

Oggetto: Risposta al quesito inviato dal Socio Giorgio Cattaneo in data 11/05/2020**In relazione al Punto 2 all'Ordine del Giorno:**

La relazione degli amministratori segnala che "L'economia sociale è cresciuta significativamente anche in Spagna: negli ultimi 8 anni ... sono state create 29 mila nuove aziende che hanno generato 190 mila posti di lavoro ... Il 42,5% della popolazione è legata all'economia sociale" Con tutto ciò, a 15 anni dal contratto di agenzia con FIARE ed a 5 dall'apertura di filiale, gli impieghi sono rimasti fermi ai circa 44M del '18 quando erano solo il 2% del totale della banca. Il margine di intermediazione è stato di solo 0,7M con spesa per il personale di 1,5M ed altre spese amministrative di 1,3M
L'andamento dell'area Spagna è stato dunque ancora largamente in perdita.

DOMANDA: Che si pensa di fare, entro quando ci si propone di verificare se la situazione è, o meno, rimediabile ?

Cornaredo 11/05/2010
Giorgio Cattaneo socio 9023

Risposta:

Gentile Socio Cattaneo,

aprire una succursale estera è molto differente che gestire un territorio commerciale nel paese in cui la banca già opera. Vi sono differenze:

- linguistiche: è banale ma va ricordato, trattasi un elemento che innalza la complessità (quattro lingue ufficiali) e indirettamente genera costi aggiuntivi;
- di normativa nazionale: per quanto banca italiana e parte dell'Unione bancaria europea, in Spagna la banca deve rispettare regole diverse da quelle italiane in materia di segnalazioni di vigilanza, trasparenza, fiscalità, Antiriciclaggio, declinazione nazionale di norme comunitarie come Sepa, Mifid, ecc. oltre a tutte le differenze intrinseche negli ordinamenti civilistici e penali di due stati sovrani dalla lunga storia e tradizione giuridica... La banca è vigilata da Banca D'Italia e Consob ma in Spagna deve rispondere anche alle analoghe autorità nazionali;
- di mercato (i prodotti non sono sempre gli stessi, es. il caso dei fidi a revoca);
- dunque anche differenze di sistemi informativi (che sono tarati su ciascun ordinamento).

Per tutti questi motivi, oltre che per quelli culturali, di contesto, anche associativi, aprire una succursale estera non può essere paragonabile ad un'area territoriale italiana.

Consideriamo che oggi, secondo tutti gli studi disponibili, il tempo medio di raggiungimento del punto di break even per una filiale di banca, in Italia, è stimato in 7 anni.

Appare evidente che, date le complessità descritte, la sfida del pareggio per la succursale estera, dopo 5 anni, è considerevole. I costi del personale e quelli amministrativi sono per il 50% da imputare a questa necessità.

La succursale sta comunque crescendo e portando il suo contributo alla banca, avendo raggiunto i 150mln di raccolta e i 50mln di impieghi. Numeri che, per confronto, tracciano percorsi di sviluppo analoghi a quelle che le maggiori filiali italiane ebbero dopo un analogo arco di tempo temporale. Che però avveniva in tempo storico, di contesto macroeconomico molto differente, dove la gestione della liquidità rendeva di più e i tassi di interesse erano doppi, tripli o quadrupli rispetto a quelli attuali.

Nei primi mesi del 2020 - con una eccezionale risposta del personale anche alle difficoltà date dalla pandemia e dal lockdown - si è registrata una forte crescita del credito.

L'avvio del collocamento dei fondi di Etica Sgr, che inizierà nel corrente mese, darà un ulteriore contributo alla marginalità della succursale, oltre a rafforzare il nostro posizionamento generale in Spagna come proposta di finanza etica completa e innovativa.

Sono prossime al lancio, inoltre, innovazioni digitali per una piena operatività a distanza, anche per il credito alle imprese, che si ritiene aiuteranno molto lo sviluppo del lavoro, considerato il grande territorio da coprire con poche risorse e sole 3 *delegaciones*.

Cordiali saluti

Padova, 14 maggio 2020

Per il Consiglio di Amministrazione

La Presidente Anna Fasano