

4.

LE ATTIVITÀ FINANZIARIE DEL PIEMONTE DI FRONTE AL MERCATO UNICO EUROPEO

DOSSIER "PIEMONTE EUROPA"

1. *I collegamenti internazionali dell'industria piemontese*
2. *Il potenziamento tecnologico piemontese in un'ottica internazionale*
3. *Problematiche della piccola e media industria nei confronti dell'Europa*
4. *Le attività finanziarie del Piemonte di fronte al Mercato Unico Europeo*
5. *L'agricoltura di fronte al Mercato Unico Europeo*
6. *Il commercio estero piemontese in un'Europa in trasformazione*
7. *Il mercato del lavoro nello spazio europeo*
8. *Prospettive demografiche e offerta di lavoro*
9. *Aspetti e problemi dei sistemi formativi*
10. *Il sistema culturale piemontese nei flussi internazionali*
11. *La conoscenza delle lingue estere*
12. *La rete delle comunicazioni internazionali*



4.

LE ATTIVITÀ
FINANZIARIE
DEL PIEMONTE
DI FRONTE AL
MERCATO UNICO
EUROPEO

ires

ISTITUTO RICERCHE ECONOMICO-SOCIALI DEL PIEMONTE



LE ATTIVITÀ FINANZIARIE DEL PIEMONTE DI FRONTE AL MERCATO UNICO EUROPEO

Il presente lavoro rappresenta uno sviluppo ed approfondimento del capitolo XIV della Relazione sulla situazione economica, sociale e territoriale del Piemonte 1989. Esso è stato realizzato da Terenzio Cozzi (Università di Torino).

La collana "Dossier Piemonte Europa" è coordinata da Paolo Buran.

INDICE

Presentazione

1	INTRODUZIONE
3	Capitolo I IL SISTEMA CREDITIZIO
3	1.1. <i>Internazionalizzazione e dimensioni del sistema bancario nazionale</i>
6	1.2. <i>Il sistema bancario piemontese</i>
11	1.3. <i>Principali linee strategiche</i>
12	1.4. <i>Come si muovono le banche piemontesi</i>
16	1.5. <i>Un primo bilancio</i>
19	Capitolo II IL SETTORE DELLE ASSICURAZIONI
19	2.1. <i>Il mercato assicurativo italiano: problemi e prospettive</i>
24	2.2. <i>Le assicurazioni in regione</i>

PRESENTAZIONE

Nella "Relazione sulla situazione economica, sociale e territoriale del Piemonte" 1989 l'IRES aveva rivolto una particolare attenzione alla collocazione internazionale del Piemonte, nella prospettiva del completamento del mercato interno dell'Europa comunitaria, entro l'ormai prossimo 1992. In quella sede il rapporto Piemonte-Europa ha rappresentato il tema conduttore ed unificante ed era stato espresso il proposito di addivenire ad una serie di approfondimenti su aspetti diversi, allo scopo di offrire agli operatori pubblici e privati ulteriori strumenti di documentazione in ordine alla richiamata prospettiva.

A distanza di poco più di un anno si perviene pertanto alla pubblicazione di questi dossier -coordinati dall'IRES ed elaborati con il contributo di specialisti esterni-, attinenti principalmente ai campi di ricerca nei quali l'Istituto detiene una più consolidata esperienza. Essi non si estendono a tutte le questioni di rilievo europeo (si pensi anche soltanto al maggiore equilibrio tra l'attività antropica e l'ambiente che con il mercato unico si intende garantire, ovvero alla gestione dell'approvvigionamento energetico), nè raggiungono lo stesso grado di approfondimento. Il loro obiettivo non è quello di fornire studi organici, ma soltanto repertori informativi utili al dibattito e ad ulteriori attività di ricerca.

Riteniamo che questa iniziativa dell'IRES dimostri la volontà dell'Istituto di prestare attenzione scientifica alle tematiche che nei prossimi anni interesseranno le economie e le comunità statali e regionali in un ambito di dimensione sempre maggiore. Assai prima della scadenza del 1992 lo "spazio senza frontiere" sarà infatti ancora più ampio di quello previsto dal Trattato Cee e dall'Atto unico europeo, per effetto della riunificazione tedesca, dell'apertura ai paesi dell'Est e di una crescita dei rapporti con i paesi appartenenti all'Associazione europea di libero scambio.

Il contesto transnazionale già delineato istituzionalmente e le sopravvenute prospettive politiche nell'intero continente europeo sembrano richiedere che gli studi sulle realtà regionali, prima finalizzati al superamento di squilibri all'interno di esse o dello stato, considerino ora il tema del riequilibrio tra le regioni a livello internazionale e si pongano i problemi dello sviluppo regionale in tale nuovo quadro.

Lo studio a cui è dedicato il presente dossier rappresenta una prima esplorazione di una struttura operativa -quella delle attività finanziarie- che nella nostra regione -è stata finora sostanzialmente trascurata da parte della ricerca economica: l'approccio alle realtà in oggetto ha potuto avvalersi della collaborazione del professor Terenzio Cozzi dell'Università di Torino, che ad una indiscussa competenza scientifica e teorica unisce una profonda conoscenza diretta delle attività studiate. Una sola avvertenza: si tratta di un settore operativo in rapida evoluzione, che si propone di non giungere impreparato agli appuntamenti dell'unificazione del mercato europeo; alcuni elementi della "fotografia" qui tracciata -datata a fine 1989- potrebbero essere modificati dalla corsa degli eventi, senza peraltro vedere compromessa, ci auguriamo, la validità del quadro complessivo.

Andrea Prele
Direttore dell'IRES

INTRODUZIONE

Uno sviluppo economico sano richiede il sostegno di un sistema finanziario efficiente. Andamenti troppo divaricati delle produzioni reali e della finanza tendono infatti a provocare difficoltà di varia natura. L'inadeguatezza sul versante finanziario tende a frenare la crescita reale; l'eccesso di finanziarizzazione tende a provocare situazioni di acuta instabilità e a ridurre l'investimento reale a vantaggio di quello puramente finanziario con immancabili componenti speculative.

E' tuttavia evidente che la questione dell'adeguatezza tra sistema reale e finanziario trascende, almeno in una certa misura, la dimensione regionale. Il processo di globalizzazione dei mercati riguarda ovviamente entrambi i sistemi. Ma ha avuto sviluppi più accentuati per quello finanziario, ciò che ha reso meno stretto il suo collegamento con il sistema locale delle produzioni reali. Le imprese operanti in Piemonte possono acquistare servizi finanziari nel resto d'Italia e all'estero senza particolari disagi e, di converso, molte istituzioni finanziarie con sede legale in regione non considerano il mercato regionale in modo diverso dagli altri.

A stretto rigore, si potrebbe sostenere che la localizzazione in regione delle sedi legali di importanti istituzioni finanziarie non è di per sé condizione sufficiente a caratterizzarla come finanziariamente evoluta. Forse non è neppure condizione necessaria. Non va però dimenticata la tendenza generalizzata ad una concentrazione sempre più accentuata dell'attività finanziaria nelle metropoli cittadine.

Per il caso del Piemonte e di Torino, le informazioni contenute nel presente rapporto portano ad un giudizio di sostanziale adeguatezza tra i sistemi reale e finanziario se la valutazione avviene utilizzando standard italiani di comparazione.

Sul versante dell'attività bancaria e parabancaria si può probabilmente individuare un dinamismo non dissimile da quello delle più importanti piazze finanziarie italiane. In alcuni casi si può anzi parlare di maggior dinamismo piemontese.

A rafforzamento del giudizio va anche segnalato un aspetto rilevante ma non trattato in questo rapporto: la notevole attività di tipo parabancario svolta da società costituite dalle grosse imprese industriali piemontesi (si pensi ad esempio a Sava e alle società di factoring finalizzate all'acquisto di crediti vantati dai fornitori nei confronti di Fiat e Olivetti).

In senso molto meno favorevole va però anche segnalato il mancato

potenziamento di Torino come sede di borsa valori. La posizione dominante di Milano si è infatti rafforzata a scapito di tutte le borse periferiche. Da qualche tempo, si sta parlando della possibilità di rivitalizzare la borsa di Torino, collegandola con altre borse periferiche europee, in particolare con quella di Lione, specializzandola nella trattazione di titoli di imprese regionali non sufficientemente valorizzate nei mercati centrali. Ma il progetto sembra ancora lontano dalla fase di attuazione.

Sul versante dell'attività assicurativa si può invece rilevare, rispetto alle situazioni più evolute in ambito nazionale, un qualche ritardo del Piemonte più rilevante sul ramo vita, meno su quello danni (per i rischi automobilistici c'è anzi una più accentuata specializzazione regionale).

Se nei confronti nazionali il Piemonte non sfigura, lo stesso non può dirsi nei confronti con l'estero. I ritardi sono infatti di un certo peso, tali comunque da non essere sottovalutati in presenza della completa liberalizzazione dei mercati finanziari europei prevista per luglio 1990. La situazione è tuttavia in rapida evoluzione e il Piemonte sembra partecipare ad essa con dinamismo non minore di quello delle più evolute realtà regionali italiane.

Capitolo I

IL SISTEMA CREDITIZIO

La piena realizzazione del mercato interno europeo nel 1992 e dell'ultima fase del processo di liberalizzazione dei movimenti di capitali, prevista già per il luglio 1990, rappresenta una grossa sfida per il sistema bancario italiano. C'è innanzitutto il problema della dimensione delle banche nazionali che aspirano ad operare su un mercato enormemente allargato. Il divario tra le grandi banche internazionali e quelle italiane è infatti molto ampio e tale da rendere assolutamente necessario, per queste ultime, un notevole ampliamento di dimensioni ed un consistente rafforzamento, anche patrimoniale, al fine di poter affrontare l'acuita concorrenza internazionale, innanzitutto all'interno del mercato domestico. C'è poi il problema delle banche locali di minori dimensioni che si troveranno a dover competere, sui propri mercati, con banche italiane ed estere divenute ancora più grosse.

Lo scopo del presente capitolo è quello di tentare una rassegna esplorativa dei problemi che il sistema creditizio piemontese si troverà ad affrontare, nella prospettiva suddetta, a partire da un quadro sintetico delle principali strutture operative ad esso afferenti e delle prime mosse di riposizionamento strategico che si stanno enucleando nel suo ambito.

1.1. Internazionalizzazione e dimensioni del sistema bancario nazionale

Il mercato italiano è notoriamente molto appetibile per le banche straniere. Innanzitutto, perchè i margini realizzabili sono superiori a quelli correnti all'estero, soprattutto perchè i prezzi dei servizi sono più alti. Inoltre, perchè in Italia c'è un'ampia formazione di risparmio delle famiglie che è ancora prevalentemente impiegato in lire e che potrebbe essere interessato ad una maggiore differenziazione per valuta. Infine, perchè l'elevato fabbisogno di finanziamento dei disavanzi delle pubbliche amministrazioni potrebbe richiedere un maggior classamento all'estero di titoli pubblici.

Questi aspetti di appetibilità del mercato italiano, se fanno paventare l'ingresso di banche straniere, possono anche rappresentare altrettanti punti di forza per le banche italiane che siano in grado di competere efficacemente sui mercati esteri.

Sussiste però il problema dimensionale. Per quanto riguarda le grandi banche italiane, la portata della sfida dell'internazionalizzazione può essere compresa solo se si pensi che, nel 1987, tra le 100 maggiori banche della Cee, quelle italiane erano solo 19 (tab. 1). Tra le prime 50, ce n'erano solo nove e la prima di queste, la Banca Nazionale del Lavoro, si trovava solo al 12° posto con un attivo di bilancio attorno alla metà di quello medio delle prime tre banche europee. Al secondo posto tra le italiane e al 22° tra quelle della Cee, c'era l'Istituto Bancario San Paolo di Torino con un attivo pari a poco più del 40% di tale media.

Per quanto riguarda la presenza di banche minori, basta notare che nel 1987 erano operanti in Italia 1.104 aziende di credito (più cinque istituti di categoria), tra cui 728 Casse rurali e artigiane e Monti di Credito su pegno di 2ª categoria e 43 Casse di Risparmio minori (oltre a 30 piccole). Non è difficile prevedere la necessità di concentrazioni, fusioni, acquisizioni, partecipazioni, ecc.

Maggiori dimensioni appaiono necessarie per realizzare economie di costo ottenibili con una gestione più efficiente, con una razionalizzazione della rete di sportelli e con consistenti risparmi negli investimenti tecnologici. Inoltre, maggiori dimensioni consentono la realizzazione di consistenti economie nella gestione dei rischi e la possibilità di soddisfare le esigenze dei grandi clienti. L'importanza di questi ultimi è andata progressivamente aumentando a seguito dei processi di concentrazione che hanno caratterizzato l'espansione dei gruppi industriali e finanziari nel nostro e negli altri paesi.

Questi gruppi richiedono prodotti finanziari molto sofisticati e ad elevato contenuto innovativo. Il know-how necessario alla loro fornitura deve essere man mano acquisito sui mercati finanziari internazionali. Da qui deriva la necessità per le grandi banche di essere operativamente presenti sulle principali piazze europee e internazionali. I costi relativi sono particolarmente elevati e i margini (spread) realizzabili molto bassi a causa sia dell'accentuata concorrenza sia dell'onerosità della provvista di fondi. Le filiali delle banche italiane su territorio straniero non riescono infatti ad avere una quota molto rilevante di provvista diretta dalla clientela e ricorrono quindi al mercato interbancario che è ovviamente più oneroso.

La possibilità di competere con le grandi banche internazionali in

Tabella 1 Le 100 maggiori banche della Cee, 1987

Graduatoria		Banca	Paese	Settore	Tot. attività (mld. di dollari)
Cee	Mondiale				
1	7	Crédit Agricole	F	C	214,4
2	10	Banque Nationale de Paris	F	G	182,7
3	11	Deutsche Bank	D	P	168,9
4	12	Crédit Lyonnais	F	G	168,3
5	14	Barclays	GB	P	164,3
6	15	National Westminster Bank	GB	P	162,9
7	19	Société Générale	F	P	145,0
8	24	Dresdner Bank	D	P	130,5
9	28	Paribas	F	P	122,3
10	32	Commerzbank	D	P	101,2
11	34	Westdeutsche Landesbank	D	G	96,1
12	35	Banca Nazionale del Lavoro	I	G	96,1
13	36	Bayerische Vereinsbank	D	P	94,5
14	39	Midland Bank	GB	P	90,7
15	41	Algemene Bank Nederland	NL	P	84,9
16	42	Lloyds Bank	GB	P	84,1
17	45	Rabobank	NL	C	81,9
18	47	Amsterdam-Rotterdam Bank	NL	P	81,0
19	48	Deutsche Genossenschaftsbank	D	C	80,1
20	49	Bayerische Hyp.- und Wechsel	D	P	79,9
21	53	Bayerische Landesbank	D	G	74,7
22	55	Istituto Bancario San Paolo	I	G	73,5
23	60	Monte dei Paschi di Siena	I	G	67,2
24	63	Generale Bank	B	P	65,2
25	65	Norddeutsche Landesbank	D	G	63,2
26	66	CIC Group	F	P	62,9
27	67	Banca Commerciale Italiana	I	G	62,5
28	70	Banco di Napoli	I	G	59,3
29	71	Banco Bilbao Vizcaya	E	P	56,9
30	72	Banco di Roma	I	G	56,4
33	77	Cariplo	I	G	53,9
35	82	Credito Italiano	I	G	50,4
48	115	Banco di Sicilia	I	G	31,1
62	152	Istituto Mobiliare Italiano	I	G	23,8
66	163	Banca Nazionale dell'Agricoltura	I	P	22,4
68	176	Cassa di Risparmio di Roma	I	G	20,3
70	181	Banca Popolare di Milano	I	C	19,8
71	182	Banco di Santo Spirito	I	P	19,8
72	183	Crediop	I	G	19,6
76	189	Banca Popolare di Novara	I	C	19,1
80	201	Nuovo Banco Ambrosiano	I	P	17,8
83	207	Cassa di Risparmio di Torino	I	G	17,3
99	267	Ist. di Credito della Casse di Risp. Ital.	I	G	11,7

C = cooperativa G = pubblica M = mutua P = privata

Fonte: "Le 500 maggiori banche" (1988)

condizioni di non eccessivo svantaggio riguarda quindi soltanto le poche banche italiane che riusciranno a raggiungere dimensioni sufficientemente ampie. Ed anche per queste appare necessaria la ricerca di alleanze a livello internazionale. Per le banche più piccole che, localmente, hanno spesso posizioni favorevoli sotto il profilo della raccolta e delle relazioni con le imprese minori, le opzioni aperte appaiono quelle delle incorporazioni, delle fusioni e degli accordi operativi con banche di maggiori dimensioni che siano in grado di offrire alla clientela prodotti e servizi che le piccole non sono in grado di fornire.

Nel recente passato, si sono avuti diversi casi di fusione tra unità di piccole dimensioni operanti sullo stesso territorio o su quello contiguo ed anche casi di incorporazione di aziende più piccole da parte di banche maggiori. Tra il 1977 e il 1987 si sono infatti registrate 127 (pari all'11,8% del totale) cancellazioni dall'albo delle aziende di credito. Attualmente il processo sembra interessare, in misura notevole, anche istituti di dimensione medio-grande. Ma, per entrambe le situazioni, occorre superare alcuni ostacoli connessi alla natura pubblica di gran parte del sistema bancario nazionale.

1.2. Il sistema bancario piemontese

Alla fine del 1987, avevano sede legale in Piemonte 25 aziende tra Banche di credito ordinario e Istituti di credito speciale. Nel numero non sono comprese le Casse rurali e artigiane che risultavano 17 (15 in provincia di Cuneo e 2 in quella di Torino). Sempre escludendo queste ultime, i mezzi amministrati dalle banche piemontesi contavano per il 9,06% del totale delle prime 950 banche italiane (tab. 2). Per quanto riguarda l'occupazione, la quota risultava un po' superiore: 9,69%.

Nella graduatoria delle banche internazionali, come già detto abbastanza deludente per l'Italia, il Piemonte non sembrava sfigurare. Oltre il 22° posto del San Paolo, in ambito Cee, si trovava al 76° posto la Popolare di Novara e all'83° posto la Crt. A livello mondiale le posizioni erano: 55[^] per il San Paolo (la Bnl era 35[^]), 189[^] per Novara e 207[^] per Crt. Tra le banche italiane, il San Paolo era al 2° posto, la Novara al 16° e la Crt al 18°.

Sul totale delle banche piemontesi, le tre maggiori contavano per l'84,4% dei mezzi amministrati e per l'81% dell'occupazione. Le quote del solo San Paolo erano rispettivamente il 51% e il 41%.

Tabella 2 Principali elementi finanziari del sistema bancario piemontese - dati riferiti al 31.12.1987
 Banche di credito ordinario, Sezioni ed Istituti di credito speciale con sede legale in Piemonte ad esclusione delle Casse rurali ed artigiane

Denominazione sociale	Mezzi amministr.	Mezzi propri	Cash flow	Utile lordo	Dipendenti
Ist. Bancario S. Paolo di Torino	56.705	4.534	783	629	12.486
Banca Popolare di Novara	19.723	1.670	261	208	7.313
Cassa di Risparmio di Torino	17.236	1.296	314	235	4.652
Cassa di Risparmio di Cuneo	2.147	410	53	39	723
Cassa di Risparmio di Biella	1.773	178	27	20	538
Cassa di Risparmio di Asti	1.406	75	22	17	576
MedioCredito Piemontese	1.336	123	18	18	104
Istituto Fed. Cred. Agrario	1.261	98	14	12	192
Banca Sella	1.230	96	27	23	530
Banca Popolare di Intra	1.204	143	22	11	498
Cassa di Risparmio di Alessandria	1.185	78	20	15	549
Ist. Credito Fondiario Piemontese & VdA	1.076	126	14	14	87
Banca Subalpina	725	97	9	6	348
Cassa di Risparmio di Vercelli	680	54	17	7	331
Cassa di Risparmio di Tortona	444	37	8	7	162
Cassa di Risparmio di Fossano	400	39	7	5	104
Cassa di Risparmio di Saluzzo	399	33	6	4	111
Banca Brignone	377	48	5	3	190
Banca Cuneese Lamberti & Meinardi	376	49	6	4	135
Banca Anonima di Credito	357	44	7	4	191
Cassa di Risparmio di Bra	291	21	4	4	105
Cassa di Risparmio di Savigliano	280	29	5	4	105
Banca Fratelli Ceriana	213	14	3	2	90
Banca di Credito P. Azzoaglio	124	17	3	2	45
Banca Piemontese	48	5	1	1	40
Totale sistema Piemonte	110.996	9.314	1.656	1.294	30.205
Totale sistema Italia (archivio Saslin prime 950 banche)	1.225.301	106.263	n.d.	n.d.	311.604
Percentuale Piemonte/Italia	9,06	8,77	n.d.	n.d.	9,69

Mezzi Amministrati: somma di mezzi propri, raccolta da clientela ordinaria, fondi di terzi e raccolta intercreditizia
 Mezzi propri: capitale sociale, riserve, fondi assimilabili a riserve ed utili di esercizio accantonati a riserva
 Cash Flow: utile lordo, ammortamenti, minusvalenze al netto delle plusvalenze
 Utile lordo: utile netto ed accantonamenti al netto degli utilizzi
 Dipendenti: numero dei dipendenti che compare a bilancio a fine esercizio

Fonte: Il Mondo/Sasfin

La situazione del Piemonte non sembra peggiore di quella nazionale sotto diversi profili. Come già detto, l'occupazione in aziende bancarie piemontesi conta per più del 9% di quella nazionale, quota non di molto inferiore a quella del reddito prodotto in regione sul totale nazionale.

La specializzazione industriale del Piemonte continua a permanere ma il sistema bancario non pare restare indietro ed anzi sembra aver relativamente guadagnato peso, quanto meno se il confronto viene fatto con il resto del terziario. Se si guarda ai mezzi amministrati per dipendente, si trovano valori di 3,9 miliardi per l'Italia, di poco meno di 3,7 per il Piemonte ma di oltre 4,5 per il San Paolo. Tenendo conto della relativa minor presenza in regione di Istituti di credito speciale (che hanno valori molto più elevati di quelli medi per i mezzi amministrati per dipendente), la posizione del Piemonte non appare fuori linea rispetto al paese. Alla stessa conclusione si perviene considerando il rapporto tra mezzi amministrati e mezzi propri: quello per il Piemonte risulta di poco più del 3% superiore a quello nazionale.

Naturalmente, la considerazione dell'attività delle banche con sede legale in Piemonte fornisce una visione solo parziale della situazione complessiva. L'apertura del sistema richiede che si consideri, da un lato, l'attività delle altre banche in regione e, dall'altro lato, quella svolta dalle banche piemontesi fuori dai confini regionali. I dati disponibili sono purtroppo parziali e oggetto di stima. Da essi sembra si possa affermare che le banche piemontesi coprono circa i 3/4 della massa dei depositi regionali e forniscono un po' meno del 60% degli impieghi erogati in regione. Si tratta di percentuali piuttosto elevate che ancora testimoniano di una efficienza delle banche regionali che non si paragona male nei confronti nazionali.

Altro discorso è, ovviamente, quello da fare per i confronti internazionali.

Le aziende di credito operanti in Piemonte al 31-12-1987 erano 39; gli sportelli erano 1.346 e le piazze bancabili 571 (tab. 3). Rispetto al 1983, le aziende erano diminuite di una, gli sportelli e le piazze erano aumentati rispettivamente di 218 e di 14. Le aziende con sede legale in Piemonte avevano 1.035 sportelli pari a oltre il 76% del totale, vale a dire una quota paragonabile a quella della raccolta.

Gli sportelli complessivi delle banche piemontesi sul territorio nazionale sono 1.485 di cui 450, pari al 30%, localizzati fuori regione (tab. 4).

Di questi, San Paolo e Novara ne hanno circa 200 a testa ed entrambi hanno fuori regione circa il 50% dei propri sportelli. Molto più con-

centrata in Piemonte è invece l'attività di Crt: su un totale di 231 sportelli ne ha 202 in regione.

Tabella 3 Aziende di credito suddivise per categoria giuridica, gruppo dimensionale e sede legale al 31.12.1987

Categoria giuridica	Provincia						Totale
	AL	AT	CN	NO	TO	VC	
I.C.D.P. "banche maggiori"	-	-	-	-	1	-	1
Totale	-	-	-	-	1	-	1
Casse di Risparmio "grandi"	-	-	-	-	1	-	1
Casse di Risparmio "piccole"	-	1	1	-	-	1	3
Casse di Risparmio "minori"	2	-	4	-	-	1	7
Totale	2	1	5	-	1	2	11
Banche Popolari "grandi banche"	-	-	-	1	-	-	1
Banche Popolari "banche minori"	-	-	-	1	-	-	1
Totale	-	-	-	2	-	-	2
Banche di C.O. "banche minori"	-	-	1	-	4	1	6
Banche di C.O. "banche minime"	-	-	2	-	-	-	2
Totale	-	-	3	-	4	1	8
Casse Rurali ed Artigiane	-	-	15	-	2	-	17
Totale	-	-	15	-	2	-	17
Totale generale	2	1	23	2	8	3	39

Fonte: Banca d'Italia

Giudicando sul numero degli sportelli, ma non solo su quello, si può osservare che la presenza sul territorio nazionale delle banche con sede legale in Piemonte risulta superiore alla presenza delle banche nazionali sul territorio piemontese. In parte la spiegazione va ricercata nelle vicende del passato remoto quando le banche piemontesi a preminente vocazione locale tendevano a saturare il mercato. Una parte più rilevante della spiegazione va invece ricercata nella rapida dinamica registrata dalle grandi banche piemontesi negli ultimi anni. La concorrenza potenziale da parte di altre banche nazionali può aver trovato un mercato già ampiamente coperto ma, in ogni caso, non sembra essere stata in grado di sfondare in forza di maggior efficienza.

Tabella 4 Aziende di credito con sede legale in Piemonte: distribuzione per provincia delle dipendenze al 31.12.1987

Categoria giuridica	Provincia						Totale Piemonte	Totale nazionale
	AL	AT	CN	NO	TO	VC		
I.C.D.P. "banche maggiori"	16	16	17	6	142	17	214	410
Totale	16	16	17	6	142	17	214	410
Casse di Risparmio "grandi"	14	9	20	9	146	4	202	231
Casse di Risparmio "piccole"	-	61	62	-	3	28	154	154
Casse di Risparmio "minori"	62	-	31	1	1	31	126	128
Totale	76	70	113	10	150	63	482	513
Banche Popolari "grandi banche"	16	11	30	63	32	39	191	398
Banche Popolari "banche minori"	-	-	-	28	1	-	29	31
Totale	16	11	30	91	33	39	220	429
Banche di C.O. "banche minori"	9	-	14	-	39	18	80	93
Banche di C.O. "banche minime"	2	-	6	-	-	-	8	9
Totale	11	-	20	-	39	18	88	102
Casse Rurali ed Artigiane	-	-	27	-	4	-	31	31
Totale	-	-	27	-	4	-	31	31
Totale generale	119	97	207	107	368	137	1.035	1.485

Fonte: Banca d'Italia

Il San Paolo ha una notevole presenza all'estero con dieci filiali (sei in paesi della Cee, due in Usa e due in Asia, Singapore e Tokio), alcuni uffici di rappresentanza e alcune banche controllate. La Popolare di Novara ha una filiale in Lussemburgo oltre a uffici di rappresentanza in diversi paesi e al controllo di due banche in Svizzera, di una in Francia e di una in Inghilterra. La Crt è presente con due filiali e un ufficio di rappresentanza in Usa, tre uffici di rappresentanza in paesi della Cee e il controllo di una banca londinese.

Per quanto riguarda le quote sul mercato italiano degli impieghi in valuta a clientela residente, il San Paolo è arrivato attorno al 10%, contro poco meno del 4% per gli impieghi in lire; Novara e Crt sono attorno al 2% per la valuta e un po' al di sotto per le lire.

Tutto sommato, la presenza internazionale delle banche piemontesi è abbastanza recente ma, ancora una volta, non tale da sfidare nel contesto italiano e comunque in via di rapida espansione.

1.3. *Principali linee strategiche*

La nuova concorrenza europea richiede rilevanti trasformazioni del sistema bancario nazionale. Le autorità monetarie stanno cercando di creare le condizioni necessarie per accompagnare il sistema nel processo di trasformazione. Aspetti importanti a questo proposito sono la modificazione della vigilanza, da una configurazione di tipo amministrativo ad una di mercato, basata su regole generali di comportamento e su rapporti patrimoniali (coefficiente dimensionale e coefficiente di rischiosità); il graduale allentamento dei vincoli operativi; la possibilità di apertura al capitale privato delle banche pubbliche.

Accanto all'ingresso di nuovi intermediari finanziari non legati alle banche, si è assistito, negli ultimi anni, all'introduzione del sistema bancario in settori nuovi, contigui a quelli dell'attività tradizionale. Questo fatto ha comportato una progressiva attenuazione della rigida specializzazione imposta dalla legge bancaria del 1936 e un sensibile avvicinamento al modello di banca universale prevalente nell'area centro-europea, pur con caratteristiche peculiari. In altre parole, si sta puntando alla creazione di holding bancarie o di gruppi plurifunzionali che riescano a fornire una gamma sempre più estesa di servizi, operando attraverso imprese singolarmente specializzate. Lo scopo è quello di rendere possibile il soddisfacimento delle esigenze sempre più diversificate della clientela, ponendosi nei suoi confronti come interlocutori globali, capaci di fornire pacchetti integrati di servizi. Ne dovrebbero derivare rilevanti vantaggi, da un lato, per la possibilità di coprire tutti (o quasi) i segmenti di mercato senza rinunciare alla specializzazione operativa e professionale e, dall'altro lato, per la possibilità di organizzare meglio il processo di produzione e di distribuzione, con rilevanti economie di costo. E' su questo terreno che il problema delle dimensioni, soprattutto quello riguardante la limitatezza dei mezzi propri, mostra tutta la sua importanza.

Le principali banche europee hanno, come quelle italiane, un solido radicamento sui mercati nazionali ma hanno una ben più robusta presenza su quelli internazionali. Le nostre banche hanno, fino ad ora, principalmente puntato ad avere una presenza su alcune piazze internazionali con un'attività di raccolta rivolta, in misura di gran lunga prevalente, al mercato interbancario. La clientela affidata, oltre a quella italiana per operazioni sull'estero, è costituita da imprese straniere di grandi dimensioni che sono disposte a pagare tassi scarsamente remunerativi. Di conse-

guenza, a fronte di costi e rischi di notevole entità, i margini operativi risultano molto compressi.

E' facile vedere come questa strategia tradizionale per l'operatività sull'estero delle banche italiane, che pur è stata necessaria per rispondere alle esigenze della clientela e per acquisire l'indispensabile know-how, non sia oggi più sufficiente. Occorre una presenza più pervasiva e più efficiente di quella che può essere assicurata da un'unica filiale.

D'altra parte, anche le banche straniere operanti in Italia stanno superando la strategia della presenza singola. Per operare efficacemente sui mercati esteri è necessario entrare, sia pure in modo graduale, sui mercati al dettaglio rivolgendosi perciò a famiglie e a operatori locali per fornire pacchetti integrati di prodotti tradizionali e innovativi.

Una strategia del genere è molto costosa e può quindi essere alla portata di un numero molto limitato di banche. Prevede infatti un forte ampliamento della presenza diretta, l'acquisizione di banche locali, la creazione di joint ventures, lo scambio di partecipazioni con importanti istituzioni bancarie e finanziarie straniere e l'instaurazione con esse di stretti rapporti di collaborazione. Per far ciò occorrono molti mezzi e quindi un livello di patrimonializzazione superiore a quello attualmente a disposizione delle principali banche italiane.

Condizione ovviamente essenziale per un'efficace presenza sui mercati internazionali è quella di essere sufficientemente forti sul mercato domestico. Non potrebbe altrimenti essere possibile alcuna strategia di collaborazione o di alleanza con banche internazionali cui, tra l'altro, non si avrebbe niente da offrire. Inoltre, se la posizione sul mercato domestico non fosse molto solida, risulterebbe compromessa anche la possibilità di rimanere indisturbati sul mercato tradizionale, a causa del prevedibile rafforzamento della presenza su di esso delle grandi banche nazionali e internazionali. Queste ultime sono infatti molto interessate a penetrare sul mercato italiano con una strategia di presenza più capillare, del tipo di quella sopra delineata come nuova fase dello sviluppo delle banche italiane all'estero.

1.4. Come si muovono le banche piemontesi

Le maggiori banche piemontesi stanno attuando una strategia del tipo di quella sopra indicata, con privilegiamento dell'uno o dell'altro aspetto a seconda della situazione in cui si trovano. Innanzitutto, puntano

a rafforzarsi sull'interno. San Paolo e Novara si sforzano di completare la presenza su tutto il territorio nazionale e di renderla più capillare in particolari zone. Rientrano in quest'ambito le decisioni di ampliare la rete di sportelli, anche con trasferimento di filiali in altre zone, e di acquisire e, se possibile, incorporare banche minori. Per il San Paolo, dopo le grandi operazioni di acquisizione del controllo del Banco Lariano e della Banca Provinciale Lombarda avvenute già da diverso tempo, si è avuta recentemente l'incorporazione della Banca Popolare di Canicattì. Per Novara, che è la banca popolare più grande del mondo, le ultime operazioni hanno riguardato l'incorporazione della Banca Popolare di Catania, l'acquisizione del controllo della Banca Popolare di Lecco e della Banca Sannitica. E' invece andata male la trattativa per l'acquisizione da parte di Novara del Credito Bergamasco che è finito sotto il controllo del Crédit Lyonnais.

Un'operazione molto importante che, allo stato, sembra ben avviata riguarda l'acquisizione da parte del San Paolo di una partecipazione del 50% nel Crediop. L'Istituto piemontese potrà così entrare in forze sul mercato del credito a medio termine coprendo un terreno su cui ancora non aveva una posizione di assoluto rilievo.

La Banca Crt, che si contende con la Cassa di Risparmio di Roma il secondo posto nella categoria (dopo la Cariplo), si è mossa con molta decisione nel senso del potenziamento della presenza regionale. Ma continua anche con forte determinazione a perseguire l'obiettivo di ampliare la propria presenza extraregionale: ha recentemente aperto uno sportello a Genova, un altro a Milano, e prevede di aprirne tra breve a Bologna, Savona, Firenze, Pistoia, Livorno e Parma, oltre a un secondo a Roma. L'apertura di nuovi sportelli è solo un aspetto di questi orientamenti. Ancora più importante appare la realizzazione di stretti rapporti di collaborazione, attraverso la sottoscrizione di quote consistenti dei rispettivi Fondi Istituzionali, con cinque Casse di Risparmio piemontesi (Tortona, Bra, Fossano, Saluzzo, Savigliano) più due extraregionali (Vignola e Città di Castello). Il rapporto di collaborazione comporterà, tra l'altro, la possibilità per le Casse minori di utilizzare il know-how di Crt per la fornitura di servizi più sofisticati alla propria clientela.

Il problema degli "accordi di servizio" non riguarda però solo le Casse che si sono collegate con Crt. Un gruppo di altre si sono collegate in Acropoli (Associazione fra le Casse del Piemonte orientale e della Liguria). Si tratta delle Casse di Alessandria, Asti, Biella, Savona e Vercelli a cui si è aggiunta la Cassa di Genova e Imperia e pare si stia aggiungendo quella di Cuneo e quella di La Spezia. Lo scopo di Acropoli è quello di fa-

vorire un'"unitarietà interregionale" in vista della creazione di un gruppo plurifunzionale. La situazione è in pieno movimento e non si esclude un prossimo avvicinamento tra Acropoli e Crt, finora ostacolato dal timore dell'acquisizione di una posizione dominante da parte di Cassa torinese.

La Banca Sella -che per mezzi amministrati è la 7^a banca ordinaria del Piemonte, essendo preceduta in graduatoria, oltre che dalle tre grandi, anche dalle Casse di Risparmio di Cuneo, Biella e Asti- partecipa al "Gruppo Banknord", che collega alcune banche minori della Lombardia e dell'Emilia, e al Groupment Européen de Banques. Infine, cinque banche privati minori (Brignone, Lamberti e Meinardi, Anonima di Credito, Fratelli Ceriana e P. Azzoaglio) partecipano a Unibank (Consorzio di Banche private di Piemonte, Liguria e Lombardia).

Vale la pena di osservare che alcune banche di piccole dimensioni realizzano utili abbastanza elevati in rapporto ai mezzi amministrati. Rie-scono in ciò a causa dell'approfondita conoscenza della clientela locale e della minor remunerazione della raccolta che avviene spesso su piazze in cui non c'è presenza di altre banche. Non è detto che queste condizioni siano destinate a cambiare in tempi brevi. E' quindi possibile che le banche in questione possano continuare a operare sfruttando le proprie nicchie di mercato e la particolare posizione di debole concorrenza attuale e potenziale.

Le tre banche principali hanno una rilevante presenza nel paraban-cario, in particolare nel leasing: San Paolo e Crt partecipano, con quote importanti, in Locat e controllano direttamente Leasint e Sicilsud Leasing, il primo, e Findata Leasing, la seconda; Novara ha una robusta partecipa-zione in Italcase e qualche interessenza minore. In campo di factoring è molto rilevante la presenza diretta del San Paolo (che, dopo l'acquisizione della Merchant Factors International di Prato, l'ha incorporata in Eurofac-toring che ha preso il nuovo nome di San Paolo Factoring) e, con impor-tanti partecipazioni, quella di Novara e Crt.

Stesso discorso vale per i fondi comuni di investimento, per le reti di distribuzione, per le commissionarie di borsa, per le società finanziarie e fiduciarie e per i rapporti con le società di assicurazione. Anche le banche minori hanno presenze nel parabancario attraverso società controllate o partecipate, queste ultime soprattutto nell'ambito degli accordi di collabo-razione di cui si è detto sopra.

La vocazione internazionale riguarda in modo particolarmente ac-centuato il San Paolo, per il quale la prima fase dello sviluppo all'estero, quella della presenza con una filiale sulle principali piazze, appare ormai

realizzata. Da qualche tempo è iniziata la seconda fase, quella di una presenza più diffusa e rivolta a coprire quote rilevanti di mercati al dettaglio (famiglie e operatori locali) in "regioni europee" di particolare interesse, ad esempio, con l'acquisizione di due banche francesi (la Banque Vernes et Commerciale de Paris e la Banque Française Commerciale) ora fuse, il San Paolo è venuto a disporre di più di 50 sportelli nella zona di Parigi-Ile de France e nel Sud-Est. La strategia punta inoltre alla costituzione di solide alleanze con importanti istituzioni finanziarie. Possono essere citate, tra le operazioni già realizzate, l'acquisizione di partecipazioni di minoranza, ma di elevato valore strategico, nella merchant bank londinese Hambros, nelle francesi Compagnie Indosuez e Crédit Commercial, nella Change Oddo (una delle principali società francesi di agenti di cambio), l'accordo con un gruppo di 17 Casse di Risparmio spagnole per la creazione del Consorzio Euroempresa, avente lo scopo di fornire servizi finanziari e creditizi alle aziende locali e l'accordo con la Caisse des Dépôts et Consignations che è la prima istituzione finanziaria francese per la realizzazione di iniziative congiunte in vista del 1992.

Come appare chiaro dalle operazioni già concluse e dalle dichiarazioni di intenti dei responsabili, il San Paolo intende diventare un qualificato operatore sull'intero mercato mondiale. Ma l'obiettivo dovrà essere perseguito per gradi, la priorità attuale essendo l'Europa.

In questo quadro, assume importanza particolare la strategia delle alleanze con i grandi operatori al fine di sfruttare meglio le specializzazioni individuali e di ridurre le possibili duplicazioni. Ad esempio, un'importante specializzazione del San Paolo, comprensibilmente molto apprezzata in sede di stipulazione di accordi, è quella già realizzata sul mercato dell'Ecu. In forza di essa, infatti, l'Istituto ha avuto la possibilità di sviluppare nuovi prodotti e di acquisire su molti mercati un rilevante "placing power" (vale a dire la capacità di piazzare attività finanziarie sui portafogli della clientela).

Anche la presenza sull'estero delle altre due grandi banche piemontesi si sta potenziando. Novara, che ha già una buona rete di uffici di rappresentanza all'estero, ha recentemente acquisito la Banque de l'Union Maritime e Financière, una efficiente banca monosportello di Parigi, dal Crédit Commercial con cui da tempo intrattiene importanti rapporti di collaborazione. Ha poi acquisito la Sfe Bank di Londra, una banca che opera prevalentemente all'ingrosso con un gruppo ristretto e selezionato di clienti internazionali. La consapevolezza di essere una banca "troppo grande per essere considerata unità adattabile ad un particolare territorio

e troppo piccola per annoverarsi tra le grandi del domani", la sta spingendo a diventare una specie di "boutique" per una clientela che richiede consulenza e supporto qualificati per operare sui mercati internazionali.

Un discorso analogo può essere fatto per Crt. Ha acquisito il 100% della Itab Bank di Londra; opera con filiali a New York, nelle Cayman Islands, a Londra e con un ufficio di rappresentanza a Los Angeles; cerca accordi con grandi banche straniere, possibilmente una per paese. Già in fase avanzata è l'accordo con il Crédit Commercial, che ha consentito anche l'acquisizione al 50% della Ccf-Ohg che ha uno sportello a Francoforte. In tempi recenti, si è parlato della possibilità di un accordo con una banca tedesca che prevederebbe anche uno scambio di partecipazioni: Crt cederebbe una quota nella Banca Subalpina in cambio di una quota in una banca minore operante in Germania. Si ha inoltre notizia che Crt sta esaminando la possibilità di acquisire partecipazioni di minoranza in banche spagnole e che sono ad uno stadio particolarmente avanzato le operazioni che dovrebbero portare alla costituzione di una banca a Mosca in joint venture con la Zhilsotsbank.

1.5. Un primo bilancio

Il sistema bancario nazionale si presenta alla sfida del mercato unico con alcuni importanti problemi ma anche con rilevanti opportunità. Le dimensioni delle grandi banche sono notevolmente inferiori a quelle delle concorrenti straniere. Il prezzo di molti servizi finanziari è relativamente più elevato di quello praticato all'estero anche se, riferendoci esclusivamente ai servizi bancari, la differenza risulta più attenuata.

Il mercato italiano è molto appetibile sia per i maggiori spread che continuano a prevalere sia, soprattutto, per l'elevatissima disponibilità di risparmio delle famiglie. Su quest'ultimo terreno le banche italiane dovrebbero mantenere un vantaggio rispetto a quelle straniere, a patto che si dimostrino capaci di offrire un'ampia varietà di impieghi (anche in valuta).

Il grado di capitalizzazione delle banche italiane non è basso nei confronti di quelle internazionali ma la maggior apertura dei mercati, e il conseguente probabile aumento della rischiosità, rendono necessari l'aumento delle dimensioni e dei mezzi propri.

Diverse banche di dimensioni medie e piccole hanno una buona redditività e un rilevante potere locale di mercato. Tuttavia, in vista di una

più aggressiva presenza sui mercati interni di banche maggiori italiane ed estere, esse debbono sempre più orientarsi nel senso della concentrazione e della realizzazione di accordi operativi.

Poche banche maggiori possono aspirare ad un vero e proprio ruolo di banca europea e internazionale. Il modello che stanno costruendo è quello del gruppo plurifunzionale, che rappresenta la versione italiana, favorita dalle autorità monetarie, della banca universale prevalente nell'area centro-europea. Tra queste, il San Paolo, si trova in ottima posizione per divenire a tutti gli effetti banca europea con importante presenza internazionale. A tal fine contano la rete, ormai completata, di filiali sulle principali piazze finanziarie; la presenza del gruppo su quasi tutta la gamma del parabancario; le alleanze già stipulate con importanti istituzioni finanziarie internazionali.

Pur con diversità che dipendono dalle differenti dimensioni e specializzazioni, anche Novara e Crt si stanno muovendo con obiettivi dello stesso tipo: continuo rafforzamento sul mercato interno; ricerca di operatività qualificata sull'estero, complementare a quella sull'interno e di essa propulsiva; ricerca di accordi operativi e di alleanze strategiche. Per quanto riguarda le banche di minor dimensione il quadro appare frastagliato ma in sensibile movimento. Si rileva un fiorire di accordi miranti a garantire agilità operativa e dimensioni capaci di consolidare una ragguardevole presenza sul mercato regionale del risparmio.

Nel complesso, nei confronti tra banche di dimensioni analoghe, il sistema piemontese non sta sfigurando, al contrario, sta mostrando una dinamica almeno altrettanto vivace di quella nazionale.

IL SETTORE DELLE ASSICURAZIONI

2.1. Il mercato assicurativo italiano: problemi e prospettive

Nel 1988 i premi incassati dalle 239 compagnie di assicurazione operanti in Italia hanno superato i 32.000 miliardi con un incremento del 12,30% rispetto all'anno prima. Per il 1989 si prevede un tasso di crescita analogo.

Le dimensioni assolute del mercato italiano, al quarto posto in ambito comunitario, sono quindi ingenti. Tuttavia, in termini relativi, esso appare poco sviluppato.

A fine 1987, i premi per abitante erano all'incirca 310 dollari in Italia contro una media comunitaria pari a 692. Solo la Spagna con 240 era ad un livello inferiore. In Germania si arrivava a 1.170 dollari. Ancora più sfavorevole al nostro paese era il rapporto premi su PIL. Anche la Spagna, con una percentuale del 3,2, superava ampiamente la nostra che era pari al 2,4. La Francia con il 5,1% si ritrovava vicina alla media Cee (5,2%); la Germania registrava il 6,4% e la Gran Bretagna addirittura l'8%.

Naturalmente, alcune differenze di tipo istituzionale, in particolare quelle relative ai trattamenti pensionistici obbligatori, spiegano in parte la minor propensione degli italiani per le assicurazioni volontarie. Altra parte di spiegazione può essere trovata nei diversi livelli dei redditi pro capite. Rimane tuttavia valido, sia pur attenuato, il giudizio sulla minore diffusione delle assicurazioni nel nostro paese.

L'affermazione riguarda in modo particolare il ramo vita. Per quello danni il divario sembra infatti molto più attenuato. Basti pensare che, mentre a livello di Cee, la quota dei premi raccolti dal ramo danni risulta pari a poco più del 57% del totale, in Italia la percentuale supera il 78%. All'interno del ramo danni, il divario è ancora più rilevante per la RC Auto. Tale ramo conta infatti per circa il 44% del mercato assicurativo totale italiano mentre la media europea non raggiunge il 21%. Quest'ultimo confronto fornisce tuttavia un'altra indicazione dello scarso sviluppo relativo del mercato assicurativo italiano.

Tabella 1 Principali compagnie europee in base all'incasso premi complessivo 1987

Compagnie	Paese	Premi complessivi 1987 (mld. di lire)
1 Zurich Insurance Co.	CH	5.063.987
2 Allianz Lebensversicherungs Ag	D	4.930.426
3 Allianz Ag	D	4.619.505
4 Assicurazioni generali	I	4.428.419
5 Rentenanstalt	CH	4.353.204
6 Uap Vie	F	3.878.088
7 Uap Danni	F	3.839.109
8 Winterthur Schweizerische Versicherungs-Ges	CH	3.518.330
9 Caisse Nationale de Prevoyance	F	2.820.210
10 Winterthur Lebensversicherungs-Ges	CH	2.613.200
11 A.M.A. (Mutualite Agricole)	F	2.591.780
12 A G F Vie	F	2.566.737
13 Hamburg-Mannheimer Versicherungs Ag (leben)	D	2.484.415
14 Assurances Generales de France	F	2.454.591
15 Volkstursorge Lebensversicherung Ag	D	2.240.700
16 RAS	I	2.037.727
17 Vita Life Insurance Co. Ltd	CH	2.019.208
18 Deutsche Krankenversicherung Ag	D	1.996.247
19 Mutuelles du Mans Iard	F	1.886.237
20 Groupe des Assurances Nationales	F	1.844.427
21 INA	I	1.804.227
22 Euroseguros Sa	ES	1.777.208
23 Nationale Nederlanden Leben	1986 NL	1.696.381
24 Colonia Versicherung Ag	D	1.693.449
25 Vereinigte Kranken Versicherung Ag	D	1.574.546
26 Gerling Allgemeine Versicherungs Ag	D	1.542.051
27 Skandia Int. Insurance (NET premium)	SV	1.517.390
28 SAI	I	1.512.158
29 Macif	F	1.487.954
30 R + V Lebensvers Ag	D	1.440.872
31 Predica	F	1.435.692
32 Assitalia	I	1.367.891
33 G A N Vie	F	1.336.829
34 Iduna Vereinigte Lebensversicherung Ag	D	1.336.001
35 R + V Allgemeine Vers. Ag	D	1.335.262

(Segue) Tabella 1 Principali compagnie inglesi in base ai premi consolidati
(unico dato disponibile)

Compagnie		Premi complessivi 1987 (mld. di lire)
1 Prudential Corporation	GB	8.817.924
2 Royal Insurance	GB	8.814.209
3 Commercial Union	GB	6.218.773
4 Sun Alliance	GB	6.021.192
5 General Accident Fire & Life	GB	5.462.982
6 Guardian Royal Exchange	GB	4.681.182
7 Norwich Union	GB	4.390.056
8 Eagle Star Group	GB	4.171.056
9 Standard Life	GB	3.552.523
10 Legal and General Group	GB	3.358.658
11 Sun Life	GB	2.076.786
12 Scottish Widows	GB	1.439.019
13 Friends Provident Life	GB	1.409.731
14 Allied Dunbar Assurance	GB	1.358.369
15 Scottish Amicable	GB	1.287.336
16 Pearl Group	GB	1.232.258

Fonte. Assicurazioni Generali, Ufficio Studi

La struttura per dimensioni delle compagnie è abbastanza tranquillo. Quelle maggiori hanno infatti dimensioni di tutto rispetto nei confronti internazionali. Basti osservare che le Generali sono al quarto posto in Europa per premi incassati e al primo in termini di capitalizzazione di borsa.

I tre gruppi principali (Generali, Ina, Ras) contano per quasi il 37% dei premi complessivi e per oltre il 65% dei premi del ramo vita. Molto minore è la concentrazione nel ramo danni. In totale i tre grandi contano per poco meno del 28%; per i danni non auto salgono a poco più del 35%. La graduatoria dei grandi per i danni auto non corrisponde a quella del ramo vita. Al primo posto c'è infatti la Sai con l'8,96% seguita dalla Ras con l'8,89 e dalla Fondiaria con l'8,27%. Le Generali e l'Ina occupano i due posti successivi con quote di poco superiori al 7%. E' quindi estremamente elevato il divario con il ramo vita dove le Generali coprono quasi il 29% del mercato e l'Ina quasi il 26%.



Immediatamente dopo i tre gruppi menzionati, vengono in graduatoria quelli della Toro e della Reale Mutua. Le rispettive quote di mercato sono del 4,44% e del 3,38% sui premi totali con una prevalenza sui rami danni non auto dove coprono rispettivamente il 5,74% e il 4,40%. Vale la pena di osservare che la distanza di questi, pur molto efficienti, gruppi da quello maggiore è molto rilevante: in termini di premi la Toro conta per meno del 30% di Generali e Reale Mutua per meno del 23%. Gli altri gruppi minori (Tirrena, Winterthur, Zurigo e Latina) sono a distanze notevolmente superiori.

Riferendoci ai grossi gruppi, non sembrano esserci problemi di dimensioni troppo limitate. La completa apertura dei mercati comunitari porterà ad un'accentuazione dei processi di concentrazione anche sul mercato italiano. Ma forse con intensità minore che negli altri paesi dove la concentrazione attuale è inferiore a quella che si riscontra in Italia. I cambiamenti di maggior rilevanza avverranno probabilmente lungo due principali direttrici. La prima riguarderà la stipulazione di accordi di alleanza tra compagnie in posizione forte nei rispettivi mercati domestici. La seconda riguarderà l'acquisizione di compagnie di dimensioni minori da parte di compagnie straniere. Naturalmente, si avrà anche il fenomeno opposto di acquisizioni all'estero da parte di compagnie italiane.

Se sull'aspetto delle possibili operazioni di concentrazione e di alleanze internazionali la posizione italiana non appare particolarmente preoccupante, lo stesso non può dirsi per quanto riguarda l'aspetto dei prezzi praticati alla clientela e dei margini di utile per le compagnie. La differenza con i paesi della Cee più evoluti dal punto di vista assicurativo è infatti molto rilevante. Al contrario delle banche, che per certi prodotti di largo mercato praticano prezzi non troppo discosti da quelli medi europei, nel caso delle assicurazioni la differenza è piuttosto ampia. In diversi importanti rami compreso quello vita in forte espansione, le compagnie godono di margini elevati che potranno ridursi in misura naturale con la caduta delle barriere. Negli ultimi tempi c'è stato un rilevante aumento di efficienza delle compagnie italiane: tra il 1982 e il 1987 l'incidenza degli oneri di acquisizione, produzione e organizzazione e delle spese generali sui premi di esercizio è passata dal 32,7% al 30,2% (Fonte: relazione Filippi). Ciò nondimeno tali costi rimangono ancora sensibilmente superiori a quelli delle più efficienti compagnie straniere. La maggior competizione di queste ultime potrà trovare, in tempi brevi, una via privilegiata attraverso acquisizioni di compagnie minori italiane che potranno così usufruire di una gestione più efficiente e disporre di un know-how più avanzato.

Tabella 2 Le assicurazioni nelle banche

		Partecip. azionaria %
Generali	Banca Internazionale Lombarda	20,00
RAS	Rasbank	75,00 (1)
INA	Banca Nazionale del Lavoro	12,10 (2)
	Banca di Marino	72,39
Unipol	Banec	19,50 (3)
Fondiarìa	Banca Mercantile	61,42 (4)
	Banca Fratelli Ceriana	33,75 (5)
Toro	Banca Brignone	40,00
Alleanza	Banca Mercantile	7,70
Reale Mutua	Banca Subalpina	42,80
Fata	Banca di Credito Agrario di Ferrara	20,00

(1) Attraverso la controllata Sofias

(2) In procinto di diventare 20,25%

(3) Attraverso la controllata Unipol finanziaria

(4) Attraverso la controllata Fimedit

(5) Attraverso la controllata Cerfin

... e le banche nelle assicurazioni

		Partecip. azionaria %
BNL	Lavoro Vita	90,00
S. Paolo di Torino	Polaris Vita	51,00
	Cidas	49,00
	Sipea	49,00
Monte dei Paschi	Ticino	100,00
	Nazionale Vita	100,00
Banca Popolare di Novara	Siat Vita (gruppo SAI)	25,00 (6)
Credito Agrario Bresciano	Savoia Vita	25,00 (7)
IMI	Fideuram Assicurazioni	100,00 (8)
	Fideuram Vita	86,00 (8)
Mediobanca	Fondiarìa	15,00
	Generali	5,59

(6) Attraverso Cofilp (7) Opzione (8) Attraverso Fideuram

Fonte: Milano Finanza, 4-11-1989

Sia per le compagnie italiane sia per quelle straniere si porrà però il problema di migliorare l'efficienza delle reti di distribuzione. A questo proposito sembra assumere particolare importanza una più stretta integrazione tra i due settori cardine dell'intermediazione finanziaria.

L'integrazione ha però anche altre motivazioni, in particolare quelle relative all'introduzione di prodotti di contenuto misto bancario e assicurativo e alla gestione e al collocamento di prodotti relativi alla raccolta di risparmio a lungo termine, ad esempio i fondi di investimento.

Il processo di integrazione bancario-assicurativo è già stato avviato con notevole successo in Germania, Francia, Inghilterra e Spagna. In taluni casi i colossi bancari hanno costituito o acquisito compagnie di assicurazione; in altri sono stati sottoscritti stretti accordi di collaborazione incrementati dall'acquisizione di pacchetti azionari di minoranza.

Anche in Italia le acque si stanno muovendo. Basta pensare al polo Bnl-Ina-Inps che si sta costituendo oltre agli altri intrecci riportati nella tabella 2.

Fino ad ora però i risultati ottenuti non appaiono brillanti. Spesso non si è andati al di là dell'instaurazione di rapporti più stretti di clientela reciproca: banche che assicurano i propri rischi con le compagnie collegate, operano in titoli per conto delle compagnie e liquidano i sinistri presso i propri sportelli. Minor strada è stata invece percorsa su altri terreni, in particolare su quello della vendita di polizze presso gli sportelli bancari e quello della costituzione di fondi comuni e fondi pensione. Le prospettive di maggiori sinergie rimangono però favorevoli anche se sono ancora attardate da difficoltà di avvio che potrebbero essere risolte in tempi non troppo lunghi.

2.2. Le assicurazioni in regione

In Piemonte hanno sede legale 3 importanti gruppi assicurativi: Sai, Toro e Reale Mutua, rispettivamente il sesto, settimo e ottavo gruppo operante in Italia. Complessivamente contano per il 14,33% dei premi totali, per il 16,34% dei premi su rami auto, per il 16,11% sul totale danni ma solo per l'8,73% del ramo vita. Come si vede, il ramo auto fa la parte del leone, soprattutto per l'importanza della Sai. Relativamente molto meno importante è il ramo vita anche se la Reale Mutua appare abbastanza specializzata nel settore che conta per circa il 19% del totale dei premi incassati dal gruppo, contro quote del 13% per Sai e del 14% per Toro. Di

rilievo in Piemonte è anche il gruppo delle Compagnie Riunite di Assicurazione che occupano il trentesimo posto nella graduatoria nazionale, con una quota dello 0,66% per il mercato complessivo, dello 0,75% di quello danni e dello 0,35% di quello vita.

Naturalmente, la dimensione dei gruppi con sede legale in regione non è quella più importante per valutare l'importanza del mercato assicurativo regionale. Contano di più le reti di vendita operanti localmente e i premi incassati. Sotto questi profili la situazione del Piemonte appare un po' meno brillante di quanto poteva sembrare considerando l'importanza dei tre gruppi menzionati.

Nel complesso, sembra si possa affermare che la quota del mercato assicurativo piemontese sul totale italiano è solo di poco superiore alla quota del prodotto lordo regionale su quello nazionale.

Da una ricerca del Cirsia (Centro italiano ricerche e studi assicurativi) per il 1986 si osserva che operano in Piemonte il 9% delle agenzie e l'8,3% delle sub-agenzie, quote non molto diverse dal peso economico del Piemonte rispetto all'Italia.

Un po' superiore, pari al 10,51% è la quota dei premi emessi in regione sul totale nazionale. Il comune di Torino da solo conta per il 4%, il resto della provincia per un altro 2%.

Valutando la composizione dei premi per i vari rischi, il Piemonte mostra alcune caratteristiche tipiche delle regioni a reddito elevato ed altre che invece sono abbastanza anomale per tali regioni. Risultano infatti decisamente superiori alla quota dei premi complessivi emessi in Piemonte le quote relative ai rami: malattie, altri danni, RC diversi, auto rischi diversi, incendio, furto. Particolarmente elevate rispetto agli altri rami, sono le quote relative alle assicurazioni malattie e altri danni. Altra caratteristica tipica di regioni a reddito elevato è la minor incidenza sul totale del ramo RC Auto obbligatoria. Per contro, piuttosto debole appare la posizione regionale sul ramo vita dove la quota è soltanto del 9,90%, inferiore quindi a quella già ricordata del 10,51% per il totale generale. Stesso discorso vale per gli infortuni dove la quota piemontese arriva solo a sfiorare il 9%. Per valutare il significato anomalo di questi dati basta pensare che in Lombardia la quota del ramo vita supera quella generale di un buon 20%; la quota infortuni la supera di un buon 10%. Inoltre, anche il vantaggio che il Piemonte ha sulla quota furti rispetto a quella generale è di gran lunga inferiore a quello che si riscontra in Lombardia: 4% contro 24% circa.

La conclusione che sembra potersi trarre dai dati presentati -che

sono un po' vecchi, ma non troppo- è che il Piemonte in campo assicurativo è in posizione non ancora completamente adeguata rispetto al vantaggio che ha nei confronti nazionali per altri aspetti.

Ci sono dunque notevoli potenzialità di crescita del mercato assicurativo su molti rami, in particolare su quello vita ma anche su infortuni, furto e incendio.

E' probabile che lo sfruttamento di queste potenzialità abbia effetti positivi sui livelli occupazionali del settore assicurativo, non di grande rilievo dal punto di vista quantitativo ma particolarmente interessanti da quello qualitativo.

Inv. _____
Date _____

L'IRES è stato costituito nel 1958 dalla Provincia e dal Comune di Torino, con la partecipazione di altri enti pubblici e privati. Con la successiva adesione delle altre Province piemontesi, l'Istituto ha assunto carattere regionale.

Nel 1974 è diventato ente strumentale della Regione Piemonte ed è stato dotato di personalità giuridica di diritto pubblico.

L'IRES, struttura primaria di ricerca della Regione Piemonte, sviluppa la propria attività in raccordo con le esigenze dell'azione programmatrice ed operativa della Regione stessa e degli enti locali, e può svolgere attività di ricerca per altri enti.

IRES, via Bogino 21, 10123 Torino - tel. 011/88051