**Centro Studi Orietta Guerra**

 Aderente a UNI Global Union

**IPOTETICA FUSIONE**

**BANCA POPOLARE DI VICENZA E VENETO BANCA**

**ANALISI DEI DATI**

****

**Novembre 2016**

**a cura di Roberto Telatin**

I dati patrimoniali di Banca Popolare di Vicenza (BPVI) e di Veneto Banca (VB) al 30 giugno 2016 evidenziano una contrazione sia della raccolta sia degli impieghi: La crisi di fiducia nei due istituti nonostante l’aumento di capitale, sono palesi, soprattutto fra coloro, che hanno visto azzerare il valore delle loro azioni. **Nella nostra analisi si è ipotizzato cosa succederebbe in caso di una fusione fra questi due istituti**, e pur non addentrandoci nell’analisi dei singoli processi, **vediamo che l’istituto che nascerebbe si collocherebbe come dimensione allo stesso livello di Banca Popolare dell’Emilia Romagna (Bper).**



**Dall’analisi di alcuni ratio patrimoniali si vede come il cost/income di Banca Popolare di Vicenza e di Veneto Banca sia di molto sopra la media del settore in Italia (60%),** anche se tal elevato valore sia da imputare più alla contrazione dei ricavi che alla crescita dei costi, e questo in banche in difficoltà è normale. Infatti, per riuscire ad attrarre clienti devono diminuire gli spread sui prestiti e aumentare quelli sulla raccolta, per questo il margine d’interesse decresce.

**E’ tuttavia preoccupante il rapporto tra crediti deteriorati e crediti netti, al 30 giugno 2016 pari al 22,20% per Banca Popolare di Vicenza e del 23,50% per Veneto Banca**. Questi valori si riscontrano oggi analizzando le maggiori banche del Paese, solo in Monte dei Paschi di Siena e in Carige, due istituti continuamente attenzionati dalla Banca Centrale Europea per i loro problemi con i crediti dubbi. Analizzando i crediti a sofferenza si riscontra come la loro incidenza sui crediti totali sia del’ 8,04% (BPVI) e del’ 8,59% (VB), stesso range dove si collocano anche il Monte dei Paschi di Siena, e Carige.

La situazione delle due banche venete non è sicuramente rosea, e anche un’eventuale fusione fra loro non riuscirebbe a migliorare i ratio e potrebbe renderebbe più instabile il sistema bancario.



Osservando i crediti deteriorati emerge la preoccupante presenza dei crediti ad inadempienza probabile in entrambe le banche che, se sommati assieme, sono il doppio della nostra banca di confronto Bper. Non abbiamo elementi per capire come si muoveranno, ma statisticamente una parte di questi andranno a sofferenza e assorbiranno sicuramente altro capitale.



Il conto economico evidenza come i problemi delle banche siano dal lato dei ricavi, perchè i costi operativi pur maggiori di circa 100 milioni di euro, sono in linea con la banca di confronto, (soprattutto il costo del personale quasi identico) mentre sono molto inferiori sia il margine d’interesse, sia le commissioni, pur in presenza, di masse di raccolta ed impiego simili. Dunque per riportare Banca Popolare di Vicenza e Veneto Banca in utile, oltre che ad agire sulla qualità dell’attivo, e in particolare sulla qualità crediti che significa minori rettifiche su crediti, si dovrà procedere al repricing degli impieghi e della raccolta operazione difficile quando si hanno difficoltà reputazionali nel mercato.



**Esaminando le risorse umane emerge, come i due istituti abbiano all’incirca lo stesso numero di lavoratori, con un’allocazione differente**. Per Banca Popolare di Vicenza il 19,34% è occupato nelle strutture centrali, mentre per Veneto Banca lo è il 29,50% e quest’ultimo dato è in prospettiva da monitorare all’evolversi del piano industriale. In Banca Popolare di Vicenza vi è invece una maggior presenza di quadri direttivi rispetto a Veneto Banca, anche se questi dati devono essere valutati all’interno dell’organizzazione complessiva della banca. Ad esempio in un modello bancario federale è normale che vi siano molti consiglieri d’amministrazione e personale specializzato e sovente di grado elevato a supporto del Consiglio d’Amministrazione, mentre nel modello “bancone”, tale presenza è minore.



**In caso di fusione vediamo come l’incidenza dei quadri direttivi sia di circa 8 punti percentuali superiori alla banca di riferimento.**



La distribuzione degli sportelli nel territorio è frutto delle scelte aziendali del passato, dove ad una presenza consolidata nel Veneto, dove vi sono il 37,76% delle filiali di Banca Popolare di Vicenza e 34.44% di Veneto Banca, vi è anche una presenza in altre regioni italiane: Piemonte e Puglia soprattutto per Veneto Banca mentre Toscana e Sicilia sono i maggiori insediamenti di Banca Popolare di Vicenza. In Lombardia, entrambe le banche sono presenti con 122 sportelli complessivamente. In caso di fusione è certo che una parte delle filiali sarà chiusa, anche se per tal eventualità bisogna attendere un piano di fusione che evidenzi il modello bancario prescelto.



**Analizzando la distribuzione degli sportelli nella sola regione Veneto si evidenzia come vi siano 58 comuni dove entrambe la banche sono presenti con filiali e come gli sportelli in queste piazze comuni siano 123, pari al 37,4% della somma delle loro filiali nella regione veneto**.

E’ comprensibile che in un’eventuale fusione tra queste due banche vi sarà un processo di consolidamento nelle piazze che entrambe servono, per cui non è difficile ipotizzare una cessione o chiusura di una parte delle 123 filiali presenti nelle piazze comuni.



**In conclusione da una breve analisi dei dati al 30 giugno 2016 si evidenzia la debolezza strutturale delle due banche che neppure una loro fusione potrà risolvere. Il confronto con competitor di pari dimensioni post fusione riconferma come non è la dimensione, il problema ma il loro posizionamento sul mercato: sono troppo piccoli nei mercati regionali dove sono presenti e la loro forza nel Veneto è rischia di essere minata da competitor che continuano a sottrar loro raccolta ed impieghi. Vi è inoltre una debolezza originata dall’elevata quantità di crediti deteriorati che anche qual ora fossero cartolarizzati, da soli non risolverebbero i problemi di redditività. E’ auspicabile una fusione con un istituto di credito più solido che possa imporre un livello di gestione più efficiente e che sia percepito come più affidabile nel mercato**.