

Per Massimo Proverbio di **Accenture** esistono ancora margini di manovra

«Il consolidamento non è finito»

MILANO

«Il consolidamento non è finito: tra le banche italiane c'è ancora spazio per le aggregazioni. I due principali istituti, Intesa Sanpaolo e UniCredit, possono ancora cercare all'estero. Invece le banche

della seconda linea hanno margini di manovra sul mercato domestico». Chi crede che gli istituti italiani abbiano le mani legate e non possano più consolidarsi tra loro, dovrebbe parlare con Massimo Proverbio. Il nuovo responsabile

per l'Italia del settore finanziario di Accenture è infatti convinto del contrario. «È vero che in Italia la quota di mercato dei primi 5 istituti di credito è del 41% - osserva -, ma in Francia è del 52%. Se si guarda all'Europa, Bnp Paribas ha circa il 5-6% degli asset dell'intero continente mentre Intesa Sanpaolo si ferma all'1,5%. Non solo: le prime 5 banche Usa controllano il 60% dei flussi di pagamento in America, mentre in Europa quella che ha la quota più alta, cioè Bnp Paribas, ha solo il 2%». Come dire: il livello di concentrazione non è ancora arrivato al top. E le manovre possono continuare. Anche in Italia.

Il ragionamento di Massimo Proverbio è complesso. E parte da un dato di fatto: il mercato è diventato negli ultimi anni molto più competitivo. Si pensi solo al fatto che che Bancoposta ha oggi 5 milioni di clienti (cioè il 13% del mercato) e

che le banche estere nel nostro Paese hanno una quota del 5-7%: tutti questi, sostiene Proverbio, sono clienti strappati alle banche. E in futuro grazie alla direttiva dei pagamenti, anche i supermercati potranno emettere carte di credito. Altri clienti potrebbero quindi "scappare". Per questo gli istituti made in Italy devono correre ai ripari. Devono trovare una strategia per rimanere competitivi sul mercato.

E le aggregazioni sono uno dei modi per farlo. «È dimostrato che le dimensioni sono determinanti per raggiungere efficienti economie di scala - spiega Proverbio - Se una teorica banca di 2 mila sportelli avesse le stesse economie di scala che hanno i big, le simulazioni dimostrano che riuscirebbe a

ridurre i costi dell'11%. Risparmierebbe qualcosa come 260 milioni. Uno dei modi per essere competitivi in un mercato sempre più agguerrito, quindi, è quello di crescere dimensionalmente». Apunto: di aggregarsi.

Ora, che la crisi americana dei mutui subprime ha ridotto le quotazioni in Borsa, potrebbe anche essere il momento giusto per farlo. «Questo scenario, nella sua negatività, potrebbe anche avere risvolti positivi per gli istituti più forti - sostiene Massimo Proverbio - Questi potrebbero acquisire clientela dalle banche in difficoltà, oppure potrebbero approfittare delle basse quotazioni per fondersi. Il sistema italiano è forte e i big player sono in una buona posizione per crescere all'estero».

Ma le fusioni non sono l'unico modo per far fronte alla concorrenza. Le banche - secondo Proverbio - dovrebbero porre più attenzione sull'innovazione e sulla revisione dei modelli operativi. «Il rapporto tra costi e ricavi nel nostro Paese è del 54%, mentre in Spagna si ferma al 43% - osserva -. E questo è un gap che va assolutamente ridotto». Come fare? «Un modo - osserva - è di separare la produzione dalla distribuzione. Come fanno le società industriali».

My.L.

NUMERI

41%

La quota di mercato
 In Italia i primi cinque istituti di credito controllano una quota di mercato del 41%, in Francia del 52%

5-7%

La quota delle estere
 Gli istituti di credito esteri ormai rappresentano il 5-7% del mercato italiano

5 milioni

I clienti di Bancoposta
 I conti correnti all'ufficio postale hanno raggiunto in Italia una quota di mercato pari al 13%

LO SCENARIO

Uno dei modi per restare competitivi in un mercato sempre più agguerrito è quello di crescere e quindi di aggregarsi

