

CACCIA AI POSSIBILI ACQUIRENTI DELLE 197 FILIALI DA CEDERE

Il Santander rilancia, Botin vuole il retail

DI FABRIZIO MASSARO

L'obbligo per Intesa-Sanpaolo di cedere altri 197 sportelli, oltre ai 645 che passeranno al Crédit Agricole, lascia campo libero ai concorrenti più piccoli per irrobustirsi sul territorio, ma anche a gruppi stranieri per tentare l'ingresso sul mercato italiano. Fra questi c'è il Santander, che nell'audizione all'Antitrust ha esplicitato la sua strategia per l'Italia: sfondare sul mercato retail. La volontà del Santander, spiegano i rappresentanti della banca spagnola a pagina 59 del provvedimento Antitrust, è di accrescere la propria presenza in Italia. Se non è stato possibile farlo salendo in Sanpaolo-Imi, dato che «la fusione cambia questo scenario», il Santander comunque «è prevalentemente orientato a valutare e valorizzare la fase distributiva» dell'attività bancaria. «Non esiste un canale di vendita più efficiente degli sportelli bancari», hanno spiegato. Tuttavia, la loro importanza «è strettamente legata anche all'esistenza di una struttura organizzativa già in essere piuttosto che al singolo sportello». Dunque, il colosso iberico guidato da Emilio Botin sarebbe interessato a espandersi in Italia ma solo con una

banca vera e propria, e non con sportelli sparsi per il paese. E da questo punto di vista l'Antitrust viene in suo soccorso. Fra le condizioni imposte a Intesa-Sanpaolo ci sono infatti la cessione «a uno o più terzi indipendenti, non azionisti della banca (dunque il Santander dovrebbe cedere tutta la sua quota nella superbanca, e non solo il 2% di Sanpaolo, pare alla Compagnia torinese, ndr) e attraverso procedure trasparenti e non discriminatorie». La cessione potrà avvenire in uno o più rami d'azienda, comprensivi di sistemi informativi, beni e personale e tutti i contratti per garantire l'operatività. Il termine entro cui provvedere alla cessione nel provvedimento è coperto da omissis: l'unico riferimento utilizzabile è quello del 12 ottobre 2007 fissato per il passaggio di Cariparma e Friuladria all'Agricole.

Gli sportelli da cedere sono collocati prevalentemente in Piemonte e Veneto e sono stati individuati facendo riferimento alle aree provinciali dove Intesa-Sanpaolo si ritroverebbe principalmente con oltre il 30-35% nella raccolta bancaria. Solo nell'area di Torino sono da cedere

Emilio Botin

Biella, dieci a Napoli e Pavia (seguono Rovigo, Terni, Imperia, Caserta, Aosta, Udine, Brindisi, Alessandria, Pesaro e Urbino, Sassari). C'è già allarme tra i sindacati del Sanpaolo: «Siamo esterrefatti», hanno commentato ieri sera Angela Rosso e Maurizio Zoè, responsabili Fabi e Fissac-Cgil, le sigle più rappresentative dentro il Sanpaolo. «Da una parte c'è il governatore della Banca d'Italia che spinge sulle aggregazioni, dall'altra un risultato finale che vede 650 sportelli venduti e altri 200 considerati eccedenti. Qualcuno ci deve spiegare perché ha spinto per fare un campione nazionale del credito in grado di competere a livello internazionale». Il sindacato si auspica che l'acquirente sia una banca sola.

In caso di spezzatino, si potrebbero fare avanti diversi gruppi minori. Alcuni, come la Banca popolare di Sondrio, lo hanno detto espressamente all'Antitrust. In generale tutti i gruppi medi sono interessati all'acquisizione degli sportelli. Chi ha dichiarato espressamente di puntare agli esuberanti di Intesa-Sanpaolo è stata l'Unipol di Carlo Salvatori (ma l'a.d. ha precisato fin da subito che bisognerà valutarli uno per uno).

Secondo alcuni esperti, le filiali concentrate nel Veneto potrebbero fare gola al Montepaschi, alla Bper o anche alla Carifirenze (anche se potrebbero esserci problemi per i legami azionari con il Sanpaolo). In Piemonte, oltre alla Sondrio, potrebbero farsi avanti la Carige o la Banca popolare di Milano. (riproduzione riservata)

Parla Gualtieri, ecco un provvedimento oculato

Un provvedimento equilibrato, quello dell'antitrust su Intesa-Sanpaolo. Perché tutela la concorrenza ma non danneggia la superbanca. Ma attenzioni ai legami con Generali. È questo il parere a caldo di Paolo Gualtieri, ordinario di economia degli intermediari finanziari alla Cattolica di Milano.

Domanda. Le due banche devono essere soddisfatte?

Risposta. «A me sembra di sì, sono misure attese, specie dove si ordina la cessione di sportelli nelle zone con più sovrapposizioni. Si tratta di decisioni nell'interesse del mercato ma oculature, che non provocano danni, perché in quelle aree la banca può coprire l'attività anche senza quelle filiali».

D. Il provvedimento punta a creare concorrenza più netta, con lo scioglimento dei legami con Agricole, la cessione di 197 sportelli e l'apertura ad altri assicuratori. Chi se ne gioverà?

R. «Credit Agricole certamente è un soggetto che deve essere in netta concorrenza altrimenti si creerebbero posizioni dominanti. Anche la sterilizzazione dei francesi nei consigli della banca va in questa direzione. Circa gli sportelli in eccesso, se ne possono giovare le banche piccole o medio-piccole, che possono crescere con rapidità. Non invece le banche medie e le più grandi, che raramente comprano questi sportelli in quanto non modificano i loro margini. L'apertura della bancassurance potrebbe invece spingere Unipol a tentare un accordo, ma anche qualche straniero».

D. Sulla base dell'antitrust, ci sono margini di crescita in Italia oppure Intesa-Sanpaolo sarà obbligata ad andare all'estero?

R. La via principale sarà certa-

mente l'espansione all'estero. Ma non è vero che non ci sono margini in Italia. Non si può escludere la crescita su aree geografiche e di business dove la banca non è dominante. D'altra parte le due banche si completano molto bene e questo ha fatto sì che l'intervento antitrust fosse significativo ma non particolarmente oneroso».

D. L'antitrust ha inciso sui rapporti Intesa-Generali. È uno stop alla strategia di avvicinamento fra Bazoli e Bernheim?

R. «Direi di no. È solo una giusta indicazione dei vincoli che devono essere rispettati da gruppi amici e quindi dai vertici aziendali, perché non si mini la competizione. Certo è un po' complesso sul piano pratico introdurre meccanismi di governance che rispettino questi vincoli. Anche perché c'è il rischio che ex post tali vincoli non siano stati pienamente rispettati. Certamente provvedimenti di questo tipo suggeriscono attenzione nella composizione degli organi di vertice».

D. Meglio che Bernheim lasci?

R. «Beh, mi sembra troppo. Anche perché Bernheim è nel consiglio di sorveglianza, mentre credo che la critica sia più nel consiglio di gestione. Devono essere valutati i pro e i contro».

D. Come giudica l'antitrust alla sua prima uscita come giudice della concorrenza bancaria?

R. «A caldo è una promozione a pieni voti, sembra un provvedimento equilibrato e attento, come deve essere, al mercato ma misurato affinché non danneggi gli attori di un'operazione così grande. E la celerità del giudizio mi sembra un motivo di lode». (riproduzione riservata)

Fabrizio Massaro

Punto per punto, tutte le conseguenze concrete del verdetto dell'Antitrust per Intesa-Sanpaolo (e per le Generali)

Che cosa c'è dietro al conto di Catricalà

DI GABRIELE CAPOLINO

Quella di ieri dell'Authority è la risposta più precisa alle teorie di tutti i fan delle magnifiche sorti e progressive che sorgono con le superaggregazioni bancarie. Ecco in sintesi (e con qualche stima provvisoria) che cosa succederà in concreto.

1) Intesa-Sanpaolo dovrà vendere 197 sportelli più del previsto, ricomparsi Nexra, incorporare e cedere al miglior offerente un ramo d'azienda che gestisca e venda polizze vita in 1.133 agenzie del centro-sud della Superbanca. Viene reciso ex lege qualsiasi suo rapporto residuo o futuro con Agricole, troncando così molti negoziati articolati (il Santander se la riderà sotto i baffi).

2) Le Generali sono state vigorosamente scosse, proprio per la varietà e l'ambiguità dei rapporti incrociati (sia azionari, sia di business) con la Superbanca. Le loro polizze e quelle di Intesa Vita (di cui Alleanza-Generali ha il 50%) saranno vendute solo negli sportelli ex Intesa che rimangono. Quindi se prima potevano contare su 3 mila agenzie, ora dovranno accontentarsi di circa 2.200 e in più ci sarà il subentro (anche se sarà il cliente a decidere se restare o cambiare) nelle polizze vendute nelle Casse del centro e in quelle del sud. Ma, soprattutto, nessun dirigente o rappresentante del Leone potrà neanche pronunciare la parola Eurizon con nessuno della Superbanca: altro che sinergie commerciali tanto auspicate. Se non fosse

uno abitualmente legato alle poltrone su cui siede, Antoine Bernheim dovrebbe da domani dimettersi da vicepresidente della Superbanca per in-

Ora Alleanza potrebbe rispolverare l'ipotesi del maxi-dividendo

compatibilità implicita. Inoltre, più di un socio del gruppo Generali potrebbe anche chiedersi fino a che punto convenga restare con il 50% in Intesa Vita. Colpi di striscio anche per Alleanza, la compagnia controllata da Generali che aveva frenato la corresponsione di un succulento dividendo ai soci in attesa di vedere come impiegarlo nella partita Intesa Vita-

Eurizon: a questo punto è plausibile una marcia indietro (anzi, avrà qualcosa in più da distribuire, ovvero la sua quota parte dell'incasso delle polizze del centro-sud di competenza di Intesa Vita).

3) Anche Eurizon viene limata: le sue polizze potranno essere vendute solo agli sportelli ex Sanpaolo, diminuiti di quelli del Banco Napoli (circa 700, dove però non sembra se ne distribuiscano molte). Però, a meno di approfondimenti nei prossimi giorni, nel diktat di Catricalà sembra non comparire nessun provvedimento che riguardi le reti di promotori della Superbanca, per cui quello che esce dalla porta potrebbe rientrare dalla finestra.

4) Come cambia la valutazione della Superbanca? Deve comprare business che non so-

no particolarmente apprezzati dal mercato in termini di valutazioni (l'asset management) e cedere (ma occorrerà approfondire come) quello che invece piace di più (i premi delle giovani polizze del centro-sud e il relativo embedded value). Però ottiene cash da utilizzare, per come si sono messe le cose, fuori dai confini italiani.

Infine, l'Antitrust ha favorito la nascita di una nuova compagnia virtuale, che venderà con accordo pluriennale polizze sul 20% degli sportelli della Superbanca. Chi metterà sul piatto le centinaia di milioni di euro necessarie per una compagnia del genere? Sarà un'italiana (con tutte le complicazioni del caso) o un'altra estera? Tutte le opzioni sono aperte. (riproduzione riservata)