

Identificativo: SS980221027DAA
Data: 21-02-1998
Testata: IL SOLE 24 ORE
Riferimenti: FINANZA E MERCATI
 FINANZA ITALIANA

INTERVENTO

In banca non paga la via di mezzo

La dimensione intermedia non consente tagli dei costi

Marco *Giorgino*

di Marco *Giorgino* *

L'evoluzione della competizione all'interno del settore bancario sta volgendo verso livelli di intensità mai verificati fino ad ora.

L'apertura di questa competizione a contesti geografici meno definiti e più ampi di quelli nazionali o europei acuisce ancor più la rilevanza del cambiamento.

Questo è vero sia con riferimento ai segmenti tradizionali dell'intermediazione creditizia, sia, soprattutto, con riferimento ai segmenti dell'intermediazione finanziaria dove la concorrenza delle grosse banche di investimento globali si fa sempre più sentire.

Le risposte strategiche che ne sono fino ad oggi derivate sono state essenzialmente di due tipi tra loro complementari: diversificazione delle fonti di ricavo e concentrazione organizzativa, operativa e proprietaria delle strutture bancarie.

In particolare, il fenomeno delle concentrazioni, del quale si fa ormai un gran parlare, ha assunto connotazioni interessanti già da tempo segnando negli ultimi tre anni, in particolare, una progressiva accelerazione.

Una ricerca del Mip-Politecnico di Milano ha censito nel periodo 1985-1996 359 operazioni di fusione, realizzate con varie soluzioni tecniche, di cui ben 143 nell'ultimo triennio. Nel medesimo orizzonte temporale numerose (79) sono state le operazioni di acquisizione del controllo che, però, non hanno portato a operazioni di incorporazione.

Molte di queste sono state realizzate tra banche di credito ordinario e hanno comportato una variazione della morfologia e dell'assetto del sistema bancario domestico.

La strategia di crescita esterna delle banche basata su questo tipo di soluzioni ha visto sostanzialmente primeggiare tra i soggetti più attivi alcune categorie di operatori:

- a) da un punto di vista dimensionale, le banche medie, che hanno puntato in modo più o meno deliberato ad aumentare la propria dimensione ma soprattutto ad allargare la propria articolazione sul territorio;
- b) da un punto di vista istituzionale, le banche Popolari, che hanno optato per soluzioni che consentissero loro di radicare ancor più la propria attività sul territorio di partenza;
- c) da un punto di vista territoriale, le banche di aree geografiche più ricche (Nord Ovest e Nord Est), che per scelte autonome o per scelte <guidate> hanno acquisito banche operanti su aree geografiche meno ricche (Centro e Sud) con l'obiettivo di differenziare le fonti della propria raccolta attivando canali in contesti ad alta propensione al risparmio.

In particolare, la dimensione relativa alle operazioni di concentrazione misurata dal rapporto tra attivo della banca target e attivo della banca bidder ha oscillato sempre su valori modesti (superiori al 25% solo nel 28% dei casi) e la banca bidder, come detto, è rientrata sovente tra le banche medie.

Una considerazione forte che emerge dall'analisi del fenomeno in termini di valore delle operazioni e non in termini di numero delle stesse è che l'attivismo ha portato a un incremento solo marginale e non significativo del livello di concentrazione complessivo del

sistema, e, di certo, non paragonabile con quello verificato in altri sistemi bancari.

Se la competizione e' globale il confronto deve essere fatto con i mercati globali.

Tutt'al piu', e' possibile affermare che l'attivismo di questi ultimi anni ha impattato in modo significativo sui mercati locali dove, soprattutto in alcune aree (Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Puglia), il sistema bancario si e' fortemente rafforzato.

Alcuni segnali forti degli ultimi mesi e delle ultime settimane, pero', mostrano delle variazioni significative nelle connotazioni del fenomeno rispetto agli anni precedenti.

Stanno emergendo due elementi nuovi.

Da un lato, il baricentro dimensionale delle operazioni di concentrazione si sta spostando verso valori di maggiore equilibrio tra bidder e target, dall'altro, e soprattutto, si stanno svegliando le banche maggiori del sistema.

Se adeguatamente gestita, la dimensione genera dei vantaggi di costo e di diversificazione che le dimensioni intermedie senz'altro non consentono.

Se si vuole crescere attraverso linee esterne di integrazione bisogna decisamente puntare a dimensioni molto elevate, come, del resto, le piu' significative realta' europee e internazionali insegnano.

Se ci si vuole misurare con tali realta' bisogna disporre degli stessi strumenti e tra questi la dimensione (e, quindi, il potere di mercato) e' uno dei piu' significativi.

Altrimenti, la soluzione possibile e' quella di ridiventare piccoli per usufruire di quei vantaggi che solo il forte radicamento con aree territoriali piu' delimitate puo' garantire.

* Politecnico di Milano



Il Sole 24 ORE S.p.a. - © Tutti i diritti riservati