

Con i decreti della Legge Amato parte la ricapitalizzazione

# Banco di Napoli, la carestia è finita

Oltre agli apporti del Tesoro si aprono maggiori possibilità di ampliare la base patrimoniale sul mercato. In quale direzione si avrà l'espansione? La difficile situazione del credito nel Mezzogiorno è al centro di tutti i problemi

**NAPOLI.** I decreti attuativi della Legge Amato hanno dato il via ad una ricapitalizzazione del Banco di Napoli attesa da sette anni. Avverrà in quattro modi diversi: con apporti del Tesoro per 140 miliardi subito e 710 nei successivi quattro anni; per emissione di quote di partecipazione per 140 miliardi subito e quantità imprecise in futuro; per acquisizione di «prestiti subordinati» di 82 miliardi subito e quantità imprecise future; per un accrescimento patrimoniale di 150 miliardi all'anno circa in seguito al passaggio all'Inps del trattamento previdenziale ora gestito in azienda.

Il Banco di Napoli prevede inoltre, nel caso di conferimento dell'azienda bancaria ad una società per azioni, che emergano plusvalenze di un miliardo di miliardi.

Queste nuove basi patrimoniali dovrebbero invertire la tendenza a ridurre le attività della banca - scese da 51 mila a 48 mila miliardi nell'ultimo biennio - imposta dall'insufficiente base patrimoniale. Questione basilare che precede i ricorrenti discorsi su operazioni di concentrazione, di ingresso del Banco in un complesso più vasto ed articolato, come se queste aggregazioni risolvessero di per sé i problemi di efficienza che sono alla base.

Questi problemi sono stati discussi in modo del tutto occasionale: certo, il regime previdenziale aziendale era troppo da discutere. I modi di reclutamento del personale fanno parte di una strategia di presenza in un'area, come quella del Mezzogiorno, dove c'è una enorme necessità di riqualificazione ed offerta dei servizi finanziari. Ma qual è il contesto politico se non il «sistema del credito» che come ci ricorda un recente (e già dimenticato) studio è inquinato dalle «prenotazioni» e dal bonifico generalizzato di interessi?

Il Banco di Napoli, come tutte le banche, fa il bilancio essenzialmente sul «margin» e la differenza fra interessi attivi e passivi. Nella media 1982/1989 il margine d'interesse ha contribuito per il 77,22% al bilancio; la vendita di titoli e i cambi per il 7,82%; le commissioni e provvigioni per l'11,89%; le componenti extraoperative per il 3,07. I proventi medi sui diversi tipi di credito vanno dal 10,74% sugli investimenti al 15,56% sugli impieghi ordinari alla clientela bancaria (1989). Sulla raccolta breve-medio termine il costo per interessi è del 7,02%.

Non una eccezione, quindi, fra le banche italiane e

nel Mezzogiorno. Dove il problema della concorrenza non è di semplice moltiplicazione delle ditte e degli sportelli bensì di diversificazione nell'offerta di servizi e servizi finanziari. Sono note le «incursioni» di alcuni anni fa che i fondi d'investimento hanno fatto in alcune regioni con l'offerta di soluzioni mirabolanti. È risaputo quanto sia vecchio ed inefficiente il rapporto con i piccoli imprenditori, i quali sono sistematicamente depistati verso il finanziamento agevolato, senza troppe considerazioni per i tempi e le modalità (quindi la redditività) degli investimenti.

La ricapitalizzazione del Banco - come delle altre istituzioni bancarie del Mezzogiorno - ci introduce quindi in una fase nuova nella quale la localizzazione del solo problema del «Gruppo» o della concentrazione può essere deviante. Certo, con le nuove basi patrimoniali il Banco intende proiettarsi nei mercati internazionali. Un rapporto ancora non pubblicato segnala progressi nell'uso più efficiente delle risorse interne che giustificano le ambizioni concorrenziali. Se guardiamo alla composizione del «Gruppo Banco di Napoli» com'è oggi si capisce anche la ricerca di

alleanze ed accordi di cooperazione. C'è però il rischio di correre dietro a lepri finte. Il mercato del Mezzogiorno si amplia, già oggi, per differenziazioni regionali. Non è un mercato povero ma solo anetato o maltrattato. Il 35% di raccolta di risparmio al Banco di Napoli non è il risultato dell'efficienza di quest'ultimo bensì anche dell'inefficiente offerta bancaria. Molte sono le interpretazioni che si danno agli investimenti nei servizi - delle banche del Nord che scendono al Sud; delle neonate casse rurali ed artigiane - ma una di quelle possibili è anche l'esistenza di spazi. Certo, non nei servizi generici e tradizionali. Soprattutto in quel tipo di offerta - creazione e vendita di titoli, con lo sviluppo del mercato secondario; servizi alla gestione finanziaria della famiglia e dell'impresa - che sono più richiesti (perché più trascurati) proprio nelle regioni meridionali.

I cinici dicono che gli innovatori devono venire dall'esterno. Ma i cinici sono tal proprio perché non credono nella fertilità del conflitto sociale. Che è ovviamente vivissimo trattandosi delle risorse fondamentali per dare una risposta ai tanti problemi.

Renzo Stefanelli

## I «Gruppi» sono tutti da regolare

L'argomento «gruppi di società» è ormai all'ordine del giorno dei lavori della Consob. La Commissione di via Isonzo ha infatti avviato una discussione sui problemi oggi emergenti in materia di «gruppi di società» sulla base di una relazione svolta dal commissario professor Bessone. A quanto sembra di comprendere la discussione sarà ripresa prossimamente di modo che, come ha dichiarato Bessone: «in tempi ormai brevi, anche la Consob possa offrire il suo contributo alla riflessione generale in una materia dove è ormai sempre più visibile e urgente l'intervento a tutela degli azionisti-risparmisti, e comunque necessario attivare migliore garanzie di informazione del mercato finanziario».

In Consob una équipe di studio sui temi dei «gruppi di società» era stata istituita nel marzo del 1989. I lavori dell'équipe sono terminati nel gennaio di quest'anno. Loro risultato è una documentazione che consiste di una serie di relazioni su singoli temi integrate

da numerosi allegati. Riguardo ai gruppi bancari già il disegno di legge n. 3124 in materia di riforma degli enti creditizi (c.d. del Amato) conteneva una disposizione concernente i gruppi bancari polifunzionali. Tale disposizione necessita di un coordinamento, da un lato, con i paralleli interventi legislativi in materia di società di intermediazione e, dall'altro, con gli istituti tradizionali del diritto societario. In argomento, l'Area studi giuridici ed economici della Consob ha compiuto un'attenta riflessione, questo perché l'argomento ha significativi riflessi anche sui temi dei gruppi non bancari.

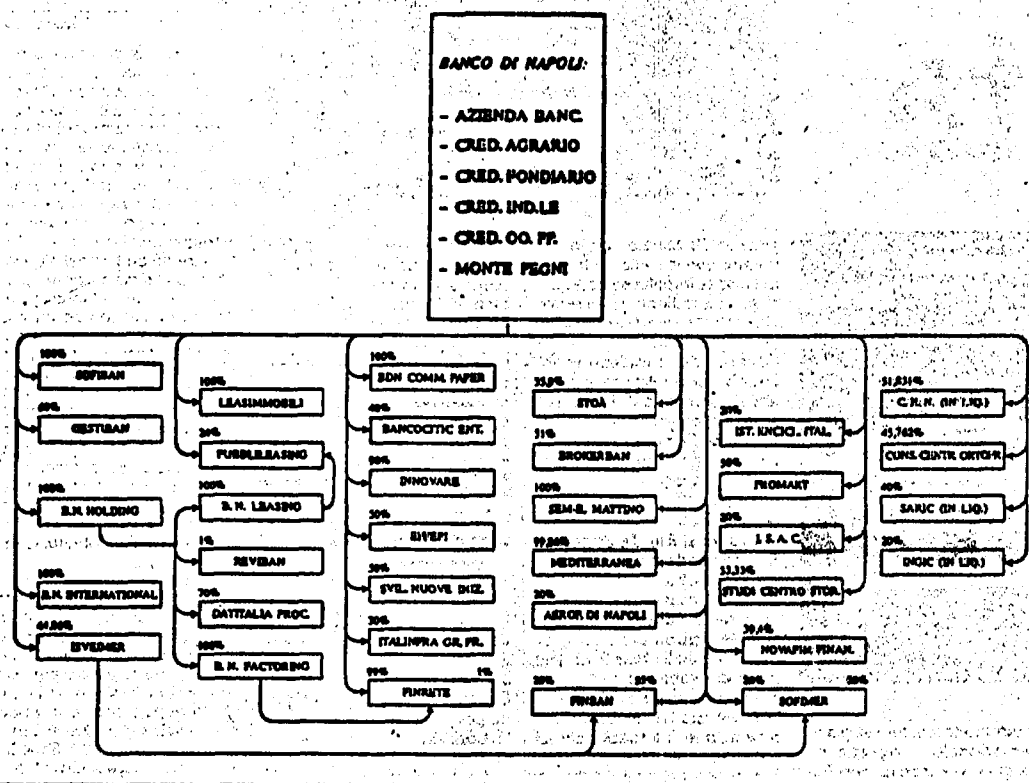
Si pongono tre ordini di problemi. Il primo è quello di continuare a valutare con grande attenzione gli sviluppi della vicenda comunitaria. In sede Cee esiste infatti un progetto di direttiva sui gruppi di società predisposto dalla Commissione Cee già nel 1985. Questo progetto di direttiva come osserva Bessone si sta scontrando

con gravi difficoltà di ordine politico. Ma naturalmente l'attenzione della Consob per quello che succede in ambiente comunitario anche in questa materia deve essere forte e continua.

Il secondo ordine di problemi riguarda l'attività di regolamentazione amministrativa del mercato finanziario che istituzionalmente compete alla Consob. E qui si tratta di vedere se e che cosa già oggi la Consob può fare per migliorare la regolamentazione della materia, usando degli strumenti che già oggi la Consob ha a disposizione.

Il terzo ordine di problemi che Bessone ha portato all'attenzione della Commissione è quello di vedere quali norme potrebbero essere utilmente inserite nei disegni di legge già adesso in discussione al Parlamento (in modo particolare disegno di legge sulle Sim, disegno di legge sulle Opa) per realizzare quei miglioramenti della disciplina dei gruppi di società che non possono essere realizzati senza l'intervento legislativo.

### Le partecipazioni del Banco di Napoli



Il leasing è una realtà finanziaria cui gli imprenditori ricorrono sempre più frequentemente. Nell'ambito di questa situazione di crescita si può dire che c'è qualche società e - in particolare proprio l'Artigianfin Leasing - che corre più degli altri?

Non starebbe a me dirlo come presidente della società da lei nominata, d'altra parte i dati stanno lì a dimostrarlo con grande evidenza.

Ci può dare qualcuno di questi dati?

Volentieri: nel corso di quest'anno, tanto per fare un solo esempio, il tasso di crescita medio dell'intero settore è stato di circa il 10%, quello di Artigianfin Leasing del 30%.

In soldoni che cosa significa questo tasso di crescita?

Che la società di cui sono presidente ha stipulato nel corso dell'anno nuovi contratti per qualcosa come 140 miliardi. E non è tutto: se guardiamo al numero di imprese finanziate scopriamo che esse sono state in questi anni oltre 10.000 distribuite su tutto il territorio nazionale.

Quelli che lei ci ha dato sono cifre che concernono un po' la dinamica generale di Artigianfin Leasing, mi piacerebbe sapere qualcosa - a questo punto

- più di specifico circa la particolare funzione, per il target sociale cui si rivolge la società, dei servizi finanziari che siete in grado di offrire.

Quello che lei chiede sollecita l'orgoglio di tutta la società. Ecco perché: assicurando, come abbiamo fatto, la piena funzionalità dei finanziamenti in campo immobiliare, con particolare riguardo ai finanziamenti per i laboratori artigiani situati in aree di insediamento e agli acquisti di negozi e botteghe nei centri storici, abbiamo permesso il mantenimento di realtà non solo economiche ma anche culturali che rischiavano di essere sradicate con danno degli stessi artigiani e degli utenti.

Certo, avete assolto una funzione importante, tanto più che Artigianfin Leasing ha offerto alle imprese servizi connessi con l'attività finanziaria di notevole importanza. Cosa può dirci in proposito?

Che fa parte, vorrei dire, dell'indirizzo strategico della società alla capacità di fornire assistenza all'impresa non soltanto nella fase di stipula del contratto, ma anche durante tutta la sua durata. Il che tra l'altro vuol dire coprire tutto il terreno di gioco dove si svolge una partita delicata: quella del conseguimento dei benefici agevolativi Ari-

giancassa, legge n.64, legge Sabatini, Camera di commercio, legge n. 517 ecc.

Questo vuol dire che molte operazioni svolte dalla società godono di un contributo agevolativo?

Rispondo alla sua domanda con questo dato eloquente: oltre l'80% delle operazioni da noi messe in piedi godono di un contributo agevolativo. In tal modo Artigianfin Leasing rientra a pieno titolo tra le società maggiormente operative nel settore agevolato Artigiancassa.

Lei ha già citato in un paio di passaggi di questa intervista l'Artigiancassa. Mi sembra opportuno, allora, chiedere il suo parere su questo organismo rispetto al quale, mi sembra, non siete del tutto soddisfatti.

In realtà mentre tutta l'esperienza operativa dimostra quanto sia fondamentale il contributo agevolativo per l'impresa artigiana, i fatti dimostrano che, per motivi politici, l'attività di Artigiancassa non è all'altezza di questa necessità.

Come superare questa situazione?

A mio parere occorre innanzitutto un impegno prioritario della Cna verso gli Enti pubblici affinché - di anno in anno - si eroghino le risorse finanziarie necessarie a coprire la domanda del com-

parto per nuovi investimenti agevolati. Si tratta di un passaggio obbligato per permetterci, tra l'altro, di assicurare in misura sempre maggiore quello che già facciamo nel campo del sostegno finanziario per i programmi di sviluppo e innovazioni delle imprese artigiane. In sostanza: siamo in materia un punto di riferimento, ma non ci accontentiamo, tanto che puntiamo ad esserlo ancora di più.

E allora, parliamo del futuro, quale è il vostro obiettivo?

Quello di raddoppiare gli investimenti nel settore. Si tratta di un obiettivo che, sia chiaro, non costituisce un impegno solo per noi di Artigianfin Leasing, ma anche per la rete Artigianfin Spa e le strutture territoriali della Cna che dovranno sempre più caratterizzarsi come soggetti proponenti alla categoria e non come semplici venditori di prodotti finanziari. Tutto questo, però, è una condizione necessaria ma non sufficiente. Il successo di Artigianfin Leasing, con le sue ricadute positive sulla categoria artigiana, dipende in misura determinante dalla capacità che avranno gli operatori locali di sentirsi pienamente e personalmente impegnati nel raggiungimento dei risultati.

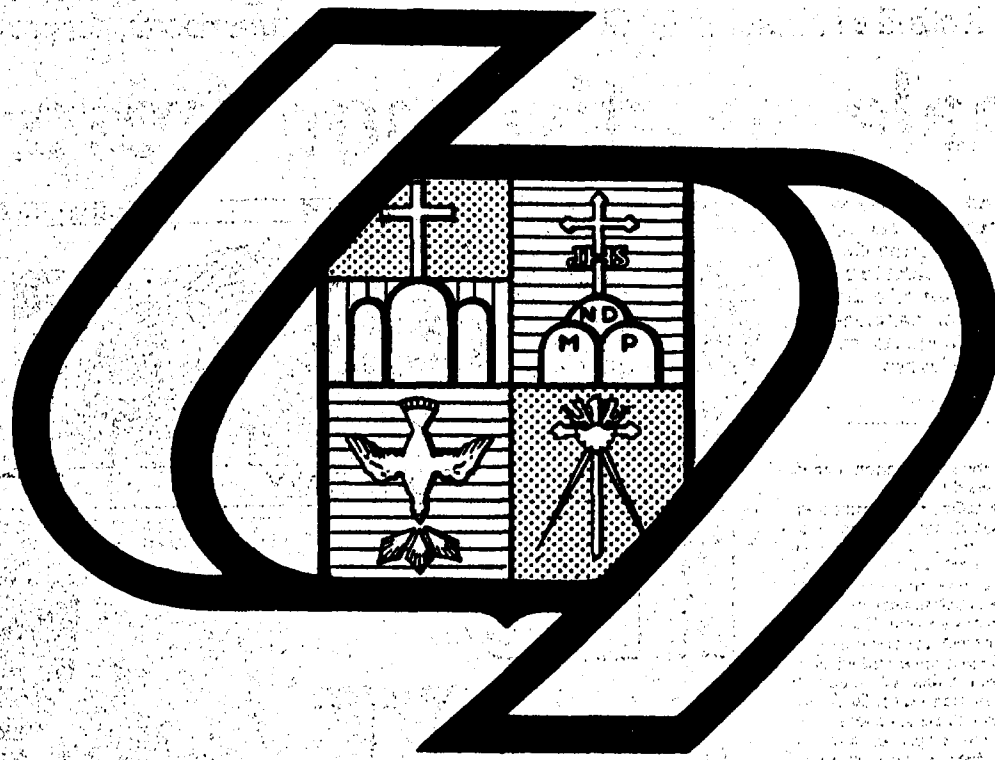
Mauro Castagno

Il rapido sviluppo della società promossa da Cna

# Con il leasing l'artigiano diventa più innovativo

Intervista con Angiolo Capecchi: l'obiettivo è di raddoppiare le operazioni. Ma la politica del credito alle piccole imprese non tiene il passo

## Al vostro fianco in Italia e nel mondo.



Se vi avvicinate al Banco di Napoli, scoprirete non solo una grande banca, ma soprattutto una grande rete di servizi. Oltre 500 sportelli in Italia e nel mondo, e terminali intelligenti in grado di gestire milioni

di operazioni in tempo reale, ovunque voi siate. E ancora, una grande holding con società che operano in tutti i settori della finanza e dei servizi. E una presenza consolidata anche nell'area del credito a

medio e lungo termine, a sostegno dell'agricoltura, dell'edilizia, dell'industria, delle opere pubbliche e dell'esportazione. Perché dal 1539 la nostra vocazione è quella di esservi sempre vicini. In Italia e nel mondo.

**BANCO di NAPOLI**

BUENOS AIRES FRANCOFORTE HONG KONG LONDRA NEW YORK PARIGI LUSSEMBURGO SOFIA BRUXELLES LOS ANGELES MOSCA ZURIGO