



BANCA D'ITALIA
EUROSISTEMA

Il sistema delle LSI italiane: vincoli, opportunità e strategie per il futuro

Giovan Battista Sala - Banca d'Italia

**II Convention AIFIRM Lazio
Roma, 21 giugno 2019**

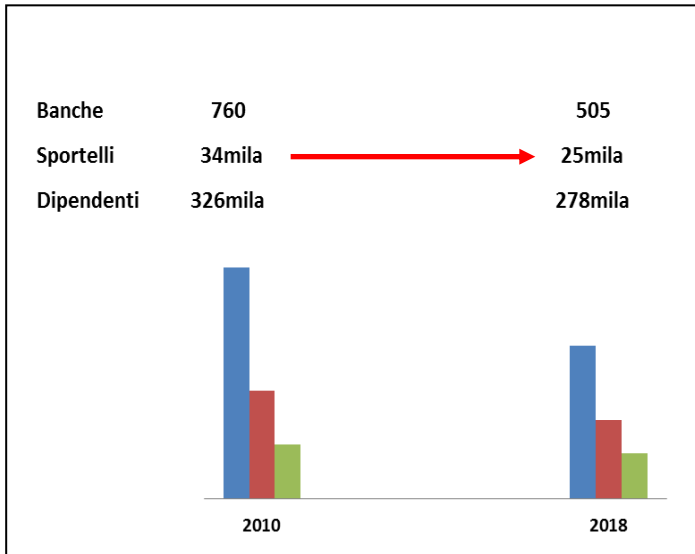
Agenda

1. L'evoluzione del sistema delle LSI
2. I conti economici e la sostenibilità del business
3. Il peso dei *legacy assets*
4. Spunti di riflessione

1. Evoluzione del Sistema Bancario e delle LSI Italiane

INTERO SISTEMA

Consolidamento del sistema: **numero banche ridotto del 34%** nel periodo 2010-2018

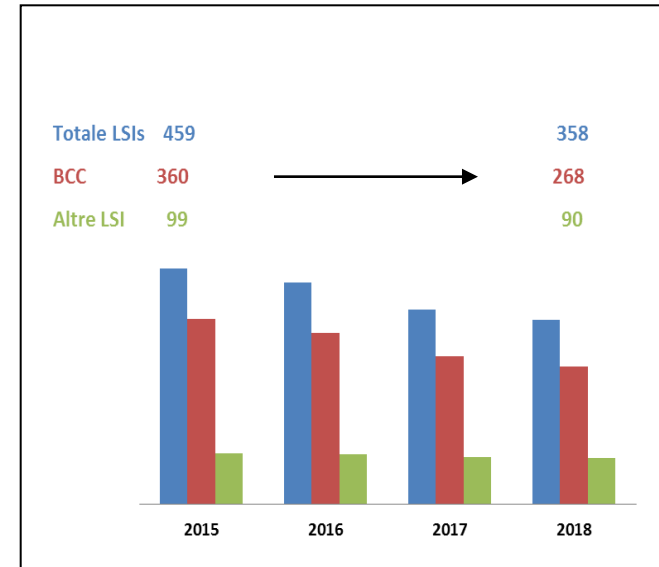


Fonte:

Banca d'Italia - Banche e istituzioni finanziarie: articolazione territoriale
www.bancaditalia.it/statistiche/index.html

LSI

A livello nazionale 358 banche e gruppi bancari LSI vigilati (escluse filiazioni banche estere)



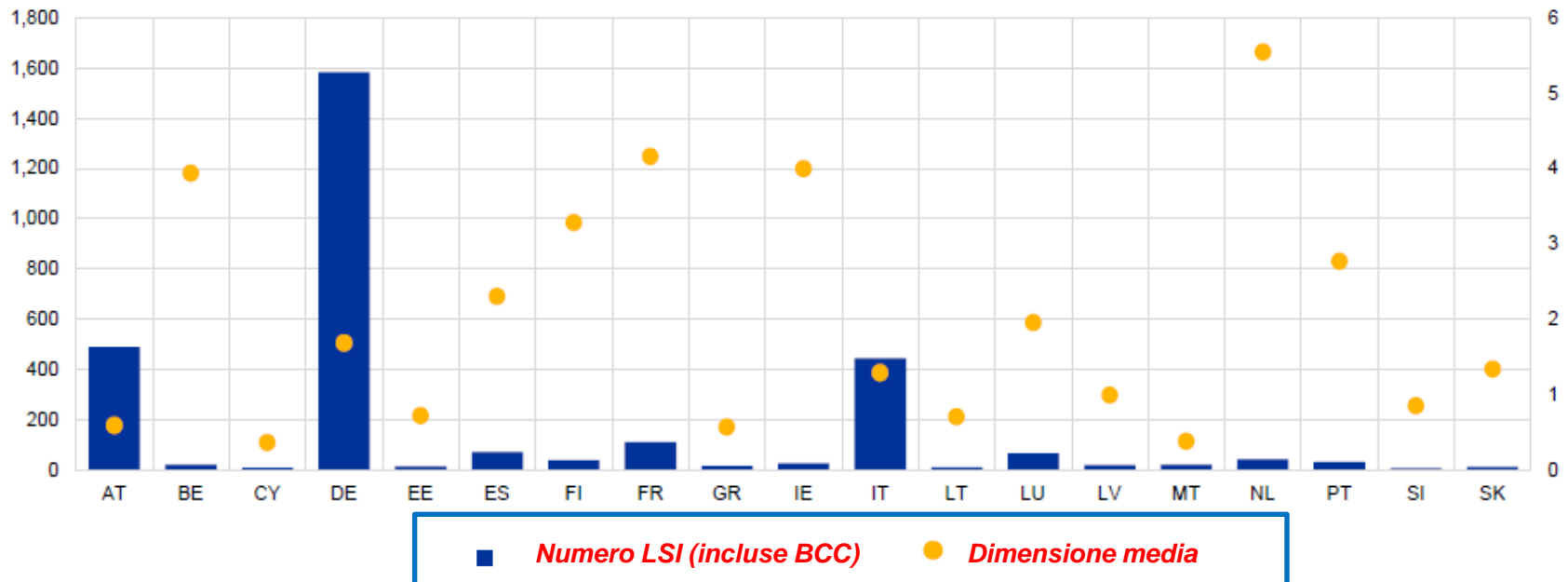
90 LSI diverse da BCC (77% S.p.A., 23% Popolari).

- 290 mld di attivo (10% totale attivo di sistema)
- 3.900 filiali e 44.000 dipendenti
- **Ampia eterogeneità (dimensione, business model, performance)**

1. Evoluzione del Sistema Bancario e delle LSI Italiane

Confronto internazionale

LSI in Europa - Numero e dimensione media per paese (dati a dicembre 2016)



- La maggior parte delle LSI sono concentrate in 3 Paesi: Germania (36% delle attività totali del sistema), Austria (16%), Italia (18%, comprese le BCC)
- Dimensione media di una LSI europea: € 1,5 mld contro € 1 mld in Italia (€ 3,2 mld, se si escludono le BCC)

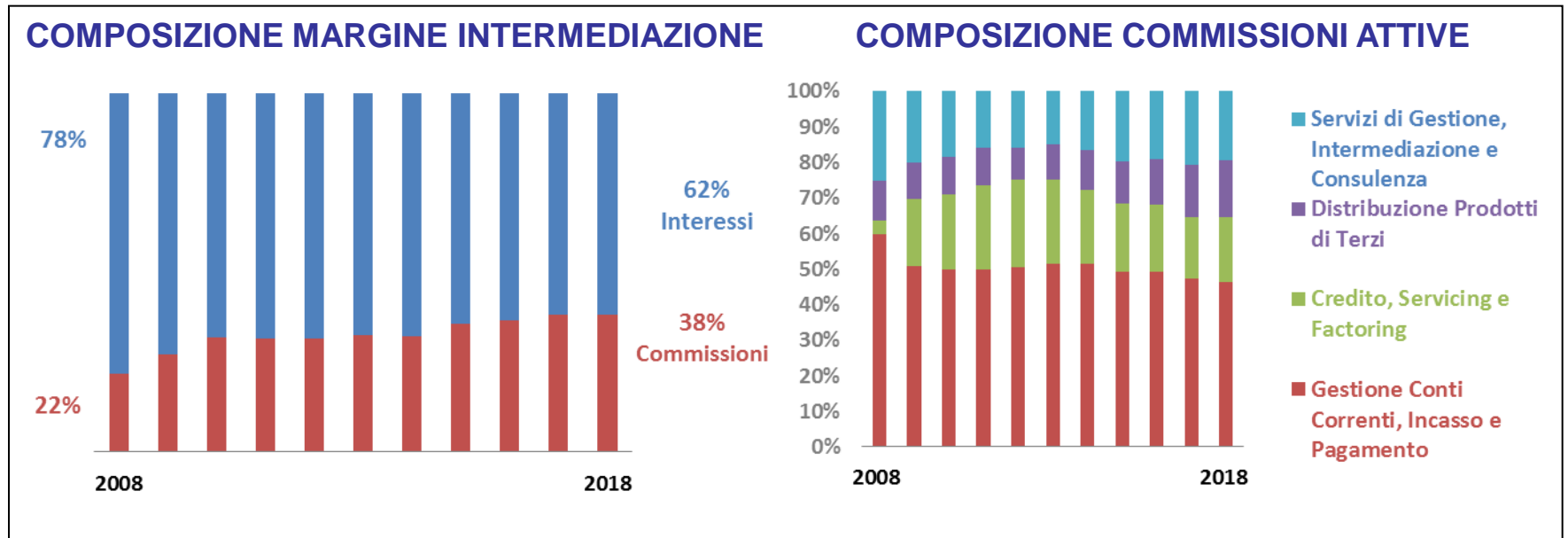
Diverso grado di coesione nel settore LSI; negli altri paesi europei molte banche regionali si sono legate con IPS (*Institutional Protection Scheme*) ovvero hanno costituito gruppi.

2. I conti economici e la sostenibilità del business Margine d'Intermediazione e Commissioni Attive

La **dipendenza dal margine d'interesse** ancora espone le LSI all'effetto negativo del periodo prolungato di bassi tassi d'interesse.

L'effetto è ampliato dalle dimensioni ridotte e dal contesto prettamente locale che **riduce l'abilità di diversificare le fonti di ricavo e ridurre i costi**.

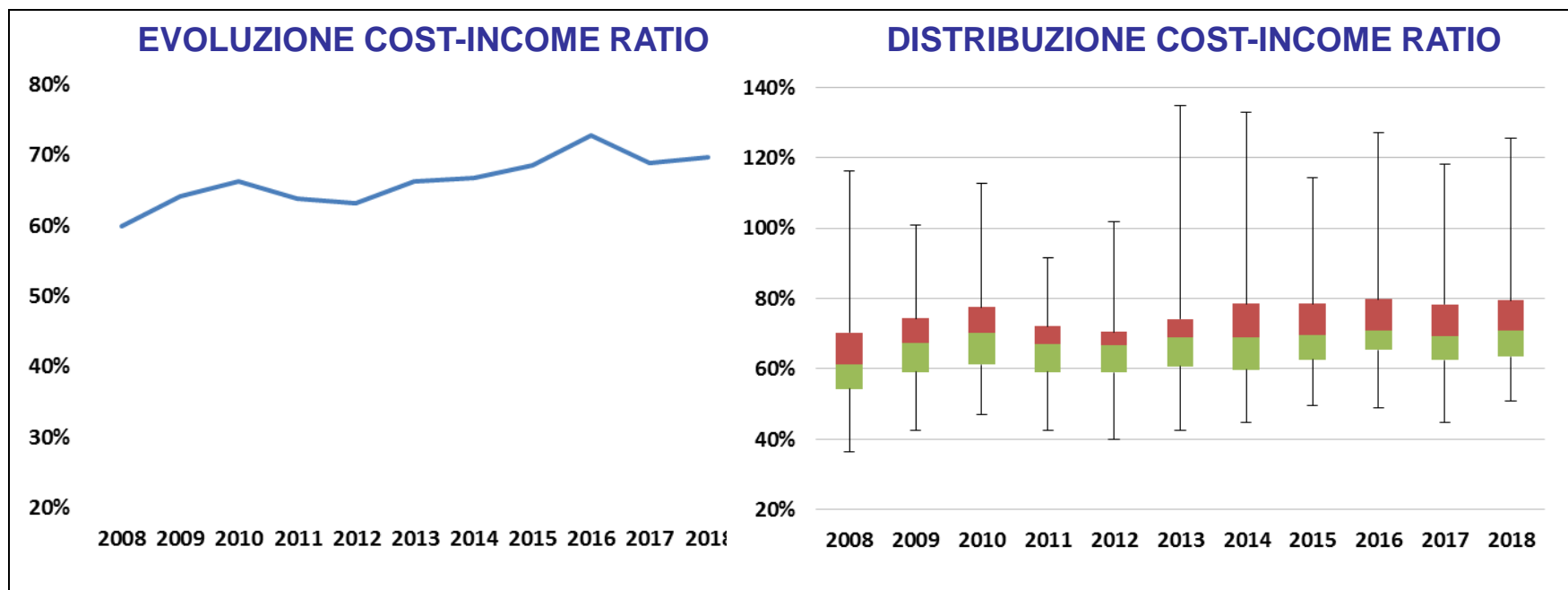
La quota delle **commissioni attive**, seppur in aumento, è generata per il 46% da commissioni relative alla gestione dei conti correnti e servizi di incasso e pagamento.



2. I conti economici e la sostenibilità del business Il Cost-Income

Il trend **crescente del Cost-Income** deriva da un **aumento dei costi operativi**, in misura proporzionalmente maggiore rispetto al margine d'intermediazione.

All'interno del campione la **distribuzione risulta ancora eterogenea**.

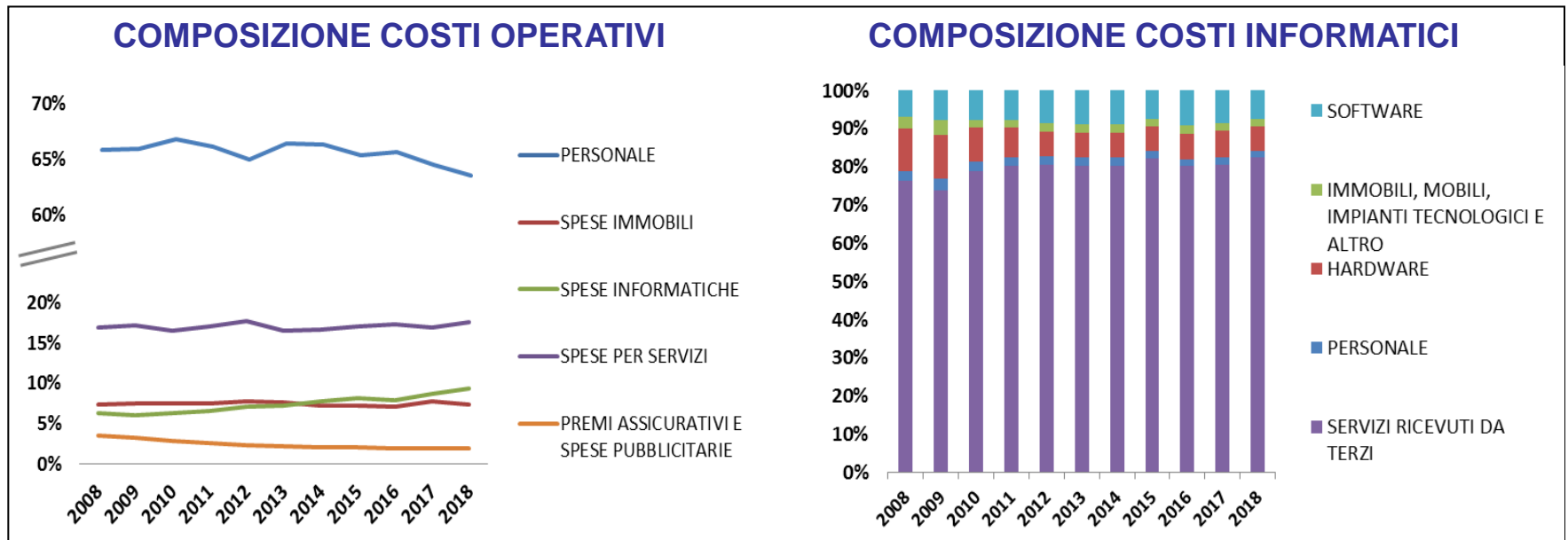


2. I conti economici e la sostenibilità del business La rivoluzione digitale e l'impatto sui costi

I **costi per il personale** sono in **diminuzione** a fronte di un **aumento delle spese informatiche e per servizi**.

I **costi informatici** sono in misura sempre maggiore riconducibili ai **servizi in outsourcing**

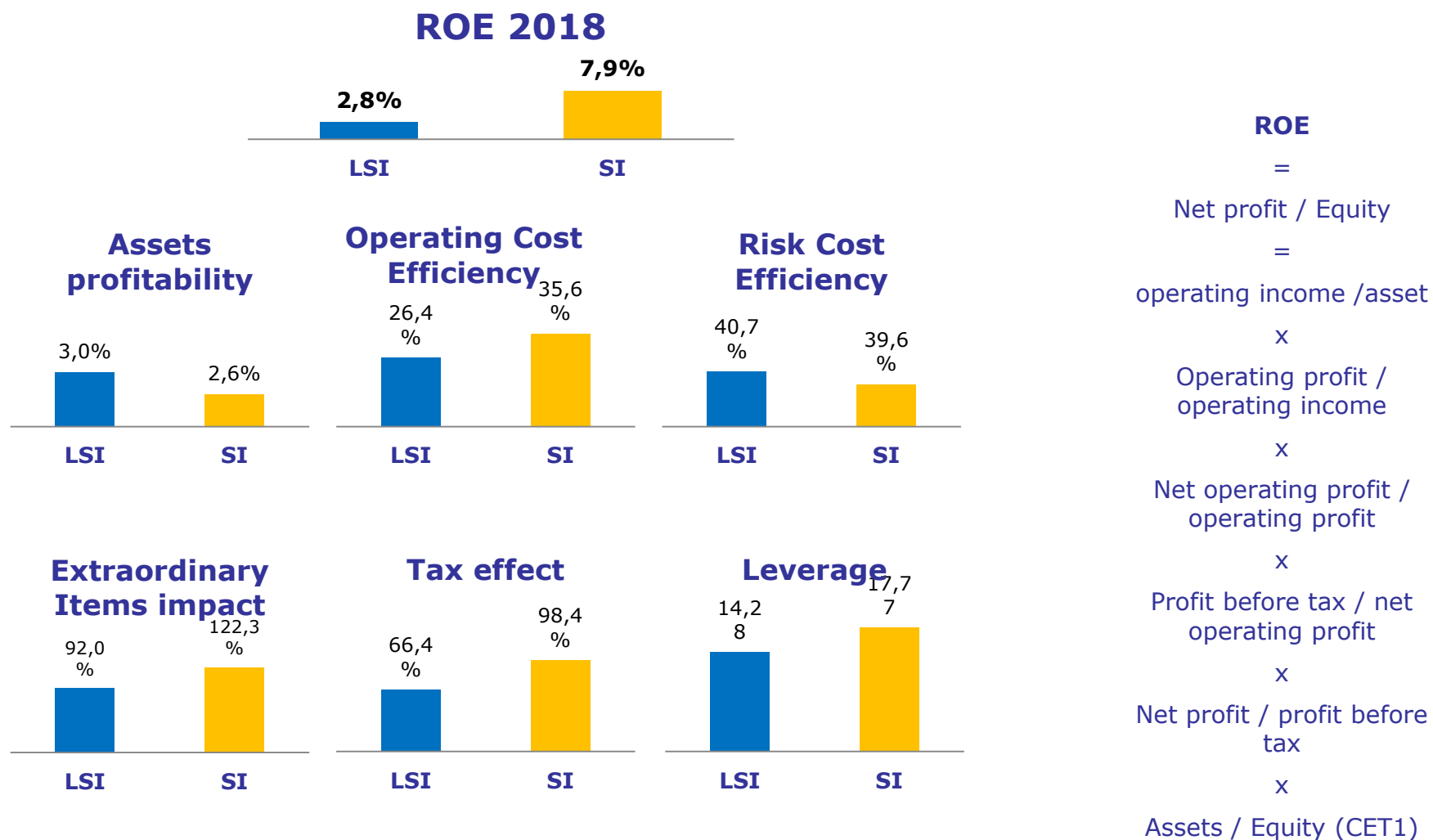
Forte impatto del digitale **sui ricavi**; la sostenibilità nel tempo delle commissioni di tenuta dei conti; l'ingresso potenziale di **nuovi competitor**; la **diffusione dei conti online**.



2. I conti economici e la sostenibilità del business

Il gap rispetto alle SI (preliminare)

Da una **scomposizione del ROE** nelle sue componenti principali emerge la difficoltà del mondo LSI a restituire adeguata redditività al capitale investito *



* Analisi preliminare condotta sulla base delle segnalazioni FINREP al 31.12.2018

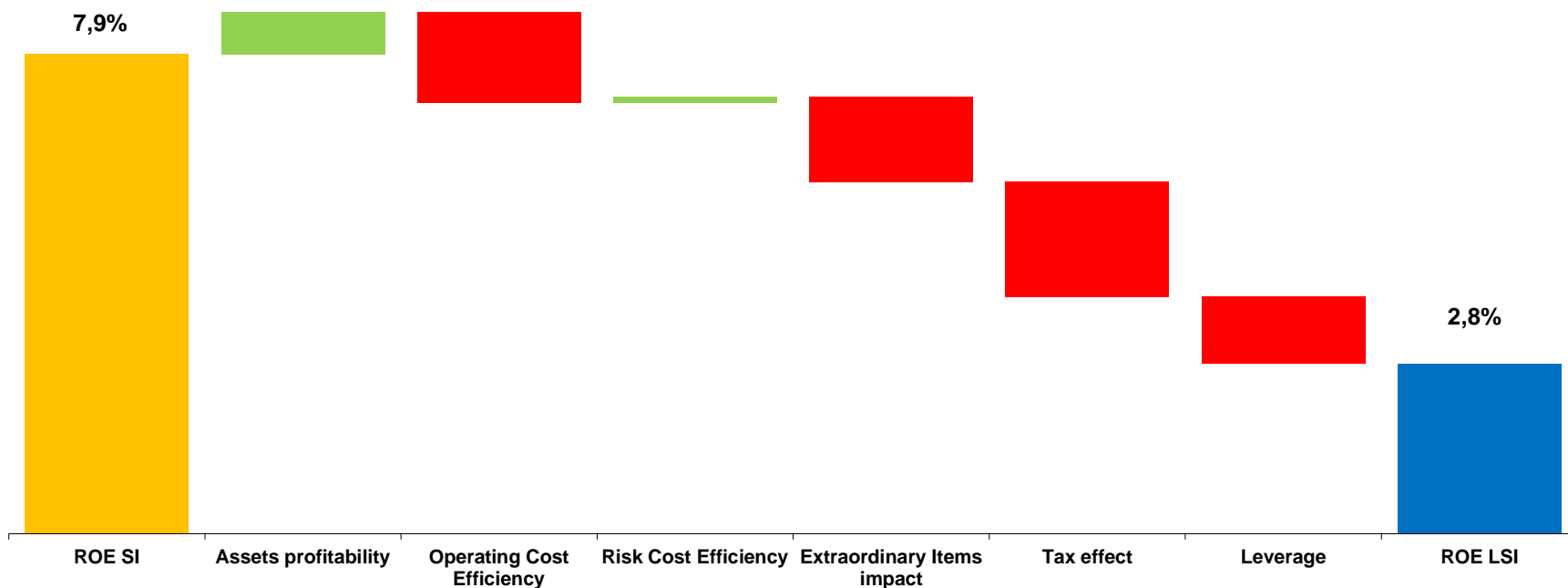
2. I conti economici e la sostenibilità del business

Il gap rispetto alle SI (preliminare)

L'**incidenza dei costi operativi** insieme all'effetto fiscale segnano la maggior distanza rispetto al mondo degli intermediari di maggiori dimensioni.

La contenuta leva riflette ancora l'elevata dipendenza dal margine d'interesse.

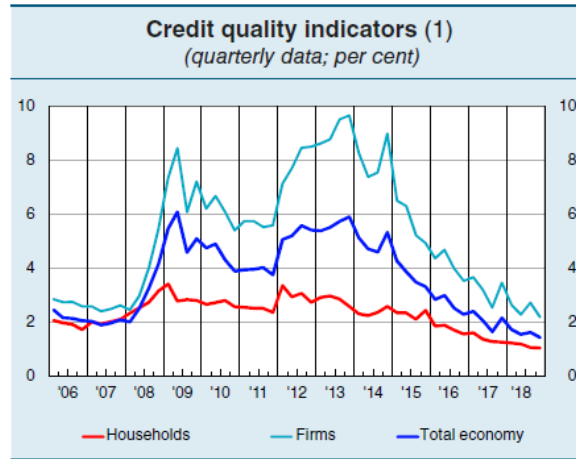
La minore redditività delle LSI emerge anche nel confronto con le omologhe europee, a causa del rilevante ammontare delle rettifiche conseguente all'azione di derisking e - in misura minore - dell'ancora elevata incidenza dei costi.



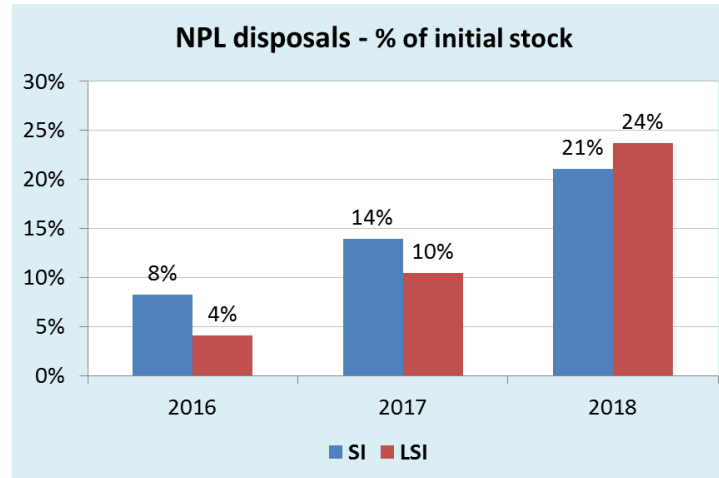
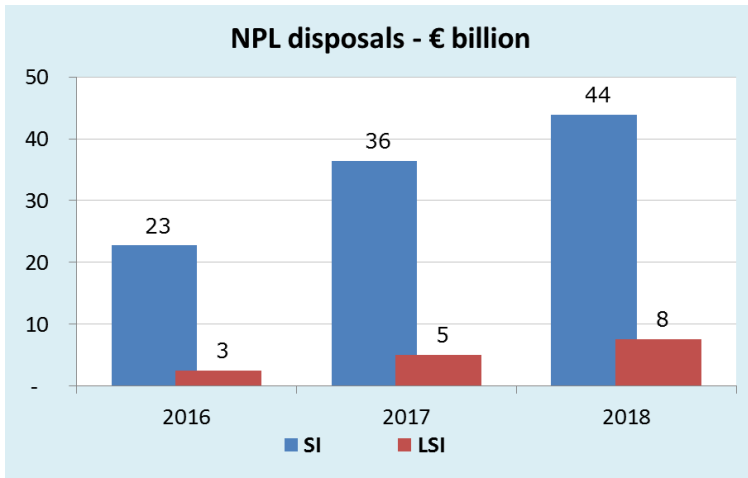
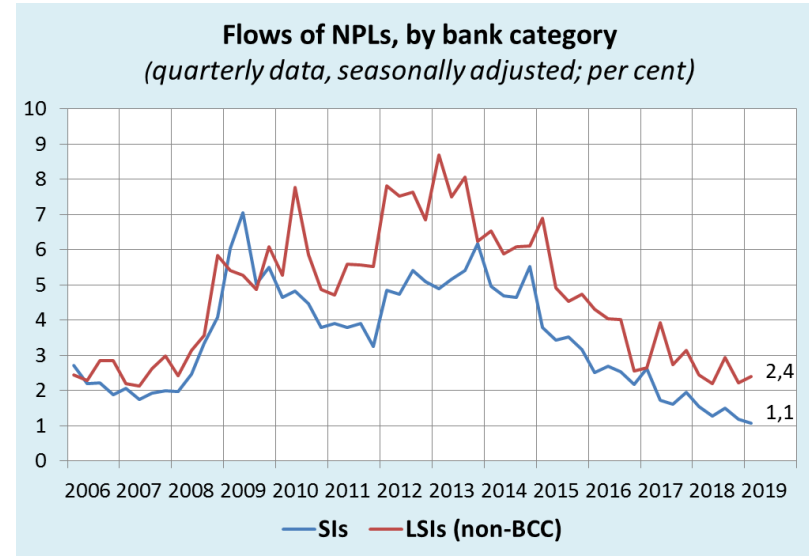
3. Il peso dei *legacy asset*

Un quadro in costante miglioramento

Riduzione degli *inflow*



Source: Central Credit Register.
 (1) Annualized quarterly flows of NPLs adjusted in relation to the stock of loans net of NPLs adjusted at the end of the previous quarter. Data seasonally adjusted where necessary.



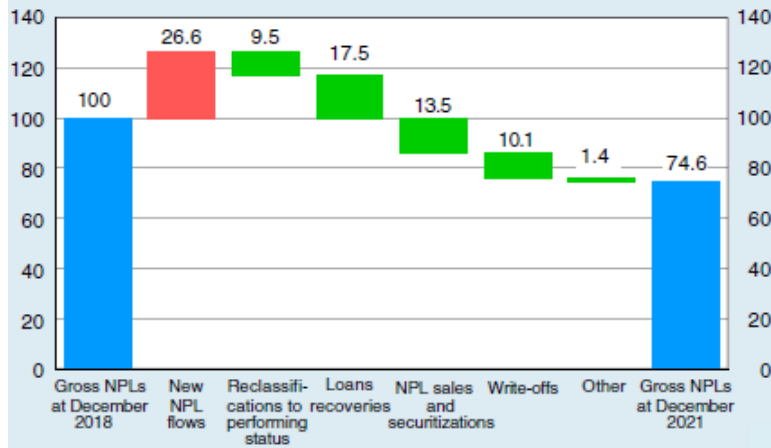
...Aumento delle *disposals*

3. Il peso dei *legacy asset* I piani di dismissione NPL

Piani di riduzione NPL delle LSI

- Conseguiti i risultati attesi per il 2018; nel 2019-2021 attesa riduzione di €4.4 mld
- Rischi dal deterioramento del ciclo

LSI - Decomposition of the changes in the period 2019-2021

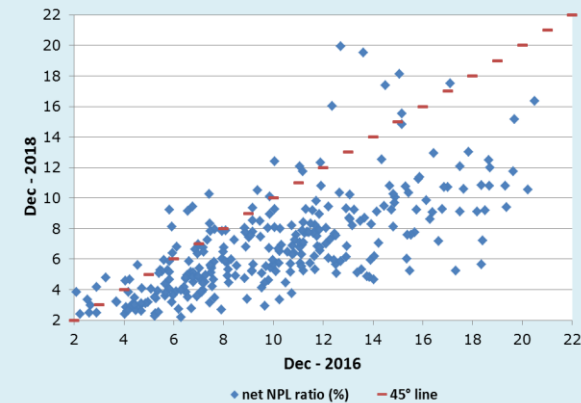
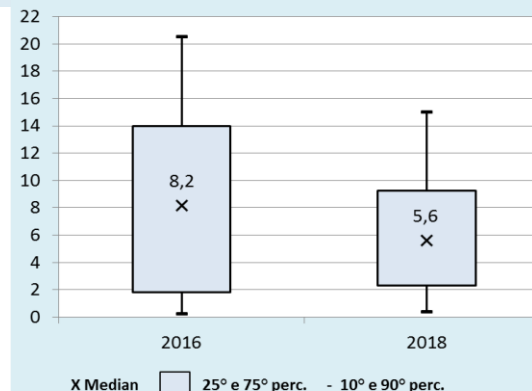
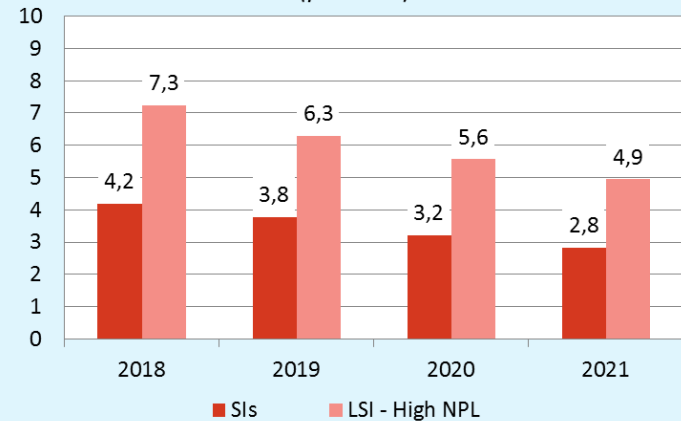


- Forte de-risking nei bilanci 2018.
- Nonostante ciò, lo smaltimento dei NPLs (UTP) non può dirsi completato.
- **Impatto sul costo del rischio**

Stima del NPL ratio netto

- Sotto il 5% nel 2021
- Riduzione del gap rispetto alle SIs

Net Npl ratio projections, by category
(per cent)



X Median □ 25° e 75° perc. - 10° e 90° perc.

4. Spunti di riflessione

La centralità del business model

- La sostenibilità nel medio/lungo periodo dei modelli di business delle banche costituisce **una priorità della Vigilanza, soprattutto per le banche medio-piccole**
- Una serie di elementi frenano la redditività:
 - ◆ Bassi tassi di interesse e le difficoltà a diversificare i ricavi
 - ◆ Le rigidità nella struttura degli costi operativi e il livello dei costi di compliance
 - ◆ L'impatto del costo del credito
 - ◆ La pressione competitiva (*fintech*)
- **La performance economica è condizione necessaria per il rafforzamento patrimoniale, per il derisking, per il finanziamento dello sviluppo**
- **In presenza di un tessuto di LSI mediamente molto piccole, è necessario ricercare forme di coesione che permettano di accrescere la competitività**

Il legame con il territorio di insediamento non costituisce un elemento sufficiente di affermazione

4. Spunti di riflessione Accrescere la coesione tra le LSI

Va accresciuto il grado di coesione tra le LSI, colmando il gap esistente rispetto alle piccole e medie banche europee

Che percorsi intraprendere?



- ✓ *Accordi distributivi*
- ✓ *Revisione fabbriche prodotto*
- ✓ *Ampliamento offerta servizi*

- ✓ *Outsourcing*
- ✓ *Consorzi/condivisione costi*
- ✓ *Gestione più efficiente acquisti/back-office*

- ✓ *Condivisione workout/cessioni multioriginator*
- ✓ *Data pooling*
- ✓ *Garanzie su emissioni/debt pooling*
- ✓ *IPS*

- ✓ *Processi aggregativi (acquisizioni, fusioni)*

«Per le banche popolari classificate come meno significative lo scorso anno il rapporto tra costi e ricavi è stato superiore alla media di sistema, il rendimento del capitale inferiore, la consistenza di crediti deteriorati ancora elevata. Per questi intermediari è **pressante l'esigenza di realizzare forme di stretta cooperazione o aggregazioni** che consentano di competere sul mercato (CF 2018)»

Grazie per l'attenzione