

BANCHE/2 Bank of America guarda all'olandese Abn Amro. Non è un rumor estivo ma l'avvio di una tendenza. I colossi Usa cercano uno sbocco in Europa. E, spiega l'esperto Gualtieri, puntano agli istituti crossborder. Fra i quali anche UniCredit-Hvb

Yes, mi mangio le big bank

di Fabrizio Massaro

Non è una fiammata di fine estate il rumor secondo cui Bank of America (Bofa), la più grande banca del mondo per capitalizzazione (a giorni alterni con Citigroup), possa lanciare un'opa su Abn Amro o su un istituto simile. Al contrario, esso è molto verosimile, tanto da diventare oggetto di un commento del *Wall Street Journal*, in quanto esprime una tendenza chiara: i grandi colossi americani cercano uno sbocco in Europa. E l'obiettivo sono le banche transnazionali nate da operazioni crossborder, come appunto Abn o l'altra olandese, Ing. O come UniCredit-Hvb di Alessandro Profumo o la futura Intesa-Sanpaolo. Insomma, mentre a Milano, Torino, Parigi, Madrid e Amsterdam si discute di nomine, equilibri fra soci e compensazioni, a New York si aspetta che il boccone bancario sia abbastanza grande da essere mangiato con

gusto e soddisfazione.

Così la pensa Paolo Gualtieri, ordinario di economia degli intermediari finanziari alla Cattolica di Milano e ascoltato consulente di molte banche internazionali. Non che i colossi Usa siano assenti dall'Europa. Sono anzi ai primi posti nelle classifiche in quasi tutti i settori, nel cosiddetto wholesale. Ma il momento è maturo, per ragioni storiche e di evoluzione del mercato, per il grande salto nel retail. Finora in questo campo le banche statunitensi sono state inesistenti, a differenza di quanto avviene nel loro mercato domestico, dove Bofa o Citigroup possiedono decine di migliaia di agenzie e sportelli elettronici. «Quello europeo è sempre stato un mercato molto frammentato, con tante lingue diverse», spiega Gualtieri. «non a caso la testa di ponte delle banche americane in Europa è stata la Gran Bretagna. E poi è sempre stato un mercato domestico: le grandi banche erano solo tutte francesi, tedesche, italiane o spa-



gnole, e ciò rendeva l'Europa un mercato tutto sommato piccolo per le dimensioni americane. Ora che si stanno creando dei colossi sovranazionali, chiaramente alcune banche retail europee diventano potenziali target». A partire proprio da quelle olandesi, che hanno dovuto espandersi territorialmente perché nate in un paese molto piccolo. Gruppi come Abn Amro, 55 miliardi di dollari in borsa, e Ing, 95 miliardi di dollari, hanno già dimensioni piuttosto grandi per essere fagocitate dai gi-

ganti Usa. Gli esperti segnalano un'analoga appetibilità per la neonata UniCredit-Hvb, che oltre a essere diffusa in Italia, Germania e Austria, ha una forte presenza nell'Est, una regione tenuta in grande attenzione dalle banche americane. Anche la spagnola Santander ha un appeal simile, anche se c'è il limite della presenza in Sudamerica che provocherebbe un overlapping per le banche Usa, molto presenti in quei mercati. Pure istituti come Barclay's possono diventare target.

Più difficile pare l'attacco in Germania, perché le principali banche tedesche, Deutsche bank, Commerzbank e Dresdner non sono così forti sul retail. Ma una banca Usa potrebbe puntare su qualcuna di queste per rafforzare la propria presenza nel wholesale, dove i tedeschi sono molto attivi.

Come possono difendersi le banche crossborder da un eventuale attacco? «Certamente una condizione per la difesa è la dimensione», suggerisce Gualtieri, «Crescere molto per capitalizzazione, se la banca va bene, può essere una difesa contro operazioni ostili. Ma ci possono essere operazioni friendly, perché una banca Usa con la fusione può aspirare ad avere una presenza worldwide. I tempi cominciano ad essere maturi: probabilmente nel 2007 si potrebbe vedere qualche grande acquisizione». Alla fine il processo di concentrazione porterà alla creazione di alcuni grandi colossi mondiali che offriranno tutto: «Cambierà lo scenario competitivo ma non scompariranno gli operatori di nicchia, incluse quelle geografiche. In alcune aree di attività dove le economie di scala e di scopo sono tanto significative non si potrà pensare di competere con i colossi. In altre aree prevarrà il rapporto di prossimità con la clientela tipico delle banche locali, per le quali dunque resterà spazio». (riproduzione riservata)