aumento dell'inflazione. Poiché questi due, RC Auto e servizi bancari, sono i principali protagonisti dell'inflazione italiana; poiché si è riaperto un differenziale significativo rispetto ad altri Paesi europei, qual è la vostra opinione come rappresentanti di un settore che ha bene operato attraverso la ristrutturazione qui illustrata, ma che su questo punto non ha aiutato il sistema Paese a recuperare competitività?

FERRARA (FI). Ringrazio il dottor Sella per la qualità del suo intervento. I dati sulla mancanza di competitività del nostro Paese che ci ha fornito possono essere di grande utilità. Al di là, però, del dato relativo allo sviluppo demografico, non ho intravisto alcun cenno al problema inerente le relazioni industriali, la rigidità del mercato del lavoro o comunque a quanto, in occasione di ciascuna audizione con la rappresentanza del mondo dei lavoratori, abbiamo fino ad oggi ascoltato.

Il problema delle relazioni industriali comincia a non essere più un problema, per cui si ritiene che il sistema Paese ha superato quella fase di grande inefficienza rispetto ai Paesi cosiddetti industriali o non se ne parla perché riveste un peso meno importante rispetto a quelli indicati?

CADDEO (DS-U). Il dottor Sella ha parlato della competitività legata alle singole industrie del settore riguardo alla ricerca e alla formazione,

però ha sviluppato anche l'altro aspetto della competitività di sistema, parlando di infrastrutture e di quanto è necessario in questa direzione.

Volevo chiederle se c'è un problema che riguarda anche il ruolo delle istituzioni, che incide molto sul sistema competitivo. In particolare, non le sembra che il sistema che stiamo costruendo con il decentramento e con il federalismo fiscale segmenti il mercato in Italia, per esempio, nel campo dell'energia, della previdenza, dei sistemi fiscali e così via? Secondo voi, questo aspetto ha delle influenze e di che tipo?

MARINO (*Misto-Com*). Anche il governatore Fazio nelle sue considerazioni ha parlato di un risultato positivo, in termini di competitività, per quanto riguarda il settore bancario. La mia domanda è semplice, ricollegandomi anche a quella dei colleghi: il cittadino che si è rivolto ad un istituto di credito in questi ultimissimi anni, cioè negli anni in cui è cresciuta la competitività del settore bancario, quali vantaggi ha ricevuto rispetto ai costi praticati dalla banca? I vantaggi non sembrano avvertiti dalla clientela.

PIZZINATO (DS-U). Il dottor Sella, fra i vari aspetti, ha parlato di produttività, ma non ritiene che uno degli elementi decisivi per la competitività sia la formazione? È adeguato, secondo voi, l'attuale sistema?

Il secondo aspetto concerne il tasso di occupazione. Siamo in presenza, secondo i dati che Confindustria ha fornito recentemente alla Commissione lavoro, ad un rovesciamento degli esclusi dal mercato del lavoro, che in molti casi vengono espulsi. Mi riferisco a 600.000 o 700.000 persone dai 45 ai 55 anni dei livelli lavorativi medio-alti. È conseguenza del sistema delle pensioni? Non credo perché non beneficiano ancora della pensione. Qual è la causa? Non è che forse la politica di innovazione, piuttosto che procedere a formare, ha proceduto espellendo? Come rovesciare questo processo, poiché è ben più difficile rispetto alle giovani generazioni?

IZZO (FI). Mi è parso di capire, circa l'aspetto del maggior costo del danaro per le piccole e medie industrie nel Sud, che ci sarebbe un differenziale dello 0,9 per cento. Per la verità, sono molto perplesso rispetto a questo dato; probabilmente, è frutto di elementi che non rispecchiano la realtà effettiva e, come imprenditore e come conoscitore delle esigenze del Mezzogiorno d'Italia, ritengo che i costi siano ben diversi. Basti un dato: tra l'ex Banco di Napoli, oggi San Paolo, e il Banco Ambroveneto in Provincia di Vicenza e in Provincia di Benevento c'è un differenziale del 3 per cento alla stessa azienda, che ha due conti correnti. Quindi, quando si riporta lo 0,9 per cento, probabilmente ci sono delle valutazioni diverse.

Comunque, la ragione secondo la quale nel Mezzogiorno dovrebbe esserci un maggior costo del danaro per la copertura del maggior rischio da parte dell'istituto bancario, mi pare sia un elemento che dovrebbe essere rivisto al fine di conseguire effettivamente un riequilibrio ed un mag-

3° RESOCONTO STEN. (18 giugno 2003)

giore incentivo alla crescita delle aziende del Mezzogiorno; altrimenti il gap esistente tra aree del Paese non sarà mai recuperato.

GRILLOTTI (AN). Vorrei sapere se siamo d'accordo nel pensare che le modalità di concessione di credito dovrebbero essere cambiate. Faccio un esempio pratico: la banca di credito cooperativo non può fare finanziamenti alle imprese del luogo se non nella misura pari al 50 per cento della raccolta fatta, perché il 50 per cento deve comunque accantonarlo a riserva per assolvere agli obblighi imposti dalla Banca d'Italia; è un limite operativo notevole. Lei dice che si finanzierebbe senza problemi se esistessero i project financing, quindi questo tipo di investimento sembrerebbe non essere tuttora operativo, perché non ci sono le regole per fare il project financing remunerativo dal punto di vista economico e che dia una certa garanzia. Non è possibile cambiare le modalità di credito? Per il project financing probabilmente, come dice lei, non ci sono regole, però in Italia non mi risulta ancora, ad oggi, che ci siano finanziamenti di idee e progetti. C'è una modalità di operatività del credito secondo cui solo se è più che garantito esso viene concesso. Chiedo a voi quali sarebbero gli eventuali accorgimenti da mettere in campo.

In precedenza, ho fatto l'esempio delle banche di credito cooperativo: la piccola e media azienda ha difficoltà ad accedere al credito delle grosse banche e quindi si rivolge a questo mondo, che però è pieno di vincoli e non può fare molto. Esiste una procedura che dia le opportune garanzie, ma che sia anche uno strumento più elastico per avere una facilità di accesso al credito?

PRESIDENTE. Nell'ambito della necessità di crescita della competitività, come associazione bancaria, ritenete che una maggiore attenzione nell'erogazione del credito rivolta alla redditività delle aziende piuttosto che al patrimonio, possa contribuire ad una realizzazione di maggior efficacia del sistema? So che ne avete parlato ieri nella Commissione finanze del Senato, ma, con riferimento al nostro specifico punto di vista, ritenete che gli accordi di «Basilea 2» non saranno di ostacolo o potranno essere addirittura di favore per le condizioni del nostro sistema Paese?

SELLA. La prima domanda attiene ai prezzi praticati dalle banche e all'aumento dei prezzi. Vorrei fare una prima considerazione di carattere generale che riguarda l'area dell'euro. Quando noi siamo entrati nell'euro, sostanzialmente al 1º gennaio 1999, sappiamo che dal lato prezzi si è verificato un fatto che non era mai avvenuto prima: la comparabilità dei prezzi. Però quest'ultima viene attenuata dal fatto che abbiamo ancora l'euro scritturale, non abbiamo l'euro banconota e l'euro moneta comune, che hanno cominciato a circolare un anno e mezzo fa. A quel punto, la comparabilità diventa perfetta e, andando a pagare in euro, noi ci accorgiamo, per esempio, che mangiare in Italia al ristorante costa più di prima, ma rapidamente ci rendiamo conto che vi è certamente una maggiore

omogeneità rispetto agli altri Paesi europei. Questo, a mio avviso, avviene in tutti i settori.

Le banche, mentre migliorano da un lato la loro efficienza, dall'altro sempre più si accorgono che una parte dei loro servizi era fornita ad un prezzo troppo basso, perché non facevamo bene i conti, non sapevamo che i contenuti di costo erano più alti. Miglioriamo, diventiamo più grandi, diventiamo più efficienti, facciamo meglio i controlli di gestione. Quindi, per mio conto, una parte degli aumenti dei prezzi dei servizi delle banche deriva dall'effetto comparazione che colpisce anche il nostro settore. Sul punto in questione, credo che il collega Zadra voglia aggiungere qualcosa.

ZADRA. Se non ho capito male, il senatore Morando si è soffermato sul tema del prezzo dei servizi bancari rilevato dall'ISTAT nel 7 per cento, che secondo lui sono la causa principale dell'inflazione nel nostro Paese.

MORANDO (*DS-U*). No, non ho detto questo, ma ho detto che, secondo l'ISTAT, tra i settori interessati da un aumento del prezzo, i servizi bancari vengono per secondi dopo l'assicurazione RC Auto. Ricordo in merito una tabella pubblicata.

ZADRA. L'incidenza dei servizi bancari sull'indice del paniere è dello 0,5 per cento, quindi non ritengo abbiano una particolare responsabilità sull'andamento dell'inflazione. Il dottor Sella ha appena spiegato come la causa dell'aumento del costo dei servizi sia imputabile ad un processo di corretta individuazione del prezzo. Veniamo da un sistema che nascondeva i servizi nelle valute, anziché nel nome «commissioni per servizi». Mi pare più importante ricordare che il costo trasferito dal sistema bancario sul Paese è il tasso di interesse più le commissioni. La combinazione tra i due elementi ha visto un risultato decrescente nel tempo, perché i tassi di interesse sono cresciuti molto. L'aumento di costo massimo che noi riusciamo a rilevare a nostro carico è del 1,4 per cento, contro un deflatore del PIL, che è l'indice di inflazione macroeconomico di cui disponiamo, dell'1,5. Il fenomeno che il senatore Morando ha citato come tabella dell'ISTAT è singolarmente vero, ma non riteniamo che influisca sul complesso del costo dei servizi del Paese.

MARINO (*Misto-Com*). Il calcolo della valuta è stato modificato in meglio per il cliente? È stato detto che i costi prima erano nascosti con il calcolo della valuta, mentre attualmente vengono evidenziati con le commissioni. Il calcolo della valuta è stato dunque modificato nel momento in cui il costo lo si è esposto nella commissione. Se prendessi i vecchi estratti conto, dovrei avere un calcolo più favorevole in questi ultimi tempi rispetto a prima? È così?

SELLA. Le do una risposta paradossale, che spero la faccia sorridere. Tenga conto che in Francia esiste una norma in base alla quale sui conti correnti le banche francesi non possono corrispondere interessi. Ricordo una singolare discussione tra banchieri italiani e banchieri francesi: gli italiani dicevano che avevano una valuta «lunga», che pesava molto; i francesi affermavano invece che avevano trecento giorni di valuta e che la cosa poco importava. Perché? Perché quando il tasso di interesse è zero, qualunque valuta si dia, non c'è alcuna differenza. Ma anche, questo è il paradosso della risposta, in Italia i tassi sono enormemente scesi. In passato, quindi, la valuta di cinque giorni su un tasso del 10 per cento comportava effettivamente un discreto vantaggio, oggi che i tassi sono sostanzialmente all'1 per cento, una valuta «lunga» o «corta» non produce effetti. Il fenomeno, che rappresenta una rilevante componente di reddito per le banche, si è estremamente ridotto e se anche le condizioni di valuta fossero rimaste uguali (credo che la competizione l'abbia fatte ridurre), il vantaggio per le banche sarebbe molto ridotto. Ecco, quindi, che il prezzo è diventato trasparente e si vede.

IZZO (FI). In riferimento alla valuta, lei faceva cenno a quanto maturano interessi attivi per il correntista, ma di solito il discorso non riguarda questo, ma anche la differenza tra giorni fissi e giorni bancari, perché vi è un affidamento e quindi maturano interessi passivi. Noi vediamo che con il versamento le banche percepiscono un determinato numero di giorni, ad eliminazione del sabato e la domenica, mentre i giorni festivi maturano interessi passivi. La mia è la lettura della realtà. Non so se altre banche agiscano diversamente.

SELLA. Non sono sicuro di darle una risposta che la convincerà, ma ci provo. In precedenza, avevo fatto riferimento ai tassi per i depositanti e per le persone fisse.

IZZO (FI). Il problema è quando vi è l'affidamento nei confronti del correntista.

SELLA. Vengo al tasso sul correntista. In primo luogo, i tassi che pagano coloro che sono in debito, persone fisiche o giuridiche, si sono molto ridotti. Come dall'annuncio dell'ABI, cominciamo ad avere per la prima volta, per i clienti migliori, i tassi sotto il 4 per cento. È chiaro che è molto diverso se sono giorni valuta ad un tasso del 10, 12 o 15 per cento o ad un tasso del 4, 5 o 6, come oggi, però concordo con lei, da quel lato la valuta conta. Ma su un versamento, lei paga delle commissioni? No. Invece, le banche, per incassare quell'assegno, per disporre di quel contante, che viene versato con valuta lo stesso giorno, hanno costi piuttosto importanti. Quindi, quella commissione che non prendiamo viene in questo caso remunerata ancora, siamo dal lato del debitore, da una certa valuta.

3° RESOCONTO STEN. (18 giugno 2003)

IZZO (FI). Aveva ragione in premessa a dire che non sapeva se mi avrebbe convinto.

SELLA. Il senatore Ferrara ha fatto una domanda sullo sviluppo demografico.

FERRARA (FI). Ho apprezzato il suo riferimento ai dati sullo sviluppo demografico, ma la mia domanda era relativa alla mancata osservazione, nel suo intervento introduttivo, delle problematiche circa le relazioni industriali.

SELLA. Avevo ripreso l'argomento dello sviluppo demografico, perché volevo aggiungere, a quanto detto prima, che, essendoci un reddito medio per abitante, la ricchezza complessiva di un Paese è collegata direttamente al numero delle persone che vi abitano, quindi è favorita da un certo aumento della popolazione, per natalità o immigrazione. In realtà, le persone che vengono a lavorare in un Paese, specie gli immigrati, coprono una parte dei costi dei lavori che richiedono maggiore flessibilità e spesso sono anche quelli meno remunerati (e c'è un giudizio negativo sulla parte di mancata remunerazione ufficiale). Segnalo però due aspetti. Intanto, non ho citato la flessibilità perché non avrei potuto. Mi sembra che il Consiglio dei ministri, non più tardi di pochi giorni fa, abbia deciso di istituire una serie di flessibilità maggiori. Vedremo se renderanno. Ma quando le flessibilità non sono coperte dalle norme o dagli immigrati, che sono, scusate il termine, più flessibili di quelli che lavorano totalmente in modo ufficiale, il sistema Paese non ha che una soluzione, quella di trasferire parte di quelle lavorazioni all'estero. I tanti imprenditori italiani che hanno istituito imprese all'estero hanno cercato altrove quella flessibilità (hanno anche cercato il minor costo del lavoro, parlando di previdenza o di contribuzione) che non hanno trovato qui. La competitività del sistema Paese si valuta sui costi indiretti che gravano sul lavoro, compresa la fiscalità. Se li abbiamo superiori ai competitori, questi diventano più competitivi di noi. Come ho affermato ieri nell'audizione alla 6^a Commissione, le nostre imprese fanno bene ad andare all'estero per la parte delle produzioni che comunque non possono più fare qui, perché il costo del lavoro pesa sul prodotto per il 30 per cento e negli altri Paesi solo per il 7,5 per cento. Nessuno può resistere alla competizione internazionale con un 22,5 per cento in più di incidenza del costo del lavoro sul prodotto. Allora, è meglio rinunciare a quei posti di lavoro in patria, produrre altrove e conservare solo i posti di lavoro a maggior valore aggiunto (design, layout, rapporti con i clienti, moda, procedura produttiva, ricerca e tutto quanto altro può essere fatto qui), perché sono coperti da persone che costano di più, in Italia, così come in Germania o in Romania. Conviene al Paese andare dove il peso del costo del lavoro è veramente basso, perché in ogni caso si mantengono i posti di lavoro più ricchi. Altrimenti, spariscono anche i posti di lavoro di maggiore qualità, perché quella im-

presa è destinata al fallimento. Il costo del lavoro, pertanto, riveste particolare importanza sulla competitività.

È chiaro che vi è il peso del costo della pubblica amministrazione che, se è meno efficiente di quella di un Paese concorrente (prendiamo la Francia, di cui si dice che la pubblica amministrazione sia molto efficiente) grava sulla competitività. Se riuscissimo ad avere la stessa infrastruttura pubblica a costo inferiore, saremmo più competitivi; quindi, non vi è alcun dubbio che vada perseguito anche in quel settore una forte azione. Se non fossimo capaci di mettere in atto determinate scelte compiute, dal federalismo fiscale a quant'altro, in modo altrettanto efficiente della Svizzera, per citare un Paese caratterizzato da un federalismo fiscale ed amministrativo da 700 anni, ne deriverebbe un nostro svantaggio. Il nostro auspicio, pertanto, è che, ad esempio, anche il federalismo fiscale nel settore energetico sia realizzato nel migliore dei modi.

Sulla competitività del sistema bancario e sui vantaggi venuti al cittadino ed alle imprese, il margine di interesse che chiediamo ai nostri debitori rispetto a quello che corrispondiamo ai nostri depositanti determina il costo sul Paese, essendo la differenza tra i due tassi. Siamo passati da 6 punti percentuali nel 1996 a 4 punti percentuali nel 2002. Abbiamo ridotto il margine d'intermediazione e d'interesse di 2 punti in sei anni. Il differenziale di tasso a favore del cittadino sui mutui è ancora più alto. Se guardate l'insieme dei prodotti e dei servizi che offriva una banca italiana 10 anni fa, all'inizio del processo di privatizzazione, e l'insieme dei prodotti e dei servizi che offre una banca italiana oggi, vi accorgerete che la quantità di servizi che il cittadino e l'impresa hanno non sono paragonabili. Potete pensare agli ATS, ai promotori, alle carte – parlo dei sistemi di pagamento – ai tipi di mutui, ai tassi variabili o fissi; tutti prodotti che vengono incontro alle esigenze specifiche della clientela.

Credo che il divenire delle banche italiane, essendo esse imprese sul mercato, fa sì che l'offerta continuerà a crescere, eventualmente stimolata dalla competizione delle banche straniere. Ricordo che nel 1998 era apparso sulla stampa il caso di una banca straniera che era in grado di erogare mutui con un tasso di circa 2 punti inferiori ad una banca italiana; cosa impossibile a capirsi dal nostro punto di vista perché il denaro costava allo stesso modo in tutta Europa. Si è poi scoperto che quella banca apparentemente applicava dei tassi più bassi, ma solamente alle prime 4 o 5 rate, per poi aumentarli. La media del tasso reale pagato nei 20 anni sulla durata del mutuo era, quindi, dello 0,20 inferiore per le banche italiane, accusate di imporre un tasso più alto.

MARINO (*Misto-Com*). Questo differenziale di tasso più conveniente è uniforme in tutto il territorio nazionale o lo si può articolare per grandi aree geografiche, per esempio per il Centro-Nord ed il Sud ?

SELLA. Quanto alla domanda attinente al maggior costo del credito nel Centro-Sud, la differenza tra Nord e Sud si è ridotta. Quando ho citato lo 0,9 dello studio di Panetta, mi è stato risposto che tale valore è ottimi-

stico ed è stato citato un caso del valore del 3. In primo luogo, nell'erogazione del credito, come in ogni altra attività, non si può non tenere conto del costo della pratica in relazione alla sua dimensione: se una banca deve fare 5 o 40 pratiche per erogare un milione di euro, ovviamente il costo di gestione della pratica è maggiore. Come è noto, una volta avviata la pratica, erogare tre zeri in più o in meno non cambia il costo per la banca. Nella valutazione dello 0,9, è contenuto anche il numero delle pratiche.

Rispondendo alle preoccupazioni del Presidente, gli accordi Basilea 2 comportano in tutto il mondo, visto che sono ricompresi paesi quali gli Stati Uniti e il Canada, la necessità per le banche di valutare meglio il rischio che ogni debitore ha quando gli vengono prestati i soldi. Dopo la valutazione del rischio, effettuata in vari modi, il modo più efficiente sembrerebbe quello di attribuire dei *rating* interni da parte di ogni banca, quindi dando un peso della probabilità di *default*, di fallimento, della capacità di rimborsare con il conto economico, perché con il patrimonio non si rimborsa il debito; quindi, di valutare il rischio.

L'arte del banchiere, dopo aver valutato il rischio, sarà quella di dare il prezzo giusto: che il prezzo, quindi, corrisponda al prezzo medio con una maggiorazione per il rischio di ogni singolo debitore. Il denaro ha un prezzo uniforme senza rischio. Man mano che il rischio cresce, vedrete come i triple A, double A, A ed un altro prodotto, che stiamo per annunciare, tengono conto, per l'appunto, di una relazione diretta ed assoluta, per cui laddove cresce il rischio, cresce il tasso. Se per il Centro-Sud è ancora oggi insito un discreto maggiore rischio, pur avendo eliminato quel modo di erogare credito che dava luogo al 30 per cento di sofferenze prima citate, il prezzo è più alto, proprio perché compensa il maggiore rischio. Se guardo la storia delle banche italiane al Centro-Sud, il prezzo per il credito non ha mai pagato il maggior rischio perché, se così fosse stato, tutte quelle banche sarebbero ancora di proprietà dei vecchi azionisti, perché avrebbero avuto introiti tali da pagare le perdite. In realtà, hanno solo fatto un prezzo più basso. Quindi, quelle banche si sono trovate nella necessità di essere salvate.

Lo studio di Panetta è ben fatto, l'ABI ha la stessa opinione sul prezzo del rischio da prevedere in ogni parte del Paese. Aggiungo che gli accordi Basilea 2, per il tipo di filosofia su cui sono basati, dovrebbero indicare in maniera evidente che il maggior rischio deve essere pagato di più in qualsiasi parte del Paese sia riscontrato. Dovremmo, pertanto, avere in ogni parte del Paese prezzi variegati rispetto al rischio ma perfettamente omogenei. D'altra parte, una grande azienda meridionale quotata e con livelli di bilancio, di conto economico e di utili di particolare valenza al riguardo, ha lo stesso tasso nel Sud come nel Nord. Per i migliori è già così, dove il tasso di rischio è molto basso, anche il tasso di debito è molto basso. Come conseguenza, quindi, se ancora esistesse, come lei asserisce, qualche distorsione, sono convinto che sia un caso marginale, che sia in rapida riduzione e che Basilea aiuterà ulteriormente a superare il problema. Tenga conto che a breve il Mezzogiorno d'Italia non sarà più

una delle zone più povere dell'Europa, perché ne entreranno di gran lunga più povere. La Basilicata, ad esempio, potrebbe perdere gli aiuti europei perché altre Regioni entreranno a condizioni di povertà maggiori. Come conseguenza, avremo una comparazione dei tassi in tutta Europa. A mio avviso, presto – credo che la BCE pubblicherà i tassi entro fine anno – avremo un sistema per valutare l'efficienza ed il prezzo delle nostre banche praticato al Centro-Sud ed in ogni altra parte del Paese molto più paragonabile con analoghi tassi di rischio o di frazionamento del credito per piccoli importi. Quindi, dovremmo ancor più essere in condizione di valutare se ciò che sto asserendo è vero o, visto che rappresento questa categoria, se sto per caso iperdifendendo la categoria, cosa che non mi pare di fare.

CICCANTI (*UDC*). Vorrei sapere se il personale bancario ha al Sud un maggiore costo rispetto alle altre zone del Paese.

SELLA. Alla sua domanda se al Sud c'è un maggior costo del personale, la mia risposta è la seguente: il personale bancario costa allo stesso modo al Sud come al Nord, e forse questo potrebbe fare emergere un'ulteriore considerazione, ma è vero che il costo della vita di un bancario a Milano, che vive magari nel Nord della città e che impiega un'ora al giorno per andare a lavorare, con il freddo ed i trasporti, non è pari a quello di chi invece vive al Sud. Ma questo ci porterebbe ad altre considerazioni che preferirei omettere, per il momento. Comunque, il personale costa esattamente allo stesso modo, in questo caso.

Senatore Grillotti, non sono al corrente del limite del 50 per cento per le banche di credito cooperativo. Penso che si tratti di un problema non di quantità di credito ma di durata del credito. Evidentemente, non essendo io a capo di una banca di credito cooperativo, non sono al corrente di ratios che la vigilanza ha magari deciso per motivi di stabilità. Però, vi faccio presente che la quantità di credito erogata a medio-lungo termine, sia ai privati che alle imprese, sta crescendo in maniera straordinaria. I tassi di crescita sono attorno al 20-22 per cento. Allora non dovrebbero mancare, anche se le banche di credito cooperativo avessero questa limitazione per motivi di stabilità, crediti a medio e lungo termine alle imprese; anzi, voi sapete che in questo momento i crediti a breve stanno crescendo pochissimo perché c'è la crisi economica, ma non per le ristrutturazioni, gli investimenti per quando ci sarà la ripresa, le nuove acquisizioni per le imprese che si espandono, che investono all'estero e al Sud. Infatti, spesso una parte del credito che voi non vedete nei dati del Sud, è erogato agli industriali del Nord, che usano quel debito fatto al Nord per venire ad investire al Sud. Questo capita anche negli investimenti verso la Romania, ossia che ci si indebiti in Italia per mettere il capitale nell'impresa rumena, quindi non solo nell'impresa meridionale. L'insieme dei capitali che sono dati alle imprese a medio e lungo termine non dà segnale di freno, anzi dà segnali di crescita rapida, quindi, dal mio punto di vista, non dovrebbe esserci quel timore che avete espresso.

Degli accordi Basilea 2 ho già parlato. Noi non vediamo, allo stato di tutte le prove che stiamo facendo, alcun tipo di limite all'erogazione del credito, anzi notiamo che le banche italiane hanno impegnato più capitale per dare fido alle piccole e medie imprese di quanto ne avranno da impegnare nel momento in cui ci saranno le nuove regole per gli stessi fidi che danno oggi. Quindi, in buona sostanza, si libererà capitale per dare ulteriori fidi ai medio-piccoli; invece, per chi oggi paga poco e ha un rischio alto, posso dire che probabilmente avrà un aumento del suo costo, e chi paga eventualmente di più e ha un rischio basso pagherà di meno.

PRESIDENTE. Vorrei sapere se un finanziamento erogato più sulla base della redditività che del patrimonio darebbe contributi positivi alla competitività del sistema.

SELLA. Non abbiamo dati che i fidi garantiti siano in misura tale da far credere che sia vera la comune convinzione che le banche non erogano il credito se non garantite. Siamo al 40 per cento, ma mi pare che in Europa si registrino percentuali analoghe.

Quando si dà un *rating* ad un'impresa, si deve guardare in modo particolare alla capacità di reddito, perché si rimborsa quella capacità di reddito; bisogna però guardare anche all'equilibrio patrimoniale. Allora tutti coloro che usano una leva troppo alta (prima vi ho detto che noi diamo il 66 per cento dei debiti delle piccole e medie imprese; il 66 per cento è una leva alta, la media europea è del 58 per cento), non sempre fanno i loro interessi, perché quando dieci anni dopo si cerca di capire perché sono andati in fallimento – dieci anni dopo, quindi, quando il fallimento è avvenuto – di solito, il dato comune che si riscontra è che avevano troppi debiti; ma si vedeva già dieci anni prima. Tutti coloro che hanno ampi debiti e poco capitale di rischio saranno sostanzialmente costretti a mettere più capitale di rischio affinché i *ratios*, non solo di conto economico ma anche quelli patrimoniali, migliorino.

Le faccio presente, peraltro, che il tasso debitore pesa anche se si è molto ridotto, perché pesa anche su tutti i competitori. Quindi, quando un concorrente non ha tassi debitori rispetto invece ad un altro che fa lo stesso prodotto, bisogna tenere conto che o sa fare il prodotto a costi più bassi oppure ha un costo aggiuntivo legato agli interessi debitori. Fare troppi debiti vuol dire mettersi strutturalmente in condizione di conto economico difficile quando i margini sono scesi all'1 o 2 o 3 per cento; i margini non sono più il 30 per cento.

Ecco allora che la filosofia, in particolare in alcune parti del Paese, di tenere le aziende ricche e le famiglie povere è particolarmente importante (povere fra virgolette: intendo dire che la famiglia deve mettere più risorse nell'impresa per dare equilibrio finanziario, patrimoniale ed economico all'impresa). Se lo fa, secondo me, i tassi dovrebbero scendere.

Permettetemi di fare ancora una battuta: quanto sento dire da un collega che egli per erogare credito alle piccole e medie imprese deve fare il consolidato fra il bilancio dell'impresa e quello della famiglia, mi rendo

3º RESOCONTO STEN. (18 giugno 2003)

conto che lo stato di cultura su come va tenuto il bilancio di un'impresa ha possibili gradi di miglioramento.

PRESIDENTE. Ringrazio i nostri ospiti per le delucidazioni fornite. La Commissione continuerà nei lavori dell'indagine conoscitiva, per cui non è escluso che al termine avremo la possibilità di rivederci per capire come nel frattempo sono andate in concreto le cose.

Dichiaro conclusa l'audizione odierna e rinvio il seguito dell'indagine conoscitiva ad altra seduta.

I lavori terminano alle ore 15,50.