

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI PADOVA FACOLTA' DI SCIENZE STATISTICHE

CORSO DI LAUREA TRIENNALE IN
STATISTICA ECONOMIA E FINANZA



TESI DI LAUREA

CONCENTRAZIONI E CONCORRENZA NEL SETTORE BANCARIO
ITALIANO: IL CASO INTESA / SANPAOLO IMI

Relatore: Prof.ssa Paola Valbonesi

Laureando: Sila Evis

Matricola: 476710- SEF

Anno Accademico 2008/2009

Familjes time te dashur

INDICE

0. Introduzione	1
1. Le normative di riferimento	3
1.1 Evoluzione delle normative relative al settore bancario in Italia	3
1.2 Evoluzione delle normative in merito alla concorrenza e banche	5
1.3 Competenza dell'applicazione della normativa antitrust sul settore bancario.....	7
1.4 La posizione dominante nelle pratiche antitrust	12
1.4.1 L'esistenza di una posizione dominante	12
1.4.2 L'abuso di una posizione dominante	13
2. Struttura industriale del settore bancario italiano	15
2.1 Struttura industriale del settore bancario italiano	15
2.2 Il confronto del settore bancario con l'ondata di concentrazioni	16
2.3 Gli effetti pro-concorrenziali delle concentrazioni tra banche.....	17
2.4 La dimensione geografica dei processi di concentrazione bancaria in Italia.....	18
3. L'operazione di fusione tra banca Intesa/SanPaolo IMI	21
3.1 Premessa	21
3.2 Le parti	23
3.2.1 Banca Intesa S.p.A	23
3.2.2 SanPaolo IMI S.p.A	25
3.3 La nuova Società Intesa/SanPaolo IMI	26
3.3.1 Sistema di amministrazione e controllo	27
3.3.2 Azionariato di Intesa/SanPaolo IMI.....	27

3.4 Valutazione della concentrazione da parte dell'AGCM	28
3.4.1 Mercato della raccolta	29
3.4.2 Mercati degli impieghi.....	32
3.5 Chiusura istruttoria: le sintesi Antitrust	33
3.5.1 Mercato della raccolta: Sostituibilità tra raccolta postale e bancaria.....	34
3.5.2 Mercati degli impieghi	40
3.5.3 Provvedimenti presi dall'AGCM dopo lo svolgimento dell'istruttoria.....	46
4. Considerazioni finali	49
5. Appendice	57
6. Bibliografia	61

Introduzione

Nel presente lavoro affrontiamo due elementi fondamentali del settore bancario: concentrazioni e concorrenza, che da sempre suscitato l'interesse e l'attenzione di critici, oltre ad occupare un ampio spazio nelle cronache economiche . È fondamentale sottolineare che le concentrazioni e la concorrenza sono importanti nello sviluppo del settore e per la determinazione del surplus dei produttori e dei consumatori. L'Autorità antitrust nella sua analisi si concentra su questi due elementi; da un parte, appoggiando una larga concorrenza, fa sì che i prezzi nel mercato siano più bassi, cosa che costituisce un surplus per i consumatori e dall'altra, tramite le delibere delle concentrazioni, crea le possibilità di ricchezza delle società, che invece è un surplus per i produttori.

Le pressioni concorrenziali costituiscono un incentivo determinante per le concentrazioni, le quali, a loro volta, producono effetti rilevanti a livello competitivo del mercato di riferimento.

In Italia, le concentrazioni nel settore bancario si sono manifestate con un certo ritardo rispetto ad altri settori industriali. Solo all'inizio degli anni novanta, a causa della progressiva liberalizzazione dell'attività bancaria e della prospettiva di uno scenario competitivo su scala europea, le aziende di credito hanno iniziato a realizzare operazioni di acquisizione legate a precise scelte di efficienza e di dimensione.

La scelta di analizzare il caso Intesa/Sanpaolo IMI nasce proprio dall'interesse di studiare e di applicare i tratti teorici ad un caso di concentrazione di grande importanza, per le ripercussioni avute nel contesto competitivo italiano, come quello creato dalla fusione di queste due banche. Lo scopo di questo lavoro è quello di cercare, dunque, di descrivere in modo semplice ed approfondito l'operazione di fusione tra Banca Intesa e Sanpaolo IMI, identificandone e successivamente analizzandone i passaggi fondamentali. Il caso si sviluppa con riferimento al settore bancario tradizionale, al settore del risparmio gestito e del risparmio amministrato, al settore del credito (non solo strettamente bancario) e al settore assicurativo. Nel presente elaborato l'analisi andrà a concentrarsi principalmente sui mercati del settore bancario tradizionale: *Mercato della raccolta e Mercati degli impieghi*.

La tesi si articola in quattro capitoli, a partire dal quadro generale della normativa applicata nel tempo al settore bancario italiano (con comparazioni al contesto europeo e internazionale), per poi andare a definire, nella pratica, le dinamiche dell'operazione di fusione tra Banca Intesa e Banca SanPaolo IMI.

In particolare nel *primo capitolo* si esaminerà l'evoluzione della normativa propria del settore bancario, con particolare riferimento alla tutela della concorrenza nello stesso settore e alla competenza della sua applicazione: questa dopo i vari passaggi durante gli anni, è attualmente a capo all'Autorità garante della concorrenza e mercato (AGCM). In questa analisi faremo spesso riferimento ad altre normative, del settore, proprie di altri paesi europei e non solo, comparandone ove possibile le valenze. A chiusura del primo capitolo analizzeremo la definizione della *posizione dominante nelle pratiche antitrust* e i fattori utili da considerare per la determinazione di tale posizione.

Il *secondo capitolo* ha per scopo l'analisi strutturale del settore bancario italiano e il suo confronto con il fenomeno economico delle concentrazioni, agli inizi degli anni novanta. Inoltre in questo capitolo approfondiremo gli effetti, positivi e negativi, di questa ondata di concentrazioni sulla concorrenza in questo settore.

Nel *terzo capitolo*, si espone il caso Gruppo Intesa-Gruppo Sanpaolo, integrazione che ha dato vita al primo gruppo bancario italiano per dimensione ed ha, improvvisamente, creato un competitore per masse gestite, capitalizzazione e diffusione, in grado di competere con i primi gruppi del vecchio continente, modificandone quindi i precedenti equilibri acquisiti.

Infine, il presente lavoro si chiude con la sintesi della decisione dell'AGCM relativamente al caso Intesa/SanPaolo IMI, descritta nel *capitolo quattro*.

A partire dagli aspetti teorici presentati nella tesi, le considerazioni finali di questo elaborato vertono principalmente sugli elementi principali della decisione dell'AGCM e sulla loro concreta realizzazione da parte di Banca Intesa e Banca SanPaolo IMI; e sull'impatto che ha avuto la nuova società post fusione sui mercati del settore bancario tradizionale, con particolare riferimento a: cessione degli sportelli (n. 197) ad uno o più terzi indipendenti non azionisti, cessione degli sportelli (n. 645) a Crédit Agricole e la necessaria garanzia per assicurare la terzietà di quest'ultima nei confronti della nuova banca post fusione e infine l'impegno assunto dalle parti in fusione di non aprire per un arco di tempo, di due anni, nuove filiali nelle province con maggior rischio di creazione di una posizione dominante.

CAPITOLO 1

LE NORMATIVE di RIFERIMENTO

1.1 L'evoluzione delle normative relative al settore bancario in Italia

Le normative nel settore bancario in Italia cominciarono ad essere promulgate ed attuate durante il ventennio fascista, a causa di clamorosi scandali avvenuti precedentemente, quando l'attività bancaria era totalmente deregolamentata. La Legge del 1926 affidò il diritto di stampare moneta esclusivamente solo alla Banca d'Italia, togliendo questa competenza alle altre due banche che applicavano fino allora, il Banco di Sicilia e il Banco di Napoli.

L'ondata della crisi internazionale del 1929 ha trovato il Sistema Bancario Italiano in uno stato debole, molto legato alle imprese industriali e incapace di reggere agli effetti destabilizzanti. Per questo motivo si è resa necessaria l'adozione di una serie di provvedimenti per la ristrutturazione del sistema economico, tra cui la costituzione dell'Istituto di Ricostruzione Industriale (I.R.I.1932) e dell'Istituto Mobiliare Italiano (I.M.I.1933), istituti noti anche per rilevare pacchetti azionari di imprese industriali che erano in possesso delle banche, con queste ultime che si trovavano spesso in situazioni di crisi.

Nel 1936 fu approvata la “Legge bancaria” con l'essenziale finalità di tutelare la stabilità del sistema bancario e per evitare che la concorrenza in questo settore potesse indurre le banche ai comportamenti poco prudenti. Per la prima volta dunque in settore bancario si sono introdotti criteri fondamentali come: il principio della separazione fra banca e industria e il principio della vigilanza strutturale.

La legge del 1936 fornì enormi poteri alla Banca d'Italia come Vigilante strutturale, dato che anche per l'apertura di una filiale serviva la sua autorizzazione. Nella valutazione di questa possibilità si consideravano le caratteristiche economiche della banca (cioè si sviluppava un'analisi della sua solidità finanziaria e patrimoniale), e si valutava contestualmente il bisogno economico del territorio dove banca avrebbe aperto la nuova filiale.

Oltre alla Banca d'Italia, questa legge istituiva altre due autorità creditizie, il Ministero del Tesoro e il Comitato Interministeriale per il Credito e il Risparmio(CICR), che sono tuttora vigenti, in quanto confermate nei loro ruoli dal Testo Unico Bancario(TUB). Il CICR svolge una funzione di alta vigilanza sul sistema creditizio, assicurando: 1) una tutela politica al risparmio dei cittadini, 2) disegnando lo scenario entro il quale la Banca d'Italia(BI) può svolgere la sua attività regolamentare.

Il principio della vigilanza, ha contribuito così a creare un “sistema amministrato” che da un lato offriva adeguati livelli di stabilità, ma che creava anche una forte segmentazione dei mercati a scapito della competizione. Questo sistema rimase così a lungo senza cambiare nulla sia sotto il profilo normativo, sia sotto quello regolamentare, finché durante gli anni '70 l'Autorità di Vigilanza (BI) cominciò ad avvertire una certa necessità di stimolare la concorrenza nel settore bancario.

Il primo segnale per correggere i difetti di un sistema impermeabile agli impulsi del mercato venne tuttavia non dalla Banca d'Italia ma dal legislatore italiano che nel recepire nell'ordinamento nazionale la prima direttiva comunitaria di coordinamento in materia bancaria (77/780/CEE) ha introdotto un elemento nuovo rispetto al passato, riconoscendo all'attività bancaria il carattere di imprenditorialità. Questo passo fu seguito dalla legge n° 328/1990 nota anche come “Legge Amato” che ha consentito agli enti creditizi pubblici di trasformarsi in società per azioni, al fine di favorire le concentrazioni necessarie per fronteggiare il rischio di perdita di competitività del sistema bancario italiano in un contesto internazionale.

Il 10 ottobre 1990 entra poi in vigore la legge n°287 nota meglio come “Norme per la tutela della concorrenza e del mercato”. Questa legge detta in Italia per la prima volta le regole di tutela della concorrenza(art 2,3,4,5,6) e con esso viene istituito l'organo di tutela della concorrenza (art 10): l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato(AGCM). Nel settore bancario però questa tutela della concorrenza deve essere condivisa con la Banca d'Italia. L'equilibrio tra le due autorità durò fino alla fine del 2005 quando, mediante la legge n°262 del 28 dicembre 2005¹, i poteri antitrust per le banche si sono trasferiti completamente dalla Banca d'Italia all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato. Inoltre in base all'articolo 19 della legge 262/2005 la Banca d'Italia diventa parte integrante del Sistema

¹ Tale legge è nota anche come “Disposizioni per la tutela del risparmio e la disciplina dei mercati finanziari”

europeo di banche ad agisce secondo gli indirizzi e le istruzioni della Banca centrale europea. Questi due istituzioni (BI e AGCM) definirono un accordo di collaborazione nel gennaio 2006 (di 6 articoli) specificando in particolare la definizione di procedure applicative funzionali allo scambio di informazioni. Ciò ha posto fine a un'anomalia italiana nel disegno istituzionale di attuazione del diritto della concorrenza.

1.2 Evoluzione delle normative in merito alla concorrenza e banche

La concorrenza è fatta di condizioni esterne, di comportamenti degli agenti, di norme istituzionali etc. Le norme, in particolare, interferiscono con l'operare del libero mercato. In base al principio *state action*² si delinea l'ambito entro il quale il soggetto può muoversi senza incorrere nelle sanzioni perché sussiste la responsabilità di un organismo pubblico, nel nostro caso l'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.

Le norme per la tutela della concorrenza nel settore bancario sono quelle applicate per ogni altro settore del mercato. Queste norme sono contenute sia nell'ordinamento bancario che nella legge 287 del 1990 sotto articoli 2,3,4,5,6 come riportati in Appendice del presente lavoro.

I cinque articoli della Legge sopracitati sono rimasti invariati anche dopo la riforma del risparmio entrata in vigore nel 2006. Il nostro lavoro si concentrerà sulla regola delle operazioni di concentrazione alle quali fa riferimento l'articolo 5. La procedura di controllo delle operazioni di concentrazione per gli istituti bancari segue regole quali:

- L'operazione di concentrazione dovrebbe essere comunicata all'Autorità qualora il fatturato sia pari al valore di un decimo dell'attivo dello stato patrimoniale, esclusi i conti d'ordine.
- L'Autorità entro 5 giorni dalla comunicazione di un'operazione di concentrazione dà notizia al Presidente del Consiglio dei Ministri ed al Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato.

² Si vedano S. Pannicelli, <<Il mercato e la tutela della concorrenza: un confronto tra gli giuristi ed economisti>>, Luiss Aprile 2004 .

- Se l'Autorità ritiene che un'operazione di concentrazione sia suscettibile di essere vietata ai sensi dell'articolo 6, avvia entro trenta giorni dal ricevimento della notifica, o dal momento in cui ne abbia comunque avuto conoscenza, l'istruttoria.
- L'Autorità, a fronte di un'operazione di concentrazione ritualmente comunicata, qualora non ritenga necessario avviare l'istruttoria deve dare comunicazione alle imprese interessate ed al Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato delle proprie conclusioni nel merito, entro trenta giorni dal ricevimento della notifica.
- L'istruttoria può essere avviata dopo la scadenza dei termini (di 30 giorni) , nel caso in cui le informazioni fornite dalle imprese con la comunicazione risultino gravemente inesatte, incomplete o non veritiere.
- L'Autorità, nel realizzare l'istruttoria, può ordinare alle imprese interessate di sospendere la realizzazione della concentrazione fino alla conclusione dell'istruttoria.

Se, in esito all'istruttoria, l'Autorità accerta che una concentrazione rientra tra quelle contemplate dall'articolo 6, ne vieta l'esecuzione. Nel caso contrario nel corso dell'istruttoria non emergono elementi tali da consentire un intervento nei confronti di un'operazione di concentrazione, l'AGCM provvede a chiudere l'istruttoria, dando immediata comunicazione alle imprese interessate ed al Ministro dell'industria, del commercio e dell'artigianato delle proprie conclusioni in merito. Questo provvedimento può essere adottato a richiesta delle imprese interessate che comprovino di avere eliminato dall'originario progetto di concentrazione gli elementi eventualmente distortivi della concorrenza. L'Autorità, se l'operazione di concentrazione è già stata realizzata, può prescrivere le misure necessarie a ripristinare condizioni di concorrenza effettiva, eliminando gli effetti distortivi.

1.3 Competenza dell'applicazione della normativa antitrust sul settore bancario

- **Vari paesi a confronto**

Prima della legge n°262 del 28 dicembre 2005 la situazione normativa italiana, per quanto riguarda l'attribuzione delle competenze ad applicare la legge antitrust al settore bancario, costituiva un'anomalia nel contesto europeo nonché nel più ampio contesto dei paesi OSCE. In nessun paese la competenza ad applicare le norme di concorrenza era interamente sottratta alla autorità antitrust nazionale ed affidata all'Istituto di vigilanza, come invece succedeva in Italia.

Solo nel caso statunitense e solo per quanto riguarda il controllo delle concentrazioni si rivela ancora oggi un'attribuzione di competenza all'applicazione della normativa antitrust congiunta alle autorità di vigilanza e antitrust. In tanti paesi europei (Germania, Francia e Finlandia) alla fine dei anni 90 si è visto un processo di trasferimento della competenza ad applicare la normativa a tutela delle concorrenza, prima attribuita alla banca centrale e/o all'autorità di vigilanza, alle autorità antitrust generali in rispettivi stati. Tale operazione in Italia prende avvio all' inizio del 2006.

Va comunque sottolineato che le concentrazioni tra banche sono generalmente soggette nei vari paesi anche a specifiche norme in materia di vigilanza prudenziale a tutela della stabilità del sistema monetario, e che tali norme sono applicate dalle autorità di vigilanza. A seconda dei vari sistemi, esistono varie forme di coordinamento nel processo di applicazione delle diverse normative.

Di seguito, verrà brevemente illustrata la situazione normativa in Italia, nell'Unione Europea e in alcuni rilevanti paesi europei. Per avere un'informazione più completa, verrà brevemente descritto anche il sistema statunitense.

ITALIA

Come noto, in Italia le regole sostanziali di tutela della concorrenza, che si applicano al settore bancario, sono le stesse previste per gli altri settori dell'economia. Un'eccezione è costituita dall'articolo 20, comma 5 della legge 287/90, che prevede l'autorizzazione in deroga, per un periodo di tempo limitato, di un'intesa restrittiva della concorrenza (ai sensi

dell'articolo 2) per rispondere all'esigenza di stabilità del sistema monetario. Per mettere in pratica questo comma, devono essere verificate anche le condizioni esplicitate all'articolo 4 della stessa legge: l'autorizzazione in deroga dell'intesa non può consentire restrizioni non strettamente necessarie al raggiungimento di un miglioramento delle condizioni di offerta, da cui derivino benefici concreti per i consumatori, né può consentire l'eliminazione della concorrenza da una parte sostanziale del mercato. In riferimento all'applicazione degli articoli 2,3,4 e 6 della legge 287/90, nei confronti delle banche, la competenza era attribuita alla Banca d'Italia che comunque si esprimeva in seguito al parere dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato. Competenze che la riforma del risparmio, tramite la legge 262 del dicembre 2005, ha trasferito definitivamente all'Autorità, ponendo così fine a questa anomalia, ma accettando comunque la collaborazione fra queste due istituzioni.

UNIONE EUROPEA

Le norme sostanziali a tutela della concorrenza contenute negli articoli 81 e 82 (ex 85 e 86) del Trattato, nonché nel Regolamento n°4069/89, in merito alle concentrazioni, integrato dal Regolamento n°1310/97, si applicano nel settore bancario come negli altri settori dell'economia. Il soggetto preposto all'applicazione delle norme è lo stesso per tutti i settori. In particolare, la decisione viene preparata dalla DGIV³ e viene assunta dalla Commissione.

GERMANIA

È uno dei paesi nei quali l'autorità antitrust nazionale ha ottenuto, nell'anno 2000, la piena competenza sull'applicazione della disciplina a tutela della concorrenza. Precedentemente l'emanazione della V Novella del GWB, tale competenza era affidata congiuntamente all'autorità antitrust ed all'autorità di vigilanza settoriale. Attualmente, invece, l'autorità antitrust generale (Bundeskartellamt) adotta le decisioni che riguardano le imprese bancarie o assicurative, sentita la rispettiva autorità di vigilanza settoriale.

³ Si veda Audizioni parlamentari: <<Competenza all'applicazione della normativa antitrust>> dell'AGCM

FRANCIA

È un altro dei paesi nei quali i poteri antitrust sono stati trasferiti dall'autorità di vigilanza settoriale all'autorità antitrust generale. Prima del 1986 l'attribuzione della competenza sull'applicazione della disciplina antitrust relativa alle intese ed agli abusi di posizione dominante, era affidata all'autorità di vigilanza settoriale (Comission Bancaire) in base alla legge bancaria del'84 (articolo 89 della legge 24 gennaio 1984, n° 46). Dopo tale anno la competenza è stata rimessa all'autorità generale per la concorrenza (il Conseil de la Concurrence) dalla Ordonnance n° 1243 del 1° dicembre 1986. Il Conseil de la Concurrence è solamente tenuto a comunicare alla Commissione Bancaire i casi che coinvolgono soggetti sottoposti ai poteri di vigilanza di quest'ultima. La Comission Bancaire può dare il proprio parere di cui il Conseil de la Concurrence deve tener conto nella propria decisione. Anche per il caso delle concentrazioni, regolate dal Titolo V dell'Ordonnance n° 86-1286 del primo dicembre 1986, nel settore bancario la competenza è affidata allo stesso soggetto, mentre per gli altri settori l'incaricato principale è il Ministro dell'Economia.

SPAGNA

Le norme di tutela della concorrenza nel settore bancario sono quelle previste per gli altri settori e la competenza è attribuita (dalla Ley 16/1989 de 17/07/1989) alle Autorità generali di concorrenza (il Tribunal de Defensa de la Competencia ed il Ministro de Economia y Hacienda) cioè il Tribunale della Concorrenza e Ministero dell'Economia.

FINLANDIA

Nel 1998 si è passati da un sistema di attribuzioni congiunta della competenza in materia di disciplina antitrust dell'autorità generale (Office of Free Competition Council) e dell'autorità finanziaria di supervisione, ad un sistema di attribuzione unica all'autorità antitrust. La normativa antitrust finlandese, non prevede un controllo delle concentrazioni, riguarda solamente le intese e gli abusi di posizione dominante.

OLANDA

La competenza sulle intese e gli abusi è attribuita all'autorità antitrust nazionale. Per soli due anni, la competenza sul controllo delle concentrazioni è stata affidata al Ministero delle Finanze, al termine dei quali è stata attribuita all'autorità antitrust.

PORTOGALLO

Le regole generali sulla tutela della concorrenza sono applicate a tutti i settori economici, compreso il settore bancario. Per le intese e gli abusi, l'autorità competente è quella generale di concorrenza che tiene conto del parere della Banca Centrale. Per le concentrazioni, in cui generalmente la decisione spetta al Governo, la competenza nel settore bancario è della Banca Centrale, sentito il parere dell'autorità di concorrenza. Tuttavia, recentemente, è stata prevista una revisione di questa regola.

REGNO UNITO

Si applicano le norme generali a tutela della concorrenza e l'autorità competente è l'Autorità antitrust nazionale (Office of Fair Trading/Competition Commission). Nel 1998 è stata adottata la nuova normativa, entrata di fatto in vigore dal primo marzo del 2000. Nel settore bancario, la competenza sulle intese e gli abusi, è attribuita all'Office of Fair Trading. Alla Competition Commission è affidato il ruolo di "tribunale d'appello". Per le concentrazioni l'OFT è competente entro una certa soglia di fatturato ed una quota di mercato. Sopra tale soglia, il Segretario di Stato può rinviare l'operazione alla Competition Commission per l'attività istruttoria, al termine della quale il Segretario di Stato adotterà una decisione.

SVIZZERA

Nel settore bancario si applicano le regole generali di concorrenza e il soggetto competente è l'Autorità antitrust. Vi è una regola particolare, "di ultima istanza", solo nel caso di concentrazione di banche sull'orlo della bancarotta o in via di liquidazione amministrativa, che consente all'Istituto di vigilanza di intervenire richiedendo che l'operazione sia autorizzata nell'interesse dei creditori.

STATI UNITI

Il controllo delle concentrazioni tra banche è sottoposto alla duplice competenza dell'Istituto di vigilanza competente e del Department of Justice (DOJ). L'Istituto di vigilanza valuta la concentrazione ai sensi della normativa bancaria federale, mentre il Department of Justice la valuta ai sensi dell'articolo 7 del Clayton Act, che costituisce la norma per il controllo concorrenziale delle concentrazioni in tutti i settori dell'economia. Lo standard per l'esame concorrenziale delle concentrazioni nel settore bancario, derivante dalle due normative, è sostanzialmente il seguente: la concentrazione non deve ridurre in misura sostanziale la concorrenza in alcun mercato rilevante. Ai sensi della normativa bancaria, tuttavia, ci sono maggiori possibilità di compensare gli effetti positivi anticoncorrenziali con considerazioni di altro tipo, relative agli effetti positivi che la concentrazione potrebbe produrre per "l'interesse e i bisogni" della comunità. Il DOJ comunica la propria valutazione all'Autorità di vigilanza. Se quest'ultima autorizza una concentrazione che secondo il DOJ è in contrasto con il Clayton Act, esso può ricorrere alle corti con un'istanza di divieto dell'operazione. Per le intese e i comportamenti di monopolizzazione, si applicano al settore bancario le sezioni 1 e 2 dello Sherman Act come negli altri settori.

Oltre ai paesi sopra citati anche in Austria, Australia, Canada, Giappone, Messico, Norvegia e Svezia, l'autorità competente ad applicare le regole di concorrenza è l'Autorità antitrust. Nella **Tabella. 1** viene presentata la situazione prima e dopo il 2005.

Tabella. 1 - Autorità competenti ad applicare le regole di concorrenza, prime e dopo il 2005, in diversi Paesi

Competenze Paese	Autorità per la concorrenza		Autorità di vigilanza		Competenze miste	
	prima 2005	dopo 2005	prima 2005	dopo 2005	prima 2005	dopo 2005
Italia		X	X			
Unione Europea	X	X				
Austria	X	X				
Finlandia	X	X				
Francia	X	X				
Germania	X	X				
Grecia	X	X				
Paesi Bassi	X	X				
Portogallo	X	X				
Regno Unito	X	X				
Spagna	X	X				
Svezia	X	X				
Stati Uniti					X	X
Giappone	X	X				

Fonte: dati della Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato

1.4 La posizione dominante nelle pratiche antitrust

La posizione dominante può essere definita come “*una situazione di potenza economica grazie alla quale l’impresa che la detiene è in grado di ostacolare la persistenza di una concorrenza effettiva sul mercato rilevante e ha la possibilità di tenere comportamenti alquanto indipendenti nei confronti dei suoi concorrenti, dei suoi clienti, ed in ultima analisi, dei consumatori. Questa posizione, a differenza di una situazione di monopolio, non esclude l’esistenza di una certa concorrenza, ma pone l’impresa che la detiene in grado, se non di decidere, almeno di influire notevolmente sul modo in cui si svolgerà detta concorrenza e, comunque, di comportarsi sovente senza doverne tenere conto e senza che, per questo, simile condotta le arrechi pregiudizio*”⁴. È importante sottolineare che la normativa antitrust europea non sanziona la creazione di una posizione dominante, ma solo il suo abuso. In altre parole è perfettamente lecito che una impresa giunga a detenere un certo grado di potere di mercato (anche elevato) attraverso innovazione, investimenti e attività di marketing, cioè mediante la cosiddetta *competition on the merits*⁵.

Alla base della condanna di abusi di posizione dominante in materia di tutela della concorrenza, si ha un’asimmetria: alcuni comportamenti sono vietati alle imprese in posizione dominante, ma consentiti a tutte le altre imprese. Un tipico esempio di questi comportamenti è dato dalla discriminazione di prezzo, che è vietata per le imprese in posizione dominante, ma non per i nuovi entranti. Questa asimmetria ha un fondamento economico molto importante, che è quello di limitare l’espansione delle posizioni dominanti e quindi di evitare il più possibile a questi mercati di avvicinarsi a strutture di monopolio. Nella determinazione di abusi di posizione dominante, vi sono due aspetti differenti da considerare: l’esistenza di una posizione dominante e l’abuso di una posizione dominante.

1.4.1 L’esistenza di una posizione dominante

L’esistenza di una posizione dominante è una **nozione oggettiva**, in quanto gli elementi che concorrono a determinarla sono fattori che determinano una certa situazione di mercato. Tra questi fattori assume particolare significatività la **quota di mercato**. Si può ritenere che, l’esistenza di una quota molto alta di mercato costituisca di per sé la prova dell’esistenza di una posizione dominante, anche se l’importanza di questo indicatore può variare da un

⁴ Corte di Giustizia Europea, causa C-85/76, Hoffman La Roche / Commissione, sentenza del 13 febbraio 1979

⁵ M.Motta e M.Polo, 2004, “Economia e politica della concorrenza”

mercato all'altro. Seguendo la Corte di Giustizia Europea, *“la detenzione di una quota particolarmente cospicua pone l'impresa che la detiene in una posizione che la rende controparte obbligatoria e che, già per questo fatto, le garantisce l'indipendenza di comportamento che caratterizza la posizione dominante”*⁶.

Il valore di attenzione, per il quale un'impresa appare essere soggetto di posizione dominante, può variare da mercato a mercato, e si sta abbassando sempre di più nella giurisprudenza. Attualmente la giurisprudenza europea considera senza dubbio come posizione dominante una quota di mercato superiore al 50-55%, mentre si rende necessaria un'analisi degli altri fattori per la valutazione di quote di mercato comprese tra il 35-40% e il 50-55%.

Gli altri fattori da considerare, nella determinazione della posizione dominante, sono:

- le quote di mercato dei concorrenti: la posizione dominante di un'impresa è maggiormente suscettibile di essere rafforzata quanto più le quote dei concorrenti sono marginali.
- variazione nel tempo: in caso di prodotti nuovi, la quota di mercato potrebbe essere più suscettibile con il passare del tempo, e quindi deve essere valutata in futuro, poiché la posizione dominante non deve essere transitoria, e superare una determinata soglia per un certo tempo minimo.
- le caratteristiche dell'impresa, da chi è posseduta l'impresa, fattori che sono altrettanto importanti per la determinazione di un posizione dominante.
- l'esistenza di barriere all'entrata può condurre al rafforzamento di una posizione dominante.

1.4.2 L'abuso di una posizione dominante

L'abuso di una posizione dominante è una *nozione soggettiva* in quanto legato al comportamento dell'impresa in questione. Riguardo al comportamento dell'impresa in posizione dominante sono applicate una serie di divieti. La normativa europea e la normativa italiana prevedono un divieto generale per l'abuso di posizione dominante, e un elenco di fattispecie di abusi, che però è da ritenere non esaustiva. L'art.32 del Trattato dell'Unione Europea disciplina così le materie:

⁶ Ancora Hoffman La Roche / Commissione, sentenza del 13 febbraio 1979

“E’ incompatibile con il mercato comune e vietato, nella misura in cui possa essere pregiudizievole al commercio tra stati membri lo sfruttamento abuso da parte di una o più imprese di una posizione dominante sul mercato comune su una parte sostanziale di questo.

Tali pratiche abusive possono consistere in particolare:

- *Nell’imporre direttamente o indirettamente prezzi di acquisto, di vendita o altre condizioni di transazione non eque;*
- *Nel limitare la produzione, gli sbocchi o lo sviluppo tecnico, a danno dei consumatori;*
- *Nell’applicare nei rapporti commerciali con gli altri contraenti condizioni dissimili per prestazioni equivalenti, determinando così per questi ultimi uno svantaggio per la concorrenza;*
- *Nel subordinare la conclusione di contratti all’accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun nesso con l’oggetto dei contratti stessi.”*

Questo articolo è parimenti ripreso, per la normativa nazionale, all’art. 3 della legge 287/90, che vieta nel mercato nazionale gli abusi della posizione dominante rifacendosi ad un elenco di fattispecie del tutto simile a quello del trattato.

Come detto in precedenza l’elenco non è esaustivo: le tipologie di comportamenti abusivi da parte di una impresa dominante possono essere molto disparate, e rendono maggiormente difficoltoso stabilire con certezza l’esistenza di un abuso.

Nella giurisprudenza statunitense, ad esempio, l’elenco dei possibili comportamenti abusivi interpretato in senso più lato di quanto accada in Europa e comprende, tra l’altro: riduzione dell’output, discriminazioni di prezzo, integrazioni verticali, spionaggi e sabotaggi industriali, accordi di tying, esistenza di prezzi predatori.

In Europa e in Italia, invece, le esperienze di abusi di posizione dominante in letteratura sono maggiormente concentrati all’interno delle fattispecie elencate dal Trattato dell’Unione e dalla legge italiana: in posizione di prezzi “non equi”, limitazione degli sbocchi, della produzione o dello sviluppo tecnico a danno dei consumatori, discriminazione e tying.

CAPITOLO 2

STRUTTURA INDUSTRIALE del SETTORE BANCARIO ITALIANO

2.1 Struttura industriale del settore bancario italiano

Le condizioni di concorrenza nel sistema bancario cominciarono a diventare oggetto di studio a partire dagli anni Ottanta. Risale a quegli anni l'avvio di un filone di ricerca applicata (Cossutta, Di Battista, Giannini, Urga, 1988) che si proponeva di misurare la presenza e l'intensità di economie di scala e di diversificazione, nella funzione di produzione dei servizi bancari. Il settore bancario cominciò quindi ad essere analizzato con l'ottica dell'organizzazione industriale.

Quegli studi portarono a due risultati importanti. In primo luogo, l'esistenza di economie di scala e di diversificazione nella produzione dei servizi bancari, risultava limitata solo ad un tratto iniziale della curva dei costi, cioè ai livelli dimensionali relativamente piccoli dell'impresa bancaria. Nella metà degli anni Novanta però, sulla base di altri studi (Chiesa, Parigi, 2000), si dimostrava una maggiore presenza delle economie di scala. Al contrario, i risultati in merito alle economie di diversificazione continuavano ad essere incerti. Ciò condusse così alla conclusione che la dimensione "efficiente" dell'impresa bancaria era limitata rispetto alla dimensione del mercato in cui essa operava. In secondo luogo, si segnalava che le stesse deboli economie di scala e di diversificazioni non venivano sfruttate dalla maggiore parte delle imprese. Di conseguenza, da questi studi, la dimensione tipica dell'impresa bancaria risultava essere ancora più piccola rispetto ad una, pur limitata, dimensione "efficiente".

L'industria bancaria in Italia, nella terminologia dell'organizzazione industriale, si presentava strutturalmente caratterizzata da un numero eccessivo di imprese prevalentemente più piccole della dimensione efficiente, le quali operavano, a causa dell'inadeguato sfruttamento delle pur limitate economie di scala e di diversificazione, con costi relativamente elevati. Una conseguenza importante per l'analisi di concorrenza è che, le inefficienze associate al numero elevato delle imprese bancarie, potevano mantenersi in essere solo grazie ad assetti industriali deboli dal punto di vista concorrenziale: vi erano "di

fatto” tra queste banche, forme di convivenza non competitiva, affinché a ciascuna fosse consentito il potere di continuare ad operare con costi e prezzi elevati in un mercato che, dal punto di vista dell'efficienza, avrebbe dovuto essere popolato da un numero inferiore di imprese di dimensioni maggiori.

2.2 Il confronto del settore bancario con l'ondata di concentrazioni

È nel contesto appena descritto che in Italia cominciò, a partire dalla seconda metà degli anni Ottanta, un processo significativo di concentrazioni bancarie. Nella visione della concorrenza, questo processo dava luogo ad un dilemma: come dovevano essere valutate le concentrazioni in un settore che da un lato si presentava come estremamente frammentato ma dall'altro, contemporaneamente, mostrava segni di un deficit di concorrenza?

Le caratteristiche strutturali dell'impresa bancaria hanno radici antiche: gli interventi normativi sul disegno dell'industria bancaria nei *Piani Sportelli*⁷ degli anni Ottanta, erano stati ispirati ad un modello strutturalista. Piani Sportelli aveva l'obiettivo di assicurare, nei mercati bancari, bassi valori dell'indice di *Herfindal* - o di altri indicatori del grado di concentrazione. Quest'obiettivo era appoggiato dalla Banca d'Italia, la cui politica di intervento era volta a favorire la presenza di un numero elevato di imprese. Anche dopo l'abbandono dei Piani Sportello, la visione strutturalista è rimasta predominante nel modello che la Banca d'Italia ha seguito per esercitare le funzioni ad essa attribuite di Autorità settoriale di concorrenza. Così, da un lato venivano favorite, da parte della BI, le unioni tra banche affinché raggiungessero dimensioni di impresa più efficienti e dall'altro lato, nelle sue valutazioni a fini antitrust l'autorità è stata restia a cogliere (nel numero di imprese che l'analisi applicativa rivelava essere eccessivamente elevato) il segno di una insufficienza delle condizioni concorrenziali dei mercati. In particolare, la Banca d'Italia ha continuato ad insistere nell'identificazione di mercati geografici molto piccoli (di dimensione provinciale e regionale), interrogando l'indice di concentrazione di Herfindahl, affinché non assumesse valori troppo elevati in alcuni di quei mercati spaziali così delimitati. Tuttavia se si guarda in una prospettiva più generale rispetto ai possibili problemi concorrenziali per il sistema bancario, si dovrebbe rivolgere l'attenzione agli elementi dai quali dipendono la configurazione industriale dell'intero settore e le sue condizioni di equilibrio.

⁷

Il primo Piano Sportelli risale al 1978, il secondo al 1982 e il terzo al 1986

2.3 Gli effetti pro-concorrenziali delle concentrazioni tra banche

Nelle condizioni strutturali descritte precedentemente, era inevitabile che l'aumento della concorrenza nel settore sarebbe stata accompagnata a processi di crescita, sia interna che esterna, delle imprese, con una riduzione del loro numero e quindi con l'aumento degli indici di concentrazione industriale. Questo è stato l'esito che si è prodotto con l'ondata di concentrazioni che, a partire dagli anni Novanta, ha fatto seguito alle timide forme di liberalizzazione del settore attivate dalla Commissione Europea. Per vari motivi, le concentrazioni tra banche hanno assunto un carattere pro-concorrenziale. Innanzitutto, più che in altri settori, una concentrazione tra imprese bancarie si presenta spesso come l'esito "naturale" di un confronto competitivo. Questo perché tramite un'operazione di concentrazione, anche se non si riesce ad evitare del tutto la dispersione del capitale informativo di una banca che soccombe nel confronto concorrenziale, almeno tale dispersione viene minimizzata rispetto all'esito alternativo per il quale la banca dovesse uscire dal mercato. Così, attraverso la fusione, la banca acquirente potrebbe recuperare informazioni importanti. La possibilità di trasferire il capitale informativo riduce i *sunk costs*⁸ dell'impresa che soccombe nel confronto concorrenziale e, se ciò avviene a favore di concorrenti nuovi entranti, questa porta a ridurre anche i costi di entrata nel mercato. A questi effetti si accompagnano inoltre le ricadute desiderabili dal punto di vista della stabilità in quanto, con la concentrazione, viene evitato il fallimento della banca meno efficiente.

Per altro verso, l'istituzione che deve applicare il diritto antitrust, nel valutare una concentrazione, è chiamata a verificare che questa non "costituisca o rafforzi una posizione dominante sul mercato", cioè che non segua un criterio inerentemente strutturalista. Così, nel caso di concentrazione tra banche, tanto AGCM quanto la Banca d'Italia hanno, da un lato, registrato un aumento degli indici strutturali di concentrazione dell'industria e una crescita delle quote di mercato, ma dall'altro al contempo, data la struttura dell'industria, sono state di norma indotte a concludere che le variazioni di quegli indici non erano tali da produrre la "costituzione di una posizione dominante"(a meno di non delimitare l'analisi ad alcuni mercati geografici, minutamente segmentati). Non meraviglia in conclusione che, dai pareri del AGCM e dalle decisioni di Banca d'Italia, venga fuori in ultima analisi la tesi che il

⁸ Costi di uscita dal mercato di un'impresa

potere di monopolio, in quanto potere di un'impresa monopolistica, non è la preoccupazione tipica "ai fini della valutazione antitrust" dell'industria bancaria.

2.4 La dimensione geografica dei processi di concentrazione bancaria in Italia

Nella **Tabella. 2** sotto riportata, sono organizzati i 214 operazioni di concentrazione bancaria, avvenute tra il 1990 e il 2001⁹. Le righe e le colonne della tabella indicano le regioni e, in ciascuna casella, è riportato il numero di concentrazioni che hanno visto come acquisita una banca della regione indicata per riga, e come acquirente una banca della regione indicata per colonna. La disaggregazione¹⁰ per regione consente di classificare le concentrazioni in due gruppi di dimensione numerica quasi uguale: da un lato, le concentrazioni che hanno interessato mercati contigui, rappresentati dalle caselle in verde, che individuano le regioni confinanti fra loro; dall'altro lato le concentrazioni che hanno interessato mercati remoti, rappresentati dalle caselle distanti dalla diagonale principale. Osserviamo che di quest'ultimo insieme di caselle, solo quelle in basso a sinistra sono piene, invece quelle in alto a destra sono, in gran parte, caselle vuote. Ciò evidenzia come le concentrazioni che hanno coinvolto mercati remoti sono state tutte realizzate secondo una direzione univoca: il soggetto attivo è rappresentato, da 100 su 105 casi, da banche delle regioni settentrionali che hanno acquisito banche del meridione. La caratteristica notevole dei processi di concentrazione che hanno interessato l'industria bancaria italiana consiste, in altri termini, in una netta riorganizzazione geografica, che ha determinato una significativa delocalizzazione dell'attività bancaria con riferimento a molte aree meridionali del Paese.

⁹ La Tabella. 2 è tratta dal lavoro di Colombo, Turati (2003).

¹⁰ Si veda Economia e politica industriale n. 120, 2003 <<Concentrazione bancarie e sviluppo del mezzogiorno>> M. GRILLO.

Tabella. 2 - Operazioni di concentrazione suddivise per regione

Soggetto Passivo	Soggetto Attivo																				
	Regioni	Piemonte	Liguria	Lombardia	Trentino	Friuli-VG	Veneto	Emilia	Toscana	Umbria	Marche	Abruzzo	Molise	Lazio	Campania	Puglia	Basilicata	Calabria	Sicilia	Sardegna	Totale
Piemonte	2	0	5	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9
Liguria	0	0	3	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	4
Lombardia	1	0	16	0	0	5	3	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	26
Trentino	0	0	1	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3
Friuli-VG	0	0	0	0	0	9	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
Veneto	1	1	1	0	0	15	2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	20
Emilia	0	1	5	0	0	3	9	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19
Toscana	0	1	4	0	0	1	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9
Umbria	1	1	2	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Marche	0	0	1	0	0	0	1	0	0	5	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	7
Abruzzo	0	0	3	0	0	0	4	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	8
Molise	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3
Lazio	0	0	5	0	0	1	2	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10
Campania	1	0	5	0	0	1	6	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	14
Puglia	1	1	2	0	0	2	5	1	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	0	0	16
Basilicata	0	0	0	0	0	0	5	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	6
Calabria	0	1	1	0	0	2	7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	11
Sicilia	1	3	10	0	0	4	6	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	2	0	28
Sardegna	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	3
Totale	8	9	65	1	0	48	54	9	1	6	0	0	4	0	4	1	0	2	2	2	214

Fonte: dati di AGCM

CAPITOLO 3

L'operazione di fusione tra BANCA INTESA/SANPAOLO IMI

3.1 Premesse

Il 26 agosto 2006 il consiglio di amministrazione della Banca Intesa S.p.A, insieme al consiglio di amministrazione di Sanpaolo IMI, hanno approvato le linee guida della fusione per incorporazione di SanPaolo IMI in Banca Intesa. Come scritto nel comunicato stampa di SanPaolo IMI del 12 ottobre 2006, il Gruppo risultante dalla fusione risultava collocato tra i leader del sistema bancario europeo ed era così in grado di competere nel settore dei servizi finanziari a livello sovranazionale. Inoltre, nello stesso comunicato stampa si specificava che, il nuovo Gruppo si sarebbe collocato tra i primissimi gruppi bancari dell'eurozona con una capitalizzazione di mercato, di oltre 72 miliardi di euro, risultante dalla somma dei capitali che le due banche presentavano in quel momento, creando così un leader indiscusso in Italia con circa 12 milioni di clienti e con una quota di mercato, di circa del 20%, in tutti i segmenti di attività. L'obiettivo delle parti attraverso la fusione rimase sempre quello di incrementare le proprie dimensioni e creare un grande gruppo bancario e finanziario in grado di competere anche a livello internazionale. Sulla base dei risultati del 2005, e dell'aggregazione delle quote di mercato delle due entità, il nuovo Gruppo si sarebbe collocato in prima posizione in Italia in numerosi settori:

Tabella. 3 – Il collocamento del nuovo Gruppo in vari settori in Italia

Sanpaolo IMI + Banca Intesa		
Quota di mercato		posizionamento
Raccolta da clientela	20,40%	1°
Impieghi con clientela	20,20%	1°
Attività retail		
Risparmio gestito	30,90%	1°
Banca assicurazione	27,50%	1°
Private banking	23,40%	1°
Mutui	19,00%	1°
Credito al consumo	15,40%	1°
Attività corporate		
Regolamento interscambio estero	27,40%	1°
Factoring	25,30%	1°

Fonte: Banca Intesa e SanPaolo IMI (2005)

La rete di circa 5.500 sportelli del nuovo Gruppo in Italia, nel 2007, era capillare e ben distribuita su tutto il territorio, con quote di mercato superiori al 15% in 15 regioni su 20, e inferiori al 5% in sole 9 province su 103, con oltre il 60% degli sportelli nel Nord del Paese e con il seguente posizionamento per area geografica:

Tabella. 4 – Le quote di mercato degli sportelli nelle regioni d’Italia

Sanpaolo IMI + Banca Intesa		
	quota di mercato	posizionamento
Nord ovest	21,40%	1°
Nord est	14,70%	2°
Centro	13,10%	1°
Sud e Isole	19,20%	1°
Totale Italia	17,40%	1°

Fonte: Banca Intesa e SanPaolo IMI (2005)

Il nuovo Gruppo si presentava anche con una presenza di rilievo in Europa Centro-orientale. Questo grazie alla rete di circa 1.400 sportelli, e 6 milioni di clienti di quelle banche controllate ma non ancora acquisite, operanti nel retail e commercial banking in 10 Paesi (Si veda la **Tabella. 5**), con un totale attivo di circa 25 miliardi di euro.

Tabella. 5 – La presenza del Gruppo Intesa/Sanpaolo IMI in Europa Centro-orientale

Società	Paese	Posizionamento
PBZ	Croazia	2°
VUB	Slovacchia	2°
Banca Intesa Beograd e Panonska ⁽¹⁾	Serbia	2°
CIB e IEB	Ungheria	4°
Ukrsotsbank ⁽¹⁾	Ucraina	4°
UPI	Banka Bosnia	5°
BIA	Albania	5°
Banka Koper	Slovenia	6°
KMB	Federazione Russa	n.r.
SPIMI Bank	Romania	n.r.
⁽¹⁾ In corso di acquisizione		
n.r. = posizionamento non rilevato		

Fonte: Banca Intesa e SanPaolo IMI (2005)

Si rafforzava inoltre la rete internazionale specializzata nel supporto alla clientela *corporate*, che presidiava oltre 30 Paesi, in particolare il bacino del Mediterraneo e le aree in cui si registra il maggior dinamismo delle imprese italiane, come Stati Uniti, Russia, Cina e India. Successivamente, dopo le previsioni e gli obiettivi fissati, i consigli di amministrazione di ciascuna delle imprese interessate, approvarono il progetto di fusione, il piano di integrazione e la bozza di statuto della società *post merger*, che furono in seguito sottoposti alle rispettive assemblee dei soci.

L'operazione in esame, in quanto comporta la fusione di due imprese, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera a), della legge n. 287/90. Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, commi 1 e 2 della stessa legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 432 milioni di euro. In base alla notifica ricevuta, l'AGCM valuta che l'operazione in oggetto ha un impatto potenziale su diversi mercati ricompresi nel settore bancario tradizionale e anche in altri settori del credito (non solo strettamente bancario), nel settore del risparmio gestito e del risparmio amministrato, nonché in quello assicurativo. Per queste ragioni l'AGCM il 19 ottobre 2006 procedette con l'avvio dell'istruttoria, il procedimento della quale verrà esplicitato nei prossimi paragrafi.

3.2 Le parti

Le parti, che tramite l'operazione di fusione hanno dato vita al nuovo gruppo bancario Banca Intesa/SanPaolo IMI, sono due: Banca Intesa S.p.A e SanPaolo IMI S.p.A.

3.2.1 Banca Intesa S.p.A

Banca Intesa S.p.A. (nota anche come Banca Intesa) fu la capogruppo dell'omonimo gruppo bancario (nota anche come Gruppo Intesa). Questo gruppo era nato dall'integrazione di Banco Ambrosiano Veneto, Cassa di Risparmio delle Province Lombarde, Mediocredito Lombardo S.p.A. e Banca Commerciale Italiana. Il capitale sociale sottoscritto e versato era di 3.613.001.195,96 euro, diviso in n. 6.948.079.223 azioni del valore nominale di 0,52 euro ciascuna, di cui n. 6.015.588.662 azioni ordinarie e n. 932.490.561 azioni di risparmio non

convertibili. Le azioni di Banca Intesa erano quotate presso il Mercato Telematico di Borsa Italiana. La composizione azionaria della società era così strutturata:

Tabella. 6 – Principali azionisti del Banca Intesa S.p.A.

Azionista	Percentuale sul capitale sociale
Crédit Agricole S.A	17,84%
Fondazione Cariplo	9,22%
Gruppo Generali	7,54%
Fondazione Cariparma	4,33%
Gruppo Banca Lombarda	4,88%
Mondrian Inve.Part.Limited	2,87%
Capitalia S.p.A	2,01%

Fonte: Banca Intesa S.p.A.

I rimanenti azionisti avevano quote di capitale in Banca Intesa minore al 2%.

In data 3 maggio 2005 i predetti azionisti hanno stipulato un patto di sindacato, con scadenza in data 15 aprile 2008, che aveva come oggetto il 43,51% delle azioni ordinarie di Banca Intesa ed era volto ad assicurare continuità e stabilità nell'attività della società. Nessuno dei soci, singolarmente e congiuntamente, controllava Banca Intesa. La struttura organizzativa di tale Società comprendeva: l'Assemblea, il CdA, il Comitato Esecutivo, il Presidente, gli Amministratori Delegati e i Sindaci.

Il Gruppo Intesa faceva parte dei principali gruppi bancari operanti in Italia, attivo nell'offerta dei servizi bancari, finanziari e assicurativi. Si presentava con circa 3.100 filiali distribuite in tutte le regioni italiane e con 750 filiali all'estero. Banca Intesa controllava altre banche come Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza (Cariparma), Banca Popolare Friuladria (Friuladria), Intesa Casse del Centro e Cassa di Risparmio di Biella e Vercelli. Il Gruppo Intesa, attraverso partnership con Crédit Agricole e Generali, era attivo sui mercati finanziari e assicurativi. In particolare, con il Crédit Agricole operavano in partnership, attraverso l'impresa comune CAAM SGR S.p.A., nel risparmio gestito e attraverso AGOS S.p.A., nel credito al consumo. Banca Intesa e il gruppo Generali operavano in partnership, attraverso l'impresa comune Intesa Vita S.p.A nel settore assicurativo.

Nel 2005, a livello mondiale, il Gruppo Intesa ha sviluppato un fatturato complessivo pari a 27.354 milioni di euro, di cui 25.449 milioni di euro nell'Unione europea. Nello stesso anno,

in Italia, il Gruppo Intesa ha sviluppato un fatturato pari a 22.169 milioni di euro, da considerarsi ai sensi dell'articolo 16, commi 1 e 2 della legge n. 287/90. Più di due terzi del fatturato di questo gruppo, nel 2005, è stato sviluppato in Italia.

3.2.2 SanPaolo IMI S.p.A

SanPaolo IMI S.p.A (noto anche come SanPaolo IMI) fu la capogruppo dell'omonimo gruppo bancario (noto anche come gruppo SanPaolo), nato dalla fusione, nel 1998, con l'Istituto Mobiliare Italiano e successivamente integrato con il Banco di Napoli (2000) e il gruppo Cardine (2001). Il capitale sociale, interamente versato era di 5.239.223.740,80 Euro.

Le azioni di SanPaolo IMI erano quotate presso il Mercato Telematico di Borsa Italiana e il New York Stock Exchange. La composizione azionaria della società con i principali azionisti era così strutturata:

Tabella. 7 - Principali azionisti del SanPaolo IMI S.p.A.

Azionista	Percentuale sul capitale sociale
Compagnia di San Paolo	14,19%
Banco Santander Central Hispano S.A	8,43%
Fondazione C.R Padova e Rovigo	7,02%
Fondazione C.R in Bologna	5,54%
Giovanni Agnelli & Co.Sapa	4,96%
Assicurazioni Generali S.p.A.	2,11%

Fonte: SanPaolo IMI S.p.A.

In data 19 aprile 2004, Compagnia di San Paolo, Fondazione C.R. Padova e Rovigo e Fondazione C.R. Bologna stipularono, per la durata di tre anni, un patto di unità d'intenti al fine di gestire, in base ad orientamenti condivisi, le rispettive partecipazioni nella Banca. Questo patto aggregava il 13,66% del capitale sociale di SanPaolo IMI. Inoltre, Compagnia San Paolo, Fondazione C.R. Padova e Rovigo, Fondazione C.R. Bologna, Banco Santander Central Hispano S.A e CDC IXIS Italia Holding S.A. (oggi Caisse Nazionale des Caisses d'Epargne) stipularono, in data 25 aprile 2004, un patto di consultazione e coordinamento. Tale patto aveva scadenza il 15° giorno precedente la data di prima convocazione

dell'assemblea di SanPaolo IMI, chiamata ad approvare il bilancio di esercizio relativo al 2006. Nessuno dei soci, singolarmente o congiuntamente, controllava SanPaolo. Sanpaolo Imi adotta un modello di amministrazione e controllo tradizionale, caratterizzato dalla presenza di un organo di gestione, il Consiglio di Amministrazione, e di un organo di controllo, il Collegio Sindacale. La struttura organizzativa di SanPaolo IMI si caratterizza con una Assemblea, CdA, Presidente del Consiglio di Amministrazione, Vice Presidente, Comitato Esecutivo e Comitati Tecnici, Amministratore Delegato e Collegio Sindacale.

Il gruppo SanPaolo IMI era un altro dei principali gruppi bancari in Italia, attivo nell'offerta dei servizi bancari, finanziari e assicurativi. Questo gruppo si presentava in Italia con circa 3000 filiali e con il controllo di banche come Cassa di Risparmio di Padova e Rovigo S.p.A., Cassa di Risparmio di Venezia S.p.A., Cassa di Risparmio di Bologna S.p.A e Friulcassa S.p.A. Le attività di risparmio gestito e previdenza, relative al gruppo SanPaolo IMI, erano concentrate nelle società controllate dalla sub holding Eurizon Financial Group S.p.A., che a sua volta veniva controllata da SanPaolo IMI.

Il gruppo SanPaolo ha sviluppato, nel 2005, un fatturato complessivo a livello mondiale pari 25.000-30.000 milioni di euro, di cui 20.000-25.000 milioni di euro nell'Unione europea. In Italia, il gruppo SanPaolo ha sviluppato, nel 2005, un fatturato, considerato ai sensi dell'articolo 16, commi 1 e 2 della legge n. 287/90, pari a 20.000-25.000 milioni di euro. Il gruppo SanPaolo ha sviluppato, nel 2005, più di due terzi del proprio fatturato in Italia.

3.3 La nuova Società Intesa/SanPaolo IMI

La nuova Società ha sede legale a Torino e sede secondaria a Milano. Le funzioni centrali sono ripartite tra Milano e Torino, fermo restando che comunque la “Funzione Amministrazione, Bilancio, Fiscale”, la “Funzione Internal Audit” e la “Segreteria Generale” saranno a Torino. La Società ha per oggetto la raccolta del risparmio e l'esercizio del credito nelle sue varie forme, direttamente e anche per il tramite di società controllate. La durata della Società è fissata sino al 31 dicembre 2100 e potrà essere prorogata. Il capitale sociale sottoscritto e versato è pari a Euro 6.646.547.922,56, diviso in n. 12.781.822.928 azioni del valore nominale di Euro 0,52 ciascuna, di cui n. 11.849.332.367 azioni ordinarie e n. 932.490.561 azioni di risparmio non convertibili.

3.3.1 Sistema di amministrazione e controllo

Il Gruppo Intesa/Sanpaolo IMI S.p.A adotta il sistema dualistico di amministrazione e controllo, caratterizzato, particolarmente, dalla presenza di due consigli:

- *Consiglio di Sorveglianza*

Un organo intermedio tra l'assemblea dei soci e l'organo amministrativo, denominato Consiglio di Gestione. Il Consiglio di Sorveglianza è nominato dall'assemblea dei soci ed è composto da un minimo di 15 a un massimo di 21 membri. I componenti di questo consiglio durano in carica per tre anni. Nell'ambito dello stesso consiglio sono costituiti i seguenti comitati: Comitato Nomine, il Comitato Remunerazioni e il Comitato di Controllo Interno.

- *Consiglio di Gestione*

Questo organo è composto da un minimo di 7 a un massimo di 11 membri, e la durata in carica di questi componenti è di tre anni. Il Consiglio di Gestione è l'organo deputato all'amministrazione della società e ricalca in larga misura le funzioni del consiglio di amministrazione. Tra i suoi membri il Consiglio di Gestione nomina un Consigliere Delegato che è Capo dell'Esecutivo, e sovrintende alla gestione aziendale nell'ambito dei poteri allo stesso attribuiti e secondo gli indirizzi generali decisi dagli altri organi sociali.

3.3.2 Azionariato di Intesa/SanPaolo

Il 28 dicembre 2006, a seguito della stipula dell'atto di fusione per incorporazione in Banca Intesa S.p.A. di Sanpaolo IMI S.p.A., i principali azionisti di Intesa Sanpaolo S.p.A. risultano:

Tabella. 8 - Principali azionisti del Intesa/SanPaolo IMI S.p.A.

Azionista	Percentuale sul capitale sociale
Crédit Agricole	9,10%
Compagnia di San Paolo	7,00%
Gruppo Assicurazioni Generali	4,90%
Fondazione Cariplo	4,70%
Banco Santander Central Hispano S.A	4,20%
Fondazione C.R Padova e Rovigo	3,50%
Fondazione C.R in Bologna	2,70%
Gruppo Lombardo	2,50%
Giovanni Agnelli & Co.Sapa	2,40%
Fondazione C.R. di Parma	2,20%
Capitalia	1,00%
Mediobanca	0,80%
Monte Paschi di Siena	0,70%
Reale Mutua	0,70%
Caisse Nationale des Caisses d'Epargne	0,70%

Fonte: Intesa/SanPaolo IMI S.p.A.

3.4 Valutazione concentrazione da parte della AGCM

Come anticipato nel punto **3.1**, AGCM, qualifica l'operazione di fusione in oggetto, ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera a), della legge n. 287/90, come un'operazione di concentrazione. Valutandola come tale, l'AGCM, in data 19 ottobre 2006, ha deliberato l'avvio dell'istruttoria sulla presente operazione, ai sensi dell'articolo 16 comma 4 della legge n. 287/90. Già da subito si è notato un impatto potenziale da parte di questa operazione, su diversi mercati, in vari settori, quali:

- settore bancario tradizionale
- settori del credito (non solo strettamente bancario)
- settore del risparmio gestito e del risparmio amministrato
- settore assicurativo

La nostra attenzione, nella presente analisi, si concentrerà sull'impatto riscontrato nel settore bancario tradizionale, nel quale, al fine di valutare gli effetti dell'operazione di fusione in esame, risultavano rilevanti due mercati rispettivamente il *Mercato della raccolta e il Mercati degli impieghi*. Si presenterà dapprima l'analisi svolta dall'AGCM per la

valutazione del caso, e nel capitolo seguente le nostre considerazioni sulla situazione del caso in oggetto.

3.4.1 Mercato della raccolta

Il mercato della raccolta si identifica come l'insieme della raccolta diretta bancaria da clientela ordinaria tramite: conti correnti liberi e vincolati, depositi a risparmio, buoni fruttiferi, nonché i certificati di depositi¹¹ La definizione di mercato della raccolta fino ad oggi adottata, non comprende la raccolta diretta postale. Al contrario di Banca d'Italia e AGCM, che sostengono la sostituibilità tra raccolta bancaria e raccolta postale, lo stato continua a sottolineare la differenza che intercorre tra la raccolta bancaria e quella postale per l'intera domanda della clientela, data la completezza della gamma di servizi offerti da una banca, nonché la possibilità di scegliere tra numerose tipologie di conto corrente bancario in base alle proprie esigenze. Considerando la mobilità dal lato della domanda, il mercato della raccolta bancaria ha rilevanza territoriale provinciale. Riportiamo in forma di tabella le quote di mercato, a livello provinciale in base ai dati del dicembre 2005, del gruppo SanPaolo, del gruppo Intesa, del nuovo gruppo post fusione Intesa/SanPaolo e delle quattro principali concorrenti, senza riportare i nomi di queste ultime (Tabella. 9). In questa tabella sono elencate tutte le province dove il valore della quota di mercato del gruppo Intesa/SanPaolo supera il 25%.

¹¹ Si veda al riguardo la definizione dei mercati rilevanti strettamente bancari di cui all'accordo tra la Banca d'Italia e l'Autorità relativo all'art. 20 commi 2 e 3 della legge n. 287/90 (l'accordo pubblicato in Bollettino 10/1996)

Tabella. 9 - Le quote di mercato a livello provinciale in base del gruppo SanPaolo, del gruppo Intesa, del nuovo gruppo post fusione Intesa/SanPaolo e delle quattro principali concorrenti

QUOTE DI MERCATO - DEPOSITI 2005 (dati %)							
	CONCORRENTI				BANCA INTESA	SAN PAOLO	Quote combined
	1	2	3	4			
PARMA	10-15	5-10	5-10		45-50	5-10	50-55
ROVIGO	10-15	5-10	5-10	5-10	1-5	45-50	50-55
VENEZIA	5-10	5-10	5-10		15-20	30-35	50-55
VERCELLI	15-20	5-10	5-10		25-30	20-25	50-55
PAVIA	10-15	5-10	1-5		30-35	15-20	45-50
PORDENONE	15-20	5-10	5-10		30-35	15-20	45-50
PIACENZA	25-30	1-5	1-5	1-5	40-45	1-5	45-50
TORINO	20-25	1-5	1-5		5-10	30-35	40-45
RIETI	10-15	10-15	5-10	5-10	40-45	1-5	40-45
TERNI	15-20	10-15	5-10	1-5	40-45	1-5	40-45
IMPERIA	20-25	5-10	5-10		20-25	15-20	40-45
NAPOLI	5-10	5-10	5-10		10-15	30-35	40-45
PADOVA	25-30	5-10	5-10		5-10	35-40	40-45
CASERTA	10-15	5-10	5-10		10-15	25-30	40-45
COMO	10-15	5-10	5-10		20-25	15-20	35-40
BIELLA	45-50	1-5	1-5		30-35	5-10	35-40
GORIZIA	10-15	10-15	10-15	5-10	5-10	25-30	35-40
CREMONA	20-25	5-10	5-10		20-25	10-15	35-40
NOVARA	20-25	10-15	10-15		20-25	10-15	30-35
AOSTA	25-30	10-15	5-10	5-10	1-5	25-30	30-35
UDINE	10-15	5-10	5-10		15-20	15-20	30-35
BRINDISI	10-15	10-15	5-10		10-15	15-20	30-35
ALESSANDRIA	20-25	10-15	5-10		5-10	20-25	30-35
VARESE	30-35	5-10	1-5		15-20	5-10	25-30
VITERBO	10-15	10-15	5-10	5-10	25-30	1-5	25-30
MILANO	10-15	5-10	5-10	5-10	20-25	1-5	25-30
PESARO E URBINO	35-40	5-10	5-10		15-20	10-15	25-30
SAVONA	40-45	5-10	1-5		5-10	15-20	25-30
VERBANO CUSIO OSSOLA	40-45	15-20	1-5		15-20	5-10	25-30
LECCO	20-25	10-15	5-10	5-10	15-20	5-10	25-30
REGGIO CALABRIA	15-20	10-15	10-15		10-15	15-20	25-30
ASCOLI PICENO	15-20	10-15	5-10	5-10	15-20	5-10	25-30

Fonte: elaborazioni AGCM sui dati forniti dalle parti e da Banca d'Italia (pubblicato in Bollettino n. 40/2006)

Analizzando la tabella sopra citata, si rilevano, 32 province dove la quota di mercato da parte della nuova società supera il 25%, in 4 di queste province supera il 50% (Parma, Rovigo, Venezia, Vercelli), in 10 supera il 40% (Pavia, Pordenone, Piacenza, Torino, Rieti, Terni, Imperia, Napoli, Padova e Caserta), in 9 supera il 30% (Como, Biella, Gorizia, Cremona, Novara, Aosta, Udine, Brindisi, Alessandria) e nelle altre province restanti supera il 25%. Salvo 5 casi (Verbano Cusio Ossola, Savona, Pesaro e Urbino, Biella, Varese), dove la quota del mercato è inferiore a quella del principale concorrente, negli altri casi la nuova società gode di una quota considerevolmente superiore a quella dei concorrenti. Prendendo in considerazione le quote appena distinte, la nuova società in quanto rafforzata notevolmente nella sua posizione nel mercato, determina effetti restrittivi della concorrenza. Tale posizione dominante è confermata nel momento in cui si va ad analizzare l'impatto della nuova società in termini di numerosità di sportelli. Nella **Tabella. 10** che segue riportiamo tutte le province nelle quali la quota degli sportelli della nuova società supera il 20%:

Tabella. 10 - Le quote degli sportelli a livello provinciale in base del gruppo SanPaolo, del gruppo Intesa, del nuovo gruppo post fusione Intesa/SanPaolo e delle quattro principali concorrenti

QUOTE DI MERCATO SPORTELLI 2005 (dati %)							
	CONCORRENTI				BANCA INTESA	SAN PAOLO	QUOTA COMBINED
	1	2	3	4			
VERCELLI	21.8	9.77	7.52		35.34	11.28	46.62
CASERTA	14.72	7.61	7.61		8.63	37.06	45.69
BIELLA	25.78	10.94	7.03		37.5	6.25	43.75
NAPOLI	8.72	7.85	7.6		8.72	30.51	39.23
VENEZIA	11.89	10.25	8.61		12.3	25.82	38.12
PORDENONE	15.28	8.8	7.41		20.37	17.59	37.96
PAVA	13.48	8.78	4.7		22.88	15.05	37.93
COMO	7.83	6.96	6.67		15.65	20.87	36.52
TERNI	18.18	9.92	8.26	8.26	34.71	0.83	35.54
AOSTA	21.65	14.43	6.19	6.19	5.15	29.9	35.05
RIETI	13.25	13.25	12.05	6.02	33.73	1.2	34.93
ROVIGO	11.93	11.36	9.09	7.39	5.11	28.98	34.09
PARMA	13.43	7.16	7.16	5.97	29.25	4.78	34.03
PIACENZA	20.67	6.25	4.81	4.33	29.33	3.37	32.7
TORINO	27.02	6.99	4.6		9.1	23.35	32.45
PADOVA	18.41	10.64	4.39		6.42	25.51	31.93
GORIZIA	13.89	9.26	9.26		8.33	22.22	30.55
UDINE	14.35	7.95	7.06		14.35	16.11	30.46
LODI	19.71	13.14	5.84		11.68	18.25	29.93
CREMONA	23.57	6.08	5.32		17.49	11.79	29.28
IMPERIA	23.93	8.55	6.84		17.95	11.11	29.06
BRINDISI	12.71	12.71	7.63		9.32	18.64	27.96
TERAMO	37.87	5.92	2.96		5.33	21.3	26.63
MILANO	13.59	6.77	6.39		18.09	7.66	25.75
AVELLINO	22.66	9.38	8.59	5.47	1.56	22.66	24.22
ASCOLI PICENO	16.26	10.16	7.32	6.91	17.89	5.69	23.58
TRIESTE	27.94	13.24	8.09		12.5	11.03	23.53
NOVARA	26.77	13.64	13.13		15.66	7.58	23.24
REGGIO CALABRIA	23.74	12.95	10.07		7.19	15.83	23.02
PESARO E URBINO	21.93	7.97	6.64		10.96	11.96	22.92
VITERBO	16.49	15.46	7.22	6.7	21.13	1.55	22.68
VARESE	25.61	12.36	5.3		13.25	9.27	22.52
BARI	9.83	8.47	6.95		7.12	15.08	22.2
LECCO	18.78	13.62	8.45		13.62	7.98	21.6
SALERNO	11.17	10.32	8.88	4.58	3.72	17.77	21.49
PERUGIA	19.57	13.6	12.41	4.53	18.85	2.39	21.24
ALESSANDRIA	22.49	13.15	10.03		8.3	12.8	21.1
VERBANO CUSIO OSSOLA	30.86	27.16	7.41		13.58	7.41	20.99
SAVONA	34.27	8.99	6.74		5.62	15.17	20.79
CAGLIARI	51.46	8.76	4.74		11.68	8.76	20.44

Fonte: Elaborazioni AGCM su dati pubblici (pubblicato in Bollettino n. 40/2006)

Come si vede da questi dati, in numerose province si verifica una concentrazione, in numero di sportelli detenuti, particolarmente evidente.

3.4.2 Mercati degli impieghi

Mercato degli impieghi ricomprende, nelle diverse forme tecniche, il credito a breve, medio e lungo termine. Considerando il lato della domanda, rileva osservare che gli impieghi, ad una prima analisi, si riferiscono a tipologie di soggetti differenziati e distinguibili in: famiglie, imprese, pubblica amministrazione e società finanziarie. Ciascuna di queste tipologie di soggetti esprime esigenze di finanziamento diverse, per le quali le banche rispondono con una offerta di prodotti e servizi diversi. A livello geografico AGCM ha condotto un'analisi facendo riferimento alla dimensione regionale. Le diverse forme di domanda espressa sono anche frutto di differenze in termini di mobilità. Ciò sta a significare una disponibilità a sostituire l'offerta attraverso la ricerca di altri impieghi su aree geografiche più ampie, quali possono essere la provincia per le famiglie e le imprese di piccola dimensione, la regione per le altre imprese, fino all'intero territorio nazionale nel caso di enti della pubblica amministrazione. Queste differenze di mobilità portano ad una segmentazione degli impieghi, con la conseguenza all'individuazione di più mercati rilevanti, sia dal lato del prodotto che dal lato della dimensione geografica. Per evidenziare i problemi concorrenziali connessi alla nuova società, riportiamo nella **Tabella. 11** seguente i dati, a livello regionale, della quota del gruppo SanPaolo, gruppo Intesa, nuovo gruppo Intesa/SanPaolo e delle 4 principali concorrenti, sul totale degli impieghi:

Tabella. 11 - Le quote del mercato degli impieghi a livello regionale in base del gruppo SanPaolo, del gruppo Intesa, del nuovo gruppo post fusione Intesa/SanPaolo e delle quattro principali concorrenti

QUOTE MERCATO - IMPIEGHI TOTALI 2005							
REGIONI	CONCORRENTI				BANCA INTESA	SAN PAOLO	quota combined
	1	2	3	4			
SARDEGNA	30-35	5-10	5-10		25-30	5-10	30-35
VALLE D'AOSTA	15-20	10-15	5-10		5-10	20-25	30-35
PIEMONTE	15-20	5-10	1-5		10-15	15-20	25-30
CALABRIA	10-15	5-10	5-10		15-20	5-10	25-30
FRIULI-VENEZIA GIULIA	10-15	5-10	5-10		10-15	10-15	25-30
CAMPANIA	10-15	5-10	5-10		5-10	15-20	25-30
LOMBARDIA	5-10	5-10	1-5		15-20	5-10	20-25
VENETO	15-20	5-10	5-10		10-15	10-15	20-25
PUGLIA	10-15	5-10	5-10		10-15	10-15	20-25
LIGURIA	20-25	5-10	5-10		10-15	10-15	20-25
UMBRIA	20-25	15-20	5-10	5-10	15-20	1-5	20-25
LAZIO	15-20	5-10	5-10		5-10	10-15	20-25
BASILICATA	10-15	5-10	5-10		5-10	10-15	20-25
EMILIA-ROMAGNA	10-15	5-10	5-10		5-10	10-15	15-20
MOLISE	10-15	10-15	10-15	5-10	1-5	10-15	15-20
ABRUZZI	10-15	5-10	5-10	5-10	5-10	5-10	15-20
SICILIA					5-10	5-10	10-15
MARCHE					5-10	5-10	10-15
TOSCANA					5-10	1-5	5-10
TRENTINO-ALTO ADIGE					5-10	1-5	5-10

Fonte: Elaborazioni AGCM su dati forniti da Banca d'Italia (pubblicato in Bollettino n. 40/2006)

Analizzando questi dati osserviamo che le regioni dove si supera la soglia del 25% ricomprende la gran parte dei mercati delle province con la più alta concentrazione nel mercato della raccolta. Un'analisi a livello più ristretto degli impieghi, per tipologia della domanda o per area geografica provinciale, aiuta a capire di più gli evidenti profili restrittivi della concorrenza riguardo la fusione in esame. Da questi dati si evidenzia, solo a titolo esemplificativo, che per gli impieghi delle famiglie consumatrici la quota della nuova società supera il 40% in 3 province (Vercelli, Biella, Venezia), per le famiglie produttrici in almeno 9 province (Venezia, Vercelli, Pavia, Parma, Padova, Pordenone, Biella, Rovigo e Imperia). Da queste analisi ne consegue quindi che anche per i diversi mercati geografici relativi agli impieghi, questa operazione di fusione viene a determinare un nuovo soggetto nel mercato bancario italiano con elevato potere di mercato.

3.5 Chiusura istruttoria: le sintesi Antitrust

Durante il procedimento dell'istruttoria sono state inviate richieste di informazioni, da parte dell'Autorità, a numerose banche, alle più importanti società di gestione del risparmio, alle diverse imprese di assicurazioni, alle Poste Italiane S.p.A., alle associazioni di categoria (Assogestioni e Assifact) e ovviamente alle parti incluse in questa fusione. Successivamente AGCM ha consegnato ad un soggetto terzo (Nilsen) il diritto di svolgere l'attività di raccolta dati riguardo alla sostituibilità dei conti correnti bancari con i conti correnti postali. Inoltre AGCM ha voluto interpellare le seguenti società: Banca Santander, Capitalia, Unipol, Crédit Agricole, Central Hispano S.A., Assicurazioni Generali, oltre alle parti che sono state sentite più volte nel corso dell'istruttoria. L'Autorità nello svolgimento del suo compito ha collaborato con Banca d'Italia, ISVAP e COVIP attraverso scambi di informazione.

Come descritto nel punto **3.4** la fusione per incorporazione di Banca SanPaolo in Banca Intesa ha creato una posizione dominante della nuova società in vari settori. L'analisi che qui ci interessa approfondire è l'impatto che tale fusione ha avuto nel settore bancario tradizionale. Riprendiamo ora il ruolo del mercato della raccolta e il mercati degli impieghi precedentemente introdotti. Di seguito si scenderà nei particolari per comprendere, del primo, la sostituibilità della raccolta postale con quella bancaria, sostenuta dalle parti; e del secondo, se il nuovo gruppo avrebbe potuto assumere una posizione dominante in

riferimento a 4 categorie differenti di impieghi (famiglie, piccole imprese, medio-grandi imprese ed enti pubblici).

3.5.1 Mercato della raccolta: Sostituibilità tra raccolta postale e bancaria.

La definizione del mercato della raccolta, sino ad oggi adottata, non comprende la raccolta postale. Le parti hanno invece affermato una differente definizione del mercato della raccolta includendovi anche la raccolta postale. Compito di AGCM a tal proposito era definire corretta o meno la nuova definizione del mercato proposta dalle parti. Al riguardo, sono state esaminate, in termini comparativi rispetto alla raccolta bancaria, le caratteristiche di Poste Italiane S.p.A., dei prodotti Bancoposta e della clientela soddisfatta da questi ultimi.

- *Le caratteristiche di Poste Italiane*

Anzitutto è importante sottolineare che Poste Italiane si sottopone ad una ristretta normativa che le conferisce caratteristiche del tutto simili rispetto alle banche. Poste Italiane svolge il servizio di Bancoposta in conformità delle norme contenute nel Decreto del Presidente della Repubblica del 14 marzo 2001, n. 144 . In base dello stesso decreto, Poste Italiane, non è autorizzata ad assumere rischi creditizi e di mercato, ma soprattutto non è sottomessa alle regole sulle concentrazioni di rischio, stabilite dalle Istituzioni di Vigilanza della Banca d'Italia per le banche. Inoltre, diversamente dalle banche, Poste Italiane non svolge l'attività di raccolta svolta uniformemente all'esercizio del credito, e soprattutto non può esercitare attività di concessione di finanziamenti nei confronti del pubblico.

Dal punto di vista economico, nei rapporti con la clientela, Poste agisce come operatore bancario, offrendo direttamente l'intera gamma dei servizi bancari. Sul lato della raccolta Poste Italiane è attiva attraverso un'unica tipologia di conto corrente e alcuni servizi di movimentazione, tra le quali elenchiamo: assegni, carte di credito, carte di credito e debito, bonifici, domiciliazione utenze. Invece sul lato impieghi, si limita a collocare prodotti di terzi (si tratta di Deutsche Bank) per lo scoperto di conti e l'erogazione di mutui. Inoltre Poste, anche se non direttamente, offre servizi di finanziamento (es. mutui) soltanto in una parte delle sedi aperte al pubblico (non più di 1500 uffici). L'attività di raccolta dei fondi attraverso i libretti di risparmio postali e buoni fruttiferi è svolta da Poste Italiane per conto di Cassa Depositi e Prestiti S.p.A.(CDP). Tale attività di raccolta ha poi una precisa finalità del tutto estranea all'attività di raccolta normalmente svolta

dalle banche. I prodotti di risparmio postali servono infatti a CDP per svolgere l'attività di finanziamento nel settore pubblico. (Chiusura istruttoria, n. 16249, 20/12/2006, AGCM)

- *Le caratteristiche del conto corrente postale*

Considerando il solo lato della raccolta (precisamente quella diretta via conto corrente) vediamo che Poste offre un unico tipo di conto e non una gamma tale da consentire alla clientela la scelta del prodotto più idoneo a soddisfare la propria domanda. L'offerta bancaria si distingue tra conti a canone e conti senza canone/standard. Per i conti a canone, la Banca offre una pluralità di soluzioni in funzione del numero e delle tipologie di operazioni comprese nel canone e/o da esso escluse.

Durante lo svolgimento dell'istruttoria si è evidenziato, in dato quantitativo molto significativo, l'assenza ad una piena sostituibilità tra c/c bancario e Banco Posta per l'intera domanda. Per il complesso delle banche i conti correnti rappresentano oltre l'80-85% della raccolta complessiva (composta da conti correnti, depositi al risparmio, certificato di deposito e buoni fruttiferi), invece per Poste, la raccolta tramite Banco Posta pesa meno del 10 % del totale della sua raccolta (realizzata via libretti postali, buoni fruttiferi e conti correnti postali). (Chiusura istruttoria, n. 16249, 20/12/2006, AGCM)

Tramite questo dato si rappresenta la differente incidenza dei conti correnti nella raccolta bancaria, rispetto ai conti correnti BancoPosta nella raccolta postale.

- *Le caratteristiche della clientela del conto corrente bancario rispetto a quella del conto corrente Bancoposta*

Si osserva che i titolari di solo conto corrente bancario risultavano essere, nell'anno 2005, oltre 28 milioni, i titolari di conto corrente bancario e conto Bancoposta erano oltre 3 milioni e invece i titolari di solo conto corrente Bancoposta meno di 2,3 milioni. Questi ultimi, pur essendo aumentati dal 2002 al 2005 (nella misura del 35%), registrano un tasso di crescita ben inferiore a quello realizzato da coloro che hanno deciso di detenere il doppio conto - bancario e postale (cresciuti nel medesimo periodo per circa il 63%) - e che vanno in gran parte a compensare la riduzione, di circa il 10%, nel numero di coloro che, tra il 2002 e il 2005, risultano detentori del solo conto corrente bancario. Di seguito si va ad analizzare questi dati per le caratteristiche dei correntisti postali e bancari. Nella **Tabella. 12** si illustra la distribuzione per classi di età dei correntisti che hanno un conto corrente presso Bancoposta, ma non un conto corrente bancario e viceversa.

Tabella. 12 - Distribuzione dei correntisti postali e bancari per classi di età

Età	% correntisti che hanno un c/c postale ma non bancario	% correntisti che hanno un c/c bancario ma non postale	Differenza
18-30	2,3	4,5	2,1
30-55	25,6	47,4	21,8
oltre 55	72,1	48,2	-23,9

Fonte: Elaborazioni AGCM su dati campionari raccolti dalla Banca d'Italia per la pubblicazione di "I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2004" e disponibili sul sito Internet della Banca d'Italia.

Constatiamo che la clientela postale ha un'età più avanzata della clientela bancaria, con più del 70% dei correntisti con un'età superiore ai 55 anni. Continuiamo l'analisi con la classifica della clientela postale e bancaria per condizione professionale.

Tabella. 13 - Distribuzione dei correntisti postali e bancari per condizione professionale

Condizione professionale	% correntisti che hanno un c/c postale ma non bancario	% correntisti che hanno un c/c bancario ma non postale	Differenza
operaio	10,0	14,2	4,3
impiegato	6,8	18,8	12,0
dirigente/direttivo	1,0	4,5	3,5
imprenditore/libero prof.	0,4	6,0	5,6
altro autonomo	2,2	7,5	5,3
pensionato	63,7	39,9	-23,8
altri non occupati	16,0	9,3	-6,7

Fonte: Elaborazioni AGCM su dati campionari raccolti dalla Banca d'Italia per la pubblicazione di "I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2004" e disponibili sul sito Internet della Banca d'Italia.

Dai dati della **Tabella. 13** risulta che più del 60% dei correntisti di Bancoposta sono infatti pensionati, mentre i correntisti bancari in questa categoria sono meno del 40%. E' inoltre interessante notare come le persone non occupate sono un segmento non trascurabile della clientela postale.

Ulteriori differenze tra la tipologia di correntista che è titolare di un conto Bancoposta rispetto al titolare di un conto corrente bancario, si esprimono, anche e soprattutto,

considerando l'uso dei servizi bancari effettuato dai correntisti rispettivamente bancari e postali. Come si vede dalla tabella sottostante infatti, il correntista bancario è caratterizzato dal ricorso ad un numero di servizi, direttamente o indirettamente, connessi alla movimentazione del conto corrente nettamente maggiore rispetto al correntista di Bancoposta. Riguardo a questa differenza la tabella mostra, citando i casi di maggior rilievo, che oltre il 70% dei correntisti bancari ricorre al bancomat (contro il 14% dei soli correntisti Bancoposta), il 36% a carte di credito (contro l'1,2% dei soli correntisti Bancoposta), poco meno del 30% a scoperto di conto (contro meno del 3% dei soli correntisti Bancoposta), oltre l'11 a mutui e circa l'11% a custodia e amministrazione titoli (contro quote comprese tra meno dell'1 e il 2,5% dei soli correntisti Bancoposta). (Chiusura istruttoria, n. 16249, 20/12/2006, AGCM)

Tabella. 14 - Distribuzione dei correntisti postali e bancari per servizi bancari usati

Servizi	% correntisti che hanno un c/c postale ma non bancario	% correntisti che hanno un c/c bancario ma non postale	Differenza
bancomat	14.0	72.2	58.1
carta di credito	1.2	36.0	34.8
scoperto di c/c	2.6	29.5	26.9
pagamento bollette	23.7	61.4	37.7
pagamento affitto, spese cond., etc.	2.9	11.5	8.6
pagamento spese effettuate con carta di credito	0.4	16.2	15.7
mutui e altri	0.0	11.3	11.3
pagamenti periodici			
accredito stipendio	22.0	63.8	41.7
Custodia e amm. Titoli	2.5	11.1	8.6
Negoziazione titoli	0.0	5.9	5.9
Contratti di assicurazione	0.0	2.3	2.3
Crediti al consumo - prestiti personali	0.0	1.7	1.7
GPI	0.8	2.0	1.1
Servizi dispositivi on line	0.4	1.5	1.1

Fonte: Elaborazioni AGCM su dati campionari raccolti dalla Banca d'Italia per la pubblicazione di "I bilanci delle famiglie italiane nell'anno 2004" e disponibili sul sito Internet della Banca d'Italia.

Tali differenze sono peraltro confermate dalle informazioni fornite da Bancoposta, basate su tutti i correntisti al 31 dicembre 2005 (dati non limitati ai soli correntisti di Bancoposta ma comprensivi di coloro che hanno anche un conto bancario) secondo cui, a titolo esemplificativo, soltanto il 2%-3% dei correntisti postali avrebbe una carta di credito.

Al fine di valutare la sostituibilità o meno tra conto corrente bancario e conto Bancoposta, oltre alle differenze della domanda sopra indicate, e che già mostrano diversità nelle modalità di utilizzo tra le due tipologie di conto corrente, rilevanti risultano essere i dati forniti dall'indagine campionaria svolta per conto dell'Autorità da CRA/Nielsen. In dettaglio, l'indagine poneva ai soli correntisti bancari uno specifico quesito finalizzato a testare la disponibilità del correntista bancario a chiudere il proprio conto corrente bancario e fare scelte alternative (aprire c/c Bancoposta, limitarsi alla chiusura o altro) a fronte di un aumento dei prezzi dei servizi tipici di utilizzo del conto corrente del 5% (percentuale tipica nei test SSNIP). L'esito di tale quesito ha evidenziato che il 36,6% dei correntisti bancari avrebbe continuato a tenere un conto corrente bancario a fronte del supposto aumento di prezzo, e sempre in assenza di altri vincoli o impedimenti allo spostamento (ossia nell'ipotesi migliore di assenza di switching costs per il correntista); l'11,2% avrebbe chiuso il conto corrente bancario e aperto un conto corrente Bancoposta, l'11% si sarebbe limitato a chiudere il conto corrente bancario senza aprire altri conti e il restante 41,2% non ha fornito risposta. I risultati riportati evidenziano che i soggetti che continuerebbero a tenere il conto presso una banca sono oltre tre volte più numerosi di coloro che, a fronte del supposto aumento di prezzo, si sposterebbero a Bancoposta. Tale risultato già sintetizza la non sostituibilità tra i conti per la gran parte della domanda. La sostituibilità ravvisata da circa l'11% della domanda, risulta circoscrivibile a una nicchia limitata di correntisti con esigenze di utilizzo del conto definibili "di base" (quali pagamento delle bollette e accredito di stipendio/pensione), e che non sono quelle tipiche del cliente di un conto bancario, normalmente consumatore di una gamma articolata di servizi sia dal lato della raccolta che dal lato degli impieghi. (Chiusura istruttoria, n. 16249, 20/12/2006, AGCM).

Nell'ambito dei correntisti Bancoposta, inoltre, ciò che emerge è il chiaro prevalere di soggetti che tengono anche il conto corrente bancario, così dimostrando che la clientela Bancoposta si compone o di clienti con esigenze di base (per i quali il rapporto con la banca non è quello della maggioranza della clientela bancaria), o clienti per i quali i due conti sono complementari e non sostituibili. Analizzando in dettaglio il campione oggetto dell'indagine

per categorie socio-economiche, in particolare, età (18/24, 25/34, 35/44, 45/54, 55/64 e oltre 65), professione (lavoratore autonomo, lavoratore dipendente, condizione non professionale, disoccupati), livello di istruzione (licenza elementare, media inferiore, media superiore), area geografica (Nord Ovest, Nord Est, Centro più Sardegna e Sud più Sicilia) e grado di conoscenza di Bancoposta, risulta che la percentuale di individui che non cambierebbe il conto corrente bancario è sempre nettamente superiore alla percentuale di coloro che sostituirebbero il conto corrente bancario con Bancoposta. Osservando poi le peculiarità del correntista bancario in funzione dei servizi utilizzati, emerge che la percentuale di coloro che non sono disposti a sostituire il conto corrente bancario, a fronte dell'aumento dei prezzi, aumenta in funzione della gamma dei servizi direttamente o indirettamente connessi. Nella tabella che segue, viene riportata, per i diversi servizi bancari utilizzabili da un correntista bancario, la percentuale di coloro che, a fronte di un aumento dei prezzi, sostituirebbe o non sostituirebbe il conto corrente bancario con il Bancoposta, nonché lo scarto tra i due.

Tabella. 15 – Disponibilità a sostituire il conto corrente a seguito di un aumento dei prezzi in funzione ai servizi bancari usati (dati %)

Servizio usato	Lo terrei	Sostituirei con Bancoposta	Scarto
Domiciliazione utenze	65.3	19.6	45.7
Pagamenti periodici (affitto, spese condominiali, etc.)	59.7	18.4	41.3
Carta di credito	69.7	17.8	51.9
Mutuo	70.1	16.5	53.6
Accredito stipendio	63.5	20.1	43.4
Custodia e amministrazione titoli	72.3	21.9	50.4
Negoziatura titoli	70.7	27.9	42.8
Contratti di assicurazione	86.8	6.3	80.5
Prestiti personali	77.5	15.2	62.3
Scoperto di conto corrente	72.8	18.9	53.9
Prestiti bancari fatti 'su misura'	76	16.7	59.3
Gestioni patrimoniali individuali	61.9	37.5	24.4
Banca via Internet	71.4	16.5	54.9
Altro prodotto\servizio	67.4	19.1	48.3

Fonte: indagine AGCM

E' immediato constatare che i correntisti che si servono di una gamma di vari servizi (dai prestiti personali, ai mutui, dai prestiti "personalizzati" alla negoziazione titoli) sono coloro

che risultano i meno disposti a cambiare a favore di Bancoposta a seguito di un aumento di prezzo.

In conclusione, tenendo conto dell'analisi fin qui condotta, si evidenzia che solo per una parte circoscritta di correntisti, i conti correnti bancari appaiono sostituibili con quelli di Bancoposta. Per la gran parte della domanda, invece, permangono differenze in termini di esigenze da soddisfare, tali da non rendere sostituibili i due conti, al più, per un gruppo di questi, vi sarebbe complementarità. Sebbene l'analisi concorrenziale debba essere condotta nel dettaglio a livello provinciale, si richiama in primo luogo un dato di sistema. L'entità *post merger* verrà a detenere, nella raccolta a livello nazionale, una quota pari a 15-20%, divenendo il primo gruppo bancario. Rileva infine osservare che la correlazione tra raccolta e numero sportelli è molto elevata, oltre il 90%.

3.5.2 Mercati degli impieghi

Come già definito nei punti precedenti, il mercato degli impieghi ricomprende gli impieghi nelle diverse e possibili forme tecniche quali il credito a breve, medio e a lungo termine. A livello geografico, l'analisi è stata normalmente condotta facendo riferimento alla dimensione regionale. L'attività istruttoria svolta da parte del AGCM ha proceduto per necessità ad una diversa delimitazione dei mercati rilevanti. Considerando il lato della domanda, anche alla luce di quanto indicato dalle banche interpellate, rileva osservare che gli impieghi, come sopra specificati, ricomprendono tipologie di soggetti differenziate, distinguibili almeno nelle quattro categorie seguenti: famiglie, imprese di piccola dimensione (c.d. PMI), imprese di medio grandi dimensioni ed enti pubblici. Ciascuna di queste tipologie di soggetti appare esprimere esigenze di finanziamento diverse, per le quali le banche offrono prodotti/servizi differenziati. Come già sappiamo le diverse forme di domanda espressa sono caratterizzate anche da differenze in termini di mobilità, quindi da una disponibilità a sostituire l'offerta attraverso la ricerca di altri impieghi su aree geografiche più o meno ampie. In particolare, l'istruttoria svolta evidenzia le seguenti dimensioni geografiche: i mercati degli impieghi per le famiglie e le piccole imprese presentano una dimensione essenzialmente provinciale, il mercato degli impieghi destinati alle imprese medio-grandi e grandi delinea una dimensione geografica almeno regionale, e il mercato degli impieghi rivolto agli enti pubblici assume rilevanza tendenzialmente

regionale. Di seguito descriviamo le somiglianze delle diverse tipologie di domanda, le ragioni che conducono a definire distinti i mercati rilevanti (del prodotto e geografici), nonché i dati quantitativi descrittivi delle condizioni competitive di tali mercati.

1. Impieghi alle famiglie consumatrici

Relativamente alla domanda espressa dalle famiglie, si osserva che essa esprime esigenze di finanziamento a medio/lungo termine, che viene soddisfatta con l'erogazione di due tipiche forme di finanziamento:

- 1) i mutui (acquisti casa), i quali rappresentano l'erogazione con il peso percentuale maggiore sugli impieghi alle famiglie consumatrici da parte delle banche, con una durata tipica di circa 20 anni;
- 2) i prestiti personali, o la cessione di un quinto dello stipendio (oltre ad altre forme simili ai prestiti personalizzati), aventi durata media di circa 4 anni.

Le peculiarità appena richiamate evidenziano una domanda di impieghi distinta e ben definita in termini di prodotti ad essa offerti, non aggregabile con quella, di seguito specificata, espressa dalle PMI, di imprese di medie/grandi dimensioni ed enti pubblici. Il mercato degli impieghi alle famiglie consumatrici, sempre secondo le informazioni acquisite dagli stessi operatori del mercato, avrebbe una dimensione geografica, in base alla disponibilità allo spostamento da parte dei clienti, certamente locale, al massimo provinciale. (Chiusura istruttoria, n. 16249, 20/12/2006, AGCM).

Considerando, a titolo descrittivo, le province dove le parti post fusione supererebbero il 30% degli impieghi erogati (anno 2005), è possibile sintetizzare nella **Tabella. 16** le caratteristiche dei vari mercati provinciali:

Tabella. 16 - Impieghi Famiglie Consumatrici - Dati per provincia di residenza della controparte, clientela residente in Italia (dicembre 2005)

Province	Gruppo Sanpaolo IMI	Gruppo INTESA	Combined
Vercelli	10-15	30-35	45-50
Biella	5-10	35-40	40-45
Venezia	25-30	10-15	40-45
Cagliari	5-10	30-35	35-40
Pavia	10-15	25-30	35-40
Cremona	15-20	20-25	35-40
Parma	1-5	30-35	35-40
Verbania	5-10	25-30	35-40
Pordenone	15-20	15-20	35-40
Piacenza	5-10	30-35	35-40
Terni	1-5	30-35	35-40
Como	15-20	15-20	35-40
Lodi	10-15	20-25	30-35
Rovigo	25-30	5-10	30-35
Torino	20-25	10-15	30-35
Padova	25-30	5-10	30-35
Imperia	10-15	15-20	30-35
Varese	10-15	20-25	30-35
Sassari	1-5	20-25	30-35
Novara	5-10	20-25	30-35

Fonte: dati Parti

I dati provinciali appena riportati, indicano chiaramente una forte correlazione tra la posizione delle parti sul mercato della raccolta, con quella detenuta nel mercato qui in esame.

2. *Impieghi alle famiglie produttrici - PMI*

La domanda, rappresentata dai piccoli operatori economici, si caratterizza per un'elevata esigenza di impieghi a breve termine. Più in generale si tratta di forme di credito in conto corrente che consentono di avere maggiore elasticità nella gestione dei flussi di liquidità, in funzione delle attività circolanti di business non prevedibile ex ante. L'utilizzo di impieghi a medio lungo termine da parte di questa tipologia di cliente, si concentra sui mutui fondiari e ipotecari. La banca risponde a tale tipo di domanda con condizioni di offerte diverse da quelle per le famiglie consumatrici. Questa elasticità riflette, tipicamente per le banche, le caratteristiche di rischiosità dei clienti che sono differenziati normalmente per classi di *rating*.

In merito alla dimensione geografica, in modo analogo alla domanda di impieghi espressa dalle famiglie consumatrici, essa si può ritenere non superiore al confine provinciale, in considerazione della limitata disponibilità allo spostamento e della particolare tendenza delle PMI a sviluppare rapporti con le banche in un'ottica di vicinanza territoriale con la sede dell'impresa. (Chiusura istruttoria, n. 16249, 20/12/2006, AGCM).

La **Tabella. 17** che segue, riporta, al fine di evidenziare le caratteristiche di tale mercato, le province e le quote di mercato delle parti interessate alla presente operazione, dove il valore post fusione supera il 30%:

Tabella. 17 - Impieghi Famiglie Produttrici/ PMI - Dati per provincia di residenza della controparte, clientela residente in Italia (dicembre 2005).

	Gruppo Sanpaolo IMI	Gruppo Intesa	Combined
Venezia	30-35	20-25	50-55
Vercelli	20-25	25-30	45-50
Pavia	10-15	30-35	45-50
Parma	1-5	40-45	45-50
Padova	30-35	10-15	40-45
Pordenone	15-20	25-30	40-45
Biella	5-10	30-35	40-45
Rovigo	30-35	5-10	40-45
Imperia	15-20	25-30	40-45
Piacenza	1-5	35-40	35-40
Cremona	5-10	25-30	35-40
Torino	20-25	15-20	35-40
Cagliari	10-15	25-30	35-40
Napoli	20-25	10-15	35-40
Milano	5-10	25-30	35-40
Caserta	10-15	15-20	30-35
Como	15-20	15-20	30-35
Lodi	10-15	20-25	30-35
Savona	20-25	10-15	30-35
Sassari	5-10	25-30	30-35
Novara	5-10	20-25	30-35
Udine	10-15	15-20	30-35

Fonte: dati Parti

3. *Impieghi alle Imprese (medio e grandi dimensioni)*

La domanda di credito di questa tipologia di clientela risulta fondata, prevalentemente, sulle esigenze di circolante (c.d. smobilizzo del working capital) e di investimento (tra l'altro per ricerca e acquisizioni). Basandosi sulla dimensione e la struttura di tali imprese,

si tratta di una domanda normalmente sofisticata quanto a esigenze di finanziamento, alla quale le banche offrono soluzioni di impieghi differenziate e personalizzate per singolo cliente.

Le forme tecniche, relativamente a questa domanda di credito, sono: per quelle a breve termine basate su linee di credito tipicamente a revoca e con rinnovo interno ad ogni determinato numero di mesi (spesso 12 mesi), mentre per quelle a medio lungo termine vi è una personalizzazione sul cliente. Per questa tipologia di clientela, il prezzo viene determinato in funzione del rating attribuito a ciascun cliente. (Chiusura istruttoria, n. 16249, 20/12/2006, AGCM).

In merito al mercato in termini geografici, è importante osservare che l'attività istruttoria ha rilevato, come per la clientela *corporate*, che la prossimità rimane un valore, sebbene la stretta vicinanza al punto vendita bancario non sia un fattore centrale di scelta. Gli impieghi alle imprese risultano quindi avere un'area geografica, in termini di mercato rilevante, tendenzialmente regionale. La tabella che segue, fornisce indicazioni sul contesto competitivo di tale mercato, le quote di mercato delle parti (singole e post fusione), nonché quelle dei primi tre concorrenti a livello regionale:

Tabella. 18 - Impieghi imprese. Dati per regione di residenza della controparte, clientela residente in Italia (dicembre 2005)

	CONCORRENTI				BANCA	SAN PAOLO	QUOTA
	1	2	3	4	INTESA		COMBINED
SARDEGNA	30-35	5-10	5-10		25-30	5-10	30-35
VALLE D'AOSTA	15-20	10-15	5-10		5-10	20-25	30-35
PIEMONTE	15-20	5-10	1-5		10-15	15-20	25-30
FRIULI-VENEZIA GIULIA	10-15	5-10	5-10		15-20	10-15	25-30
VENETO	15-20	5-10	5-10		5-10	10-15	20-25
CAMPANIA	15-20	5-10	5-10		5-10	10-15	20-25
BASILICATA	10-15	10-15	5-10		5-10	10-15	20-25
CALABRIA	10-15	5-10	5-10		10-15	10-15	20-25
LOMBARDIA	5-10	5-10	1-5		15-20	5-10	20-25
PUGLIA	10-15	5-10	5-10		10-15	10-15	20-25
LIGURIA	25-30	5-10	5-10		10-15	10-15	20-25
UMBRIA	20-25	15-20	5-10	5-10	15-20	1-5	15-20
LAZIO	15-20	5-10	5-10		5-10	10-15	15-20
EMILIA-ROMAGNA	10-15	10-15	5-10		5-10	5-10	15-20
ABRUZZI	10-15	10-15	5-10	5-10	5-10	5-10	15-20
MOLISE	15-20	10-15	5-10	5-10	1-5	10-15	15-20
SICILIA	20-25	10-15	5-10		5-10	5-10	15-20
MARCHE					5-10	5-10	10-15
TOSCANA					5-10	1-5	5-10
TRENTINO-ALTO ADIGE					5-10	1-5	5-10

Fonte: elaborazioni AGCM su dati BI

4. *Impieghi agli enti pubblici*

Per una significativa diversificazione in termini di esigenze di finanziamento, in funzione delle specifiche caratteristiche di ciascuna clientela che rientra in tale comparto (amministrazione centrale ed enti locali, imprese pubbliche, enti religiosi e *no profit*, altre istituzioni a carattere locale, quali ospedali, scuole, università, tribunali, ecc), in termini generali, tale domanda di finanziamento è riconducibile a due forme di impieghi: 1)anticipazioni a breve termine connesse allo svolgimento dei servizi di cassa/tesoreria, le quali sono tipicamente legate alle specifiche esigenze degli enti, con un massimale predeterminato e limitato al periodo di effettuazione del servizio (mediamente 3/5 anni); 2)finanziamenti a medio/lungo termine destinati a spese di investimento, nella forma di mutui e prestiti obbligazionari, mediamente con durata 10/20 anni.

Si tratta di una tipologia di domanda molto diversa da quella espressa dalle famiglie, dalle PMI e dalle altre imprese. Per questa tipologia di domanda, l'erogazione di finanziamenti avviene spesso con regole ben definite sulla base di procedure di gara pubblica. In base alle specificità, il mercato del prodotto distinto, rappresentato dagli impieghi agli enti pubblici, ha una dimensione geografica che può ritenersi non inferiore a quella regionale. La tabella che segue riporta il contesto competitivo di questo mercato a livello regionale:

Tabella. 19 - Impieghi agli enti pubblici (anno 2005)

	CONCORRENTI				BANCA INTESA	SAN PAOLO	QUOTA COMBINED
	1	2	3	4			
VALLE D'AOSTA	30-35	10-15	5-10	1-5	<1	45-50	45-50
PIEMONTE	25-30	10-15	5-10		10-15	30-35	40-45
PUGLIA	10-15	5-10	5-10		5-10	35-40	40-45
LAZIO	25-30	10-15	5-10		1-5	35-40	40-45
VENETO	15-20	10-15	5-10		5-10	30-35	35-40
CAMPANIA	15-20	10-15	5-10		5-10	30-35	35-40
MOLISE	15-20	15-20	10-15	5-10	30-35	1-5	35-40
CALABRIA	25-30	15-20	10-15	1-5	1-5	30-35	30-35
LOMBARDIA	20-25	5-10	5-10		20-25	10-15	30-35
BASILICATA	15-20	15-20	10-15	10-15	1-5	20-25	25-30
FRIULI-VENEZIA GIULIA	30-35	10-15	5-10	5-10	20-25	1-5	25-30
SARDEGNA	35-40	10-15	5-10		10-15	10-15	25-30
UMBRIA	30-35	25-30	5-10	1-5	20-25	1-5	20-25
TRENTINO-ALTO ADIGE	35-40	15-20	10-15	1-5	20-25	<1	20-25
EMILIA-ROMAGNA	25-30	20-25	5-10		5-10	10-15	20-25
LIGURIA					1-5	10-15	10-15
MARCHE					5-10	1-5	10-15
TOSCANA					5-10	5-10	10-15
ABRUZZI					1-5	5-10	10-15
SICILIA					1-5	<1	1-5

Fonte: elaborazioni AGCM su dati BI

3.5.3 Provvedimenti presi dall'AGCM dopo lo svolgimento dell'istruttoria

Basandosi sui problemi concorrenziali venuti alla luce dopo le risultanze istruttorie, il 20 dicembre 2006, AGCM ha autorizzato la fusione per incorporazione in Banca Intesa S.p.A. di Sanpaolo IMI S.p.A., subordinatamente all'attuazione degli impegni (qui di seguito elencati) assunti da Banca Intesa in quanto società incorporante. Gli impegni si sono principalmente orientati a ridurre la capacità distributiva dell'entità post merger "per alleggerirne la posizione nei mercati della raccolta e degli impieghi, nonché nei mercati caratterizzati (a livello distributivo) da un'incidenza significativa del bancario (e.g. asset management e polizze vita)". Tali impegni da adempiere si distinguono in tre principali settori: settore bancario (principalmente raccolta e impieghi), risparmio gestito e settore assicurativo rami vita, con l'avvertenza, alla luce delle osservazioni svolte, che gli impegni relativi al settore bancario hanno anche effetto negli altri settori.

Dato l'oggetto della presente analisi, la principale misura che le parti intendono adottare nel settore bancario riguarda la cessione di un numero significativo di sportelli nelle diverse province, nelle quali l'operazione produce il rischio di costituzione o rafforzamento di posizione dominante. In particolare, le province ove le parti si sono impegnate a cedere sportelli, sono state individuate in base a criteri quali: le quote di mercato dell'entità *post merger*, il valore e la variazione dell'indice HHI, l'apporto incrementale determinato dall'operazione, la presenza di competitori adeguati. I provvedimenti prospettati per le parti nel settore bancario (principalmente raccolta e impieghi) sono:

- *Banca Intesa S.p.A., in quanto società incorporante di SanPaolo IMI, ceda gli sportelli (n. 197) indicati nell'allegato 1 della Chiusura istruttoria (svolta dal AGCM) e con le caratteristiche di raccolta media riportate nel medesimo, attraverso procedure trasparenti e non discriminatorie, ad uno o più terzi indipendenti non azionisti.*

La cessione degli sportelli, è un rimedio di natura strutturale, che consente di eliminare gli effetti restrittivi della concorrenza nei mercati della raccolta bancaria e degli impieghi, nelle province dove l'impatto dell'operazione è maggiormente significativo. L'effetto della cessione degli sportelli, oltre ad avere un ruolo essenziale nell'offrire alla clientela servizi di

natura finanziaria in senso lato (finanziari, di risparmio gestito e assicurativi), contribuisce a risolvere i problemi concorrenziali dell'operazione, anche negli altri mercati sopra indicati, ove l'operazione produce effetti restrittivi. In particolare, la cessione dei suddetti sportelli avrà una duplice valenza: da un lato ridurrà l'impatto dell'operazione nei mercati della raccolta bancaria e impieghi, della distribuzione dei prodotti del risparmio gestito e assicurativi vita, dall'altro, avrà un effetto a monte nei mercati della produzione, con particolare riferimento ai mercati nazionali del risparmio gestito in senso lato e del settore assicurativo vita. L'individuazione geografica e l'entità delle cessioni degli sportelli, sono state effettuate prendendo in considerazione le province in cui la quota post-merger della nuova banca avrebbe avuto un certo rilievo nella raccolta bancaria (oltre il 30-35%), e anche le province in cui la posizione delle parti sarebbe stata significativa in altri mercati rilevanti con quote superiori al 40%. Tramite questa presentazione all'impegno della cessione di 197 sportelli a terzi, indipendenti non azionisti con modalità trasparenti e non discriminatorie, valutiamo in termini positivi e pienamente corrispondenti ai criteri definiti anche in ambito comunitario¹².

- *Banca Intesa S.p.A., in quanto società incorporante di SanPaolo IMI, ceda gli sportelli (n. 645) indicati nell'allegato 1 della Chiusura istruttoria (svolta dal AGCM), entro il 12 ottobre 2007, e nel rispetto all'accordo stipulato in data 11 ottobre 2006, e comunicato all'Autorità nel contesto della presentazione degli impegni per il superamento dei problemi concorrenziali della presente operazione e volte a garantire la necessaria indipendenza tra Crédit Agricole e la nuova banca. In particolare, verranno cedute a Crédit Agricole le reti di sportelli di Cariparma (304 sportelli) e Friuladria (148), oltre a ulteriori 193 sportelli, per un numero complessivo di 645 sportelli;*

Una parte significativa di tali sportelli (551 su un totale di 645) è locata sulle aree dove si sono rilevati, per effetto della presente fusione, effetti restrittivi della concorrenza. Nel momento della fusione Crédit Agricole si presentava come un azionista di rilievo in Banca Intesa e, inoltre, tra Banca Intesa e Crédit Agricole esistevano numerosi legami personali. Con queste caratteristiche Crédit Agricole, a nostro parere e ai fini antitrust, non può essere considerato un operatore terzo, indipendente e con adeguati incentivi a competere nei diversi

¹² Al riguardo si veda anche la decisione della Commissione europea del 3 dicembre 1997, caso IV/M.942 VEBA/Degussa.

mercati ove sono stati ravvisati problemi concorrenziali, rispetto all'entità *post merger*. Quindi per dare una valenza positiva, la cessione a Crédit Agricole degli sportelli in questione, secondo noi dovrebbe essere la necessaria garanzia¹³ per assicurarne la terzietà e l'effettivo incentivo a competere rispetto alla nuova banca. Lo stesso Crédit Agricole ha manifestato nel corso del presente procedimento la seria motivazione ad entrare nel mercato italiano quale operatore autonomo e l'accordo con Banca Intesa è strumentale rispetto a questo fine.

- *Banca Intesa S.p.A., in quanto società incorporante di SanPaolo IMI non apra, per un arco temporale di due anni nuove filiali, nelle province di Rovigo Pavia, Rieti, Terni, Imperia, Napoli, Padova, Biella, Gorizia, Aosta, Udine, Alessandria, Pesaro-Urbino, Sassari, Bolzano, Cagliari, Pescara, Catanzaro e Bologna;*

Questo provvedimento fa invece parte dei *rimedi comportamentali* che le parti assumono come impegni che devono durare il tempo necessario per una regolamentazione del mercato, nelle province sopracitate, dopo l'avvenuta creazione della nuova società *post merger*. Così in caso di prodotti nuovi, la quota di mercato, detenuta da parte del nuovo Gruppo, potrebbe essere più suscettibile di variazioni nel tempo, e quindi viene valutata in un orizzonte di tempo più ampio. Tale provvedimento fa riferimento ad uno dei fattori da considerare nella esistenza o meno della posizione dominante: la valutazione delle quote di mercato nel futuro.

¹³

Si veda Chiusura istruttoria n. 16249, punto 250, 20/12/2006, AGCM

CAPITOLO 4

CONSIDERAZIONI FINALI

Il caso “Intesa/SanPaolo IMI” analizzato in questo lavoro di tesi ha come oggetto la fusione per incorporazione in Banca Intesa di SanPaolo IMI. Tale fusione definisce la nascita del primo gruppo bancario italiano e uno dei primi gruppi su scala internazionale. Il nuovo gruppo comincia ad operare su una base di clientela di oltre 13 milioni di clienti retail, oltre 50 mila clienti privati e 140 mila PMI, una rete distributiva costituita da oltre 6.200 sportelli. Basandosi sull’analisi descritta nel **capitolo 3**¹⁴ evidenziamo che il nuovo gruppo si colloca come:

- primo operatore nel settore bancario domestico
- leader di mercato in Italia in termini di rete distributiva
- leader indiscusso nei segmenti retail, privati e PMI in Italia
- leader quasi assoluto su tutti i principali prodotti bancari: nella distribuzione di prodotti di risparmio gestito e assicurazione vita attraverso filiali bancarie
- primo operatore italiano (per erogato annuo) nei prodotti di impiego per quanto riguarda i mutui residenziali
- presentatore di un’offerta completa di prodotti nel credito al consumo, beneficiando delle competenze sviluppate dalle due banche nei prestiti personali.

Con queste caratteristiche e attraverso la complementarità delle competenze dei due gruppi SanPaolo IMI e Intesa, la nuova banca, che si presenta come la “Banca Corporate ” più grande d’Italia, è in grado di offrire alle aziende un portafoglio completo di prodotti e di servizi specializzati. La fusione comporta una crescita complessiva del nuovo gruppo allo scopo di raggiungere le dimensioni di una impresa più efficiente e competere sui mercati internazionali. In precedenza il settore bancario italiano si presentava molto frammentato a causa della presenza di tante piccole imprese poco efficienti, conseguenza di una politica di intervento operata da Banca d’Italia che favoriva la presenza di un numero elevato di imprese. In questo contesto AGCM, appena conquistata la piena competenza sui mercati del credito (2006), si trova a valutare un caso di fusione (Intesa/SanPaolo IMI), che da una parte

¹⁴ Per ulteriori informazioni si veda anche “*Progetto di integrazione SanPaolo IMI/Intesa (12 ottobre 2006)*”

porta la creazione di un nuovo Gruppo efficiente per dimensione, ma che dall'altra può portare effetti restrittivi nel mercato italiano derivanti dalla *posizione dominante* (descritto nel **punto 1.4**) che potrebbe assumere in base alle caratteristiche sopra elencate.

I possibili effetti restrittivi potrebbero essere aumentati, in alcuni mercati rilevanti (attività bancaria tradizionale e produzione di prodotti assicurativi rami vita I, III e V), anche dal rapporto del nuovo gruppo con alcuni soggetti quali Crédit Agricole e Gruppo Assicurazioni Generali, che non si qualificano come concorrenti effettivi, attuali e potenziali, ma ne sono i principali azionisti.

L'operazione in esame, in quanto comporta la fusione di due imprese, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera a), della legge n. 287/90. Siccome poi il fatturato totale realizzato dall'insieme delle imprese interessate nell'ultimo esercizio, a livello nazionale, è stato superiore a 432 milioni di euro, essa è soggetta inoltre all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, commi 1 e 2, della medesima legge. In base a questi fatti AGCM, il 19 ottobre 2006, ha deliberato l'avvio dell'istruttoria sulla presente operazione. L'Autorità antitrust nello studiare ed analizzare il caso ha scelto, a nostro parere, la strada giusta nell'individuare tutti i mercati rilevanti dove si rischiava di creare una posizione dominante da parte del nuovo Gruppo. A livello geografico l'analisi si è condotta riferendosi alla dimensione provinciale. Alla luce delle analisi, risultavano diversi i mercati nei quali la realizzazione dell'operazione di fusione in esame ha determinato la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante, e precisamente:

- mercati provinciali della raccolta bancaria
- mercati provinciali degli impieghi delle famiglie consumatrici
- mercati provinciali degli impieghi alle PMI
- mercati regionali degli impieghi agli Enti Pubblici
- mercati provinciali della distribuzione di fondi comuni
- mercati provinciali della distribuzione GPM e GPF

Nel presente lavoro ci siamo concentrati sull'impatto che ha avuto la nuova società post fusione sui mercati del settore bancario tradizionale: Mercato della raccolta e Mercati degli impieghi.

Nel mercato della raccolta, alla luce di quanto analizzato e descritto al **punto 3.5.1**, non sembrano condivisibili dall'AGCM gli argomenti presentati dalle parti per dimostrare piena sostituibilità tra c/c bancario e conto Bancoposta. Tale sostituibilità allargherebbe la definizione del mercato della raccolta, riducendo quindi la posizione in tale mercato che la

nuova entità bancaria andrebbe a ricoprire. Questa tesi, sostenuta dalle parti, non trova dunque appoggio nell'analisi svolta dall'AGCM nella quale si sostiene che le differenze tra le due tipologie di correntista, si esprimono soprattutto considerando l'uso dei servizi bancari effettuato da entrambi. Si nota che, il correntista bancario è caratterizzato dal ricorso ad un numero di servizi (direttamente o indirettamente) connessi alla movimentazione del conto corrente nettamente maggiore rispetto al correntista di Bancoposta. Inoltre ulteriori conferme, sulla non sostituibilità tra le due tipologie di correntista, le riceviamo anche dall'indagine campionaria condotta dall'Autorità tramite Nielsen/CRA, dalla quale risulta che la percentuale di individui che ha mantenuto il c/c bancario, a seguito dell'apertura del c/c Bancoposta, è superiore a quella che lo ha estinto (37,5% contro 24,9%; scarto uguale a 12,6%).

L'operazione di fusione in esame ha condotto alla costituzione di una posizione dominante, o di rafforzamento, a seconda della provincia esaminata, del gruppo bancario in oggetto. In dettaglio, la restrizione della concorrenza risulta evidente nelle province riportate nella **Tabella** sottostante:

Tabella 20 – Quote di mercato, HHI e variazione HHI nelle singole province

QUOTE DI MERCATO - DEPOSITI

	CONCORRENTI			BANCAINTESA	SAN PAOLO	Quote combined	diff. Quota combined primo operatore	HHI post	Diff.
	1	2	3						
PARMA	10-15	5-10	5-10	45-50	5-10	50-55	35-40	3.034	630
ROVIGO	10-15	5-10	5-10	1-5	45-50	50-55	35-40	2.921	404
VENEZIA	5-10	5-10	5-10	15-20	30-35	50-55	40-45	2.721	1.090
VERCELLI	15-20	5-10	5-10	25-30	20-25	50-55	30-35	3.016	1.200
PAVIA	10-15	5-10	1-5	30-35	15-20	45-50	35-40	2.584	987
PORDENONE	15-20	5-10	5-10	30-35	15-20	45-50	30-35	2.694	1.040
PIACENZA	25-30	1-5	1-5	40-45	1-5	45-50	15-20	2.838	229
TORINO	20-25	1-5	1-5	5-10	30-35	40-45	15-20	2.253	503
RIETI	10-15	10-15	5-10	40-45	<1	40-45	30-35	2.330	30
TERNI	15-20	10-15	5-10	40-45	<1	40-45	25-30	2.314	76
IMPERIA	20-25	5-10	5-10	20-25	15-20	40-45	15-20	2.480	858
NAPOLI	5-10	5-10	5-10	10-15	30-35	40-45	30-35	2.184	642
PADOVA	25-30	5-10	5-10	5-10	35-40	40-45	15-20	2.305	399
CASERTA	10-15	5-10	5-10	10-15	25-30	40-45	25-30	2.092	728
COMO	10-15	5-10	5-10	20-25	15-20	35-40	25-30	1.908	770
GORIZIA	10-15	10-15	10-15	5-10	25-30	35-40	20-25	1.783	423
CREMONA	20-25	5-10	5-10	20-25	10-15	35-40	10-15	1.768	541
NOVARA	20-25	10-15	10-15	20-25	10-15	30-35	5-10	2.077	529
UDINE	10-15	5-10	5-10	15-20	15-20	30-35	15-20	1.468	518
BRINDISI	10-15	10-15	5-10	10-15	15-20	30-35	15-20	1.440	477
ALESSANDRIA	20-25	10-15	5-10	5-10	20-25	30-35	5-10	1701	428

Fonte: elaborazioni e stime AGCM su dati delle parti e BI (dati raccolta 2005-2006).

Nelle 21 province sopra citate, vale osservare che la quota *post merger* sarà, nella maggior parte dei casi molto elevata, superiore al 50%, o comunque ricompresa fra il 40 e il 50%. In 7 province, la quota *post merger* sarà comunque inclusa tra il 30 e il 40% ed in 20 province

(salvo Alessandria) avrà una differenza dal primo operatore, in termini di grandezza di market share, superiore al 10%.

Relativamente al coefficiente di concentrazione **HHI**¹⁵, e per esaminare meglio il grado di concorrenza presente (calcolato sulla raccolta), classifichiamo le precedenti province per gruppi con i HHI :

1. superiore a 1000 e inferiore a 2000, con un delta non inferiore a 250 (i casi rilevanti inclusi in tale categoria hanno HHI ben superiore a 1400 e delta superiore a 400)
2. superiore a 2000 con un delta di attenzione non inferiore a 150 (sono solo due casi, Rieti e Terni con HHI ben superiore a 2000 ma con delta inferiore a 76, nel quale l'operazione induce la costituzione di posizione dominante; ciò, considerando che la differenza tra l'entità post merger e il primo concorrente è di circa il 30%.)

Al riguardo, nella comunicazione della Commissione europea sulla valutazione delle concentrazioni orizzontali, è espresso che vi possono essere elementi che inducono a ritenere il sussistere di una posizione dominante di mercato anche in casi in cui la quota *post merger* sia inferiore al 40% e, proprio nel settore bancario italiano, la Banca di Italia ha già ravvisato restrizioni della concorrenza nei mercati della raccolta con quote *post merger* di poco superiori al 30%¹⁶. In conseguenza a questa analisi delle concentrazioni, l'operazione di fusione comporterebbe la costituzione o il rafforzamento di posizione dominante nelle province di Parma, Rovigo, Venezia, Vercelli, Pavia, Pordenone, Piacenza, Torino, Rieti, Terni, Imperia, Napoli, Padova, Caserta, Como, Gorizia, Cremona, Novara, Udine, Brindisi e Alessandria nel mercato della raccolta.

Nel settore degli impieghi sono distinguibili i mercati degli impieghi alle famiglie, il mercato degli impieghi alle PMI, il mercato degli impieghi alle imprese (medio grandi) e il mercato degli impieghi agli enti pubblici. Basandosi quindi sull'analisi descritta precedentemente nel

¹⁵ **HHI** (indice di Herfindahl-Hirschman), è un indicatore di concentrazione usato per misurare il grado di concorrenza presente in un determinato mercato. L'indice è dato dalla somma dei quadrati delle quote di mercato (espresse in percentuale) detenute da ciascun agente $HHI = \sum_{i=0}^n (q_i * 100)^2$ dove q_i è la quota di mercato dell'agente i-esimo. Il valore di HHI è sempre positivo e al massimo pari a 10.000, nel caso vi sia un solo agente nel mercato. Un valore di HHI compreso tra 1.000 e 1.800 indica che il mercato è moderatamente concentrato. Un valore dell'indice superiore a 1.800 si registra in mercati concentrati.

¹⁶ Provvedimenti della Banca d'Italia del 2 dicembre 1999, B207, C3597B Banca Intesa/Banca Commerciale Italiana (in Boll. 48/1999), del 19 gennaio 2001, C4190B SanPaolo IMI/Banco di Napoli (in Boll. 3/2001), del 6 agosto 2002, B332, C5353, IntesaBCI/CR Terni e Narni (in Boll. 31/2002).

paragrafo 3.5.2 (e nelle Tabelle 11, 16, 17 e 18), si osserva l'esistenza di una elevatissima correlazione tra la raccolta bancaria e gli impieghi, in particolare gli impieghi alle famiglie e gli impieghi alle PMI. Riprendendo l'analisi fatta sui dati provinciali in termini di quote detenute dalle parti nella raccolta, ed in ciascuna delle due forme di impieghi, risulta una **correlazione**¹⁷ di poco superiore all'85%. Tale valore di correlazione, sottolinea una regolare dipendenza tra posizione dominante nel mercato della raccolta e posizione dominante nei mercati degli impieghi da parte del nuovo Gruppo, in più province.

Ne consegue, che in tale ambito, la posizione delle due parti post fusione diverrebbe dominante in province già identificate come province rilevanti (per gli impieghi alle famiglie :Vercelli, Venezia, Pavia, Cremona, Parma, Pordenone, Piacenza, Terni, Como, Rovigo, Torino, Padova, Imperia Novara e per gli impieghi alle PMI: Venezia, Vercelli, Pavia, Parma, Padova, Pordenone, Rovigo, Imperia, Piacenza, Cremona, Torino, Napoli, Caserta, Como, Novara e Udine), nelle quali l'operazione di fusione ha effetti restrittivi significativi con riferimento al mercato della raccolta. In queste province la nuova banca verrà a detenere quote superiori al 30%. Inoltre la nuova banca avrà un distacco in termini di market share (quote di mercato) dal primo concorrente, tali da attribuire all'entità post fusione un notevole potere di mercato con la conseguente costituzione o rafforzamento di una posizione dominante. In altre province (per gli impieghi alle famiglie: Biella, Cagliari, Verbania, Lodi, Varese e Sassari e per gli impieghi alle PMI: Biella, Cagliari, Lodi, Savona, Sassari e Milano) notiamo comunque che, pur avendo impieghi con quote superiori al 30%, risultano avere un operatore concorrente di maggiori dimensioni nell'attività di raccolta

¹⁷ Per **correlazione** si intende una relazione tra due variabili casuali tale che a ciascun valore della prima variabile corrisponda con una certa regolarità un valore della seconda. Si tratta semplicemente della tendenza di una variabile a variare in funzione di un'altra. La correlazione si dice diretta o positiva quando variando una variabile in un senso anche l'altra varia nello stesso senso (alle stature alte dei padri corrispondono stature alte dei figli); si dice indiretta o inversa quando variando una variabile in un senso l'altra varia in senso inverso (a una maggiore produzione di grano corrisponde un prezzo minore). Il grado di correlazione fra due variabili viene espresso mediante i cosiddetti indici di correlazione. I coefficienti di correlazione sono derivati dagli indici di correlazione tenendo presenti le grandezze degli scostamenti dalla media. In particolare, il coefficiente di correlazione di Pearson è calcolato come rapporto tra la covarianza delle due variabili ed il prodotto delle loro deviazioni standard:

$$-1 \leq \rho_{xy} = \frac{\sigma_{xy}}{\sigma_x \sigma_y} = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \mu_x)(y_i - \mu_y)}{\sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - \mu_x)^2} \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - \mu_y)^2}} \leq +1$$

bancaria, e quindi vengono a mancare i presupposti per l'assunzione di una posizione dominante per gli impieghi alle famiglie.

Riguardo al mercato degli *impieghi alle imprese* dopo un'analisi a livello regionale evidenziamo che le regioni dove le parti avranno quote superiori al 23-25% (Valle d'Aosta [25-30%], Piemonte e Friuli oltre il [30-35%], Lombardia [20-25%]), sono quelle dove si trova anche la gran parte delle province ritenute a rischio di costituzione o rafforzamento di posizione dominante per gli impieghi alle famiglie e per gli impieghi alle PMI. Queste considerazioni e quelle precedenti, sulle quote di mercato nella raccolta e negli impieghi per le famiglie e per le PMI, evidenziano la posizione di rilievo che si verrà a creare a capo della nuova banca.

Nel mercato degli *impieghi per gli enti pubblici* l'operazione permetterà al nuovo Gruppo di detenere almeno il 40% del mercato in cinque regioni, Valle d'Aosta, Piemonte, Puglia, Lazio e Veneto, con uno scarto tra il 10% ed il 30% dal primo concorrente. In altre regioni, quali Campania e Molise, le quote che la nuova banca post fusione verrà a detenere saranno di circa il 35-40%, con una differenza dal primo concorrente di oltre il 20%. Si tratta, soprattutto di regioni del Centro-Nord con quote superiori al 40%, nelle aree dove si è già rilevato anche il rischio di costituzione o rafforzamento di potere di mercato negli ambiti menzionati fino ad ora. Alla luce delle quote di mercato sopra rilevate, della differenza rispetto al primo operatore e al fatto che, anche secondo gli operatori di mercato, la disponibilità di sportelli risulta elemento centrale anche nei rapporti con gli enti pubblici, sembra certo ravvisare una posizione dominante in capo alla nuova banca nelle regioni: Valle d'Aosta, Piemonte, Puglia, Lazio, Veneto, Campania e Molise.

L'analisi relativa alla tutela della concorrenza a fronte di questa operazione di fusione è stata sviluppata dall'AGCM e, sulla base della stessa, l'Autorità ha preso dei provvedimenti principalmente orientati a ridurre la capacità distributiva dell'entità post fusione e alleggerirne la posizione nei mercati della raccolta e degli impieghi, nei mercati della distribuzione di fondi comuni, mercati provinciali della distribuzione GPM e GPF. Nel presente elaborato sono stati esaminati i provvedimenti¹⁸ prospettati per le parti nel settore bancario (principalmente raccolta e impieghi), che prevedono, oltre la cessione degli sportelli a terzi indipendenti non azionisti, anche la cessione degli sportelli a Crédit Agricole e di assicurare la totale indipendenza di quest'ultima dalla nuova banca. Inoltre attraverso il terzo provvedimento (citato ne paragrafo 3.5.3), con cui viene fatta una valutazione della

¹⁸ Per un maggiore informazione sui provvedimenti si guarda il **paragrafo 3.5.3**

nuova banca nel futuro, le quote di mercato del nuovo Gruppo non possono aumentare per un periodo di almeno due anni. Questo provvedimento è giusto, ma viene attuato solo nelle province dove le quote di mercato già in possesso permettono alla nuova banca di assumere sicuramente una posizione dominante, e non nelle province dove invece persiste solo il rischio della creazione di tale posizione nel corso del tempo. L'Autorità durante l'analisi condotta per l'esistenza o meno di una posizione dominante nel settore bancario tradizionale, ha dato a nostro parere molta importanza alla quota del mercato che la nuova entità verrà a detenere dopo la fusione, trascurando gli altri fattori ugualmente importanti nella determinazione di una posizione dominante nel mercato, già citati nel **paragrafo 1.4.1**, quali lo studio dell'impresa, da chi è posseduta, ma soprattutto l'esistenza di barriere all'entrata dopo la nascita della nuova banca.

Nelle valutazioni dell'operazione di fusione in esame e nelle decisioni prese in merito alla conservazione della concorrenza efficace, l'Autorità non fa riferimento a questi ultimi tre fattori. Operando in questo modo l'AGCM elimina la possibilità di far trovare la nuova entità in posizione dominante solo per ciò che concerne le quote di mercato possedute, ma non elimina tutti i fattori necessari per la realizzazione di tale posizione.

Appendice

Art.2

Intese restrittive della libertà di concorrenza

1. Sono considerati intese gli accordi e/o le pratiche concordate tra imprese nonché le deliberazioni, anche se adottate ai sensi di disposizione statuarie o regolamentari, di consorzi, associazioni di imprese ed altri organismi similari.

2. Sono vietate le intese tra imprese che abbiano per oggetto o per effetto di impedire, restringere o falsare in maniera consistente il gioco della concorrenza all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, anche attraverso attività consistenti nel:

a) fissare direttamente o indirettamente i prezzi d'acquisto o di vendita ovvero altre condizioni contrattuali;

b) impedire o limitare la produzione, gli sbocchi o gli accessi al mercato, gli investimenti, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico;

c) ripartire i mercati o le fonti di approvvigionamento;

d) applicare, nei rapporti commerciali con altri contraenti, condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza;

e) subordinare la conclusione di contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura o secondo gli usi commerciali, non abbiano alcun rapporto con l'oggetto dei contratti stessi.

3. Le intese vietate sono nulle ad ogni effetto.

Art. 3.

Abuso di posizione dominante

1. È vietato l'abuso da parte di una o più imprese di una posizione dominante all'interno del mercato nazionale o in una sua parte rilevante, ed inoltre è vietato:

- a) imporre direttamente o indirettamente prezzi di acquisto, di vendita o altre condizioni contrattuali ingiustificatamente gravose;
- b) impedire o limitare la produzione, gli sbocchi o gli accessi al mercato, lo sviluppo tecnico o il progresso tecnologico, a danno dei consumatori;
- c) applicare nei rapporti commerciali con altri contraenti condizioni oggettivamente diverse per prestazioni equivalenti, così da determinare per essi ingiustificati svantaggi nella concorrenza;
- d) subordinare la conclusione dei contratti all'accettazione da parte degli altri contraenti di prestazioni supplementari che, per loro natura e secondo gli usi commerciali, non abbiano alcuna connessione con l'oggetto dei contratti stessi.

Art. 4.

Deroghe al divieto di intese restrittive della libertà di concorrenza

1. L'Autorità può autorizzare, con proprio provvedimento, per un periodo limitato, intese o categorie di intese vietate ai sensi dell'articolo 2, che diano luogo a miglioramenti nelle condizioni di offerta sul mercato i quali abbiano effetti tali da comportare un sostanziale beneficio per i consumatori e che siano individuati anche tenendo conto della necessità di assicurare alle imprese la necessaria concorrenzialità sul piano internazionale e connessi in particolare con l'aumento della produzione, o con il miglioramento qualitativo della produzione stessa o della distribuzione ovvero con il progresso tecnico o tecnologico. L'autorizzazione non può comunque consentire restrizioni non strettamente necessarie al raggiungimento delle finalità di cui al presente comma né può consentire che risulti eliminata la concorrenza da una parte sostanziale del mercato.
2. L'Autorità può revocare il provvedimento di autorizzazione in deroga di cui al comma 1, previa diffida, qualora l'interessato abusi dell'autorizzazione ovvero quando venga meno alcuno dei presupposti per l'autorizzazione.
3. La richiesta di autorizzazione è presentata all'Autorità, che si avvale dei poteri di istruttoria di cui all'articolo 14 e provvede entro centoventi giorni dalla presentazione della richiesta stessa.

Art. 5.

Operazioni di concentrazione

1. L'operazione di concentrazione si realizza:

a) quando due o più imprese procedono a fusione;

b) quando uno o più soggetti in posizione di controllo di almeno un'impresa ovvero una o più imprese acquisiscono direttamente od indirettamente, sia mediante acquisto di azioni o di elementi del patrimonio, sia mediante contratto o qualsiasi altro mezzo, il controllo dell'insieme o di parti di una o più imprese;

c) quando due o più imprese procedono, attraverso la costituzione di una nuova società, alla costituzione di un'impresa comune.

2. L'assunzione del controllo di un'impresa non si verifica nel caso in cui una banca o un istituto finanziario acquisti, all'atto della costituzione di un'impresa o dell'aumento del suo capitale, partecipazioni in tale impresa al fine di rivenderle sul mercato, a condizione che durante il periodo di possesso di dette partecipazioni, comunque non superiore a ventiquattro mesi, non eserciti i diritti di voto inerenti alle partecipazioni stesse.

3. Le operazioni aventi quale oggetto o effetto principale il coordinamento del comportamento di imprese indipendenti non danno luogo ad una concentrazione.

Art. 6.

Divieto delle operazioni di concentrazione restrittive della libertà di concorrenza

1. Nei riguardi delle operazioni di concentrazione soggette a comunicazione ai sensi dell'articolo 16, l'Autorità valuta se comportino la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante sul mercato nazionale in modo da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza. Tale situazione deve essere valutata tenendo conto delle possibilità di scelta dei fornitori e degli utilizzatori, della posizione sul mercato delle imprese interessate, del loro accesso alle fonti di approvvigionamento o agli sbocchi di mercato, della struttura dei mercati, della situazione competitiva dell'industria nazionale, delle barriere all'entrata sul mercato di imprese concorrenti, nonché dell'andamento della domanda e dell'offerta dei prodotti o servizi in questione.

2. L'Autorità, al termine dell'istruttoria di cui all'articolo 16, comma 4, quando accerti che l'operazione comporta le conseguenze di cui al comma 1, vieta la concentrazione ovvero l'autorizza prescrivendo le misure necessarie ad impedire tali conseguenze.

Bibliografia

Spagnuolo, Angela, (2003) : “Osservatorio sull’economia e politica concorrenziale”, *Economia e politica industriale*, n. 120, vol:30, pp. 137-142

Grillo, Michele, (2003) : “Concentrazioni bancarie e sviluppo del mezzogiorno”, *Economia e politica industriale*, n. 120, vol:30, pp. 177-191

Grillo, Michele, (1996) : “l’Autorità garante della concorrenza e del mercato tra tutela della concorrenza e politica industriale”, *Economia e politica industriale*, n. 91, vol:23, pp. 167-181

Pannicelli, Serena, (2004) : “Il mercato e la tutela della concorrenza: un confronto tra giuristi ed economisti”, *Luiss ,Resoconto del convegno - Università di Salerno-13 ottobre 2003*

Siri, Michele, (1993) : “L’applicazione delle regole di concorrenza nel settore bancario, finanziario e assicurativo”, *Banca impresa società*, pp. 391- 421

Grillo, Michele, (2006) : “Concentrazioni bancarie e concorrenza ”, *Il Mulino* n. 3, pp. 508-516

Motta. M. e Polo. M., (2004) : “*Economia e Politica della Concorrenza (Antitrust)*”, Bologna: Il Mulino.

Colombo. L. e Turati. G., (2002): “La Dimensione Territoriale nei Processi di Concentrazione dell’Industria Bancaria Italiana”, *Quaderni dell’Istituto di Economia e Finanza*, n. 50, Università Cattolica del Sacro Cuore, Milano.

Cossutta. D, Di Battista. M.L, Giannini. C e Urga. G, (1988) : “*Processo produttivo e struttura dei costi nell’industria bancaria italiana*”, Bologna: Il Mulino.

<http://www.lavoce.info>

<http://www.agcm.it>

<http://www.bancaditalia.it>

<http://www.intesasanpaolo.com>

