

LE ANALISI DELLA FABI

L'evoluzione dei ricavi del settore bancario dal 2013 al 2017

MENO CREDITO AI PRIVATI, LE BANCHE TRASFORMATE IN SUPERMARKET FINANZIARI

Calano i ricavi dalle attività tradizionali, e in particolare dall'area del credito, crescono le "entrate" derivanti dalla vendita, soprattutto commissioni. Le banche italiane si stanno trasformando in supermarket finanziari, con le pressioni commerciali sui lavoratori bancari in costante crescita. I dati dei cinque principali gruppi bancari italiani rivelano che dal 2013 al 2017, i ricavi hanno subito una evoluzione significativa: quelli legati ai prestiti rappresentavano oltre la metà del totale (56,2%) e sono calati al 48,8%, mentre sono saliti i ricavi derivanti da commissioni nette (dal 35,5% al 38,8%) e da altre operazioni finanziarie (dall'8,3% al 13,2%).

I ricavi da commissioni sono aumentati di 1,2 miliardi (+7%), quelli da altre operazioni finanziarie di 2,4 miliardi (+60%); mentre sono scese di 110 milioni (-0,2%) le "entrate" da margine di interesse (prestiti).

I crediti verso la clientela sono rimasti fermi: erano 1.152 miliardi nel 2013 e sono calati di 2,8 miliardi (-0,3%) a quota 1.150 miliardi nel 2017. Parallelamente sono cresciuti sensibilmente i patrimoni gestiti: da 413 miliardi a 473 miliardi ovvero 60 miliardi in più (+14,5%).

L'evoluzione delle principali voci di bilancio del campione di gruppi bancari analizzati (primi 5) mostra una crescente incidenza di attività che generano ricavi diversi da quelli strettamente legati alla componente interesse, accompagnata da una relativa riduzione dell'attività classica di intermediazione degli stessi.

Analizzando in dettaglio le dinamiche delle voci di ricavo, il trend al ribasso del margine di interesse che ha caratterizzato il periodo in esame (2013-2017) è stato in parte contrastato dalla crescita della componente di ricavi diversa dagli interessi attivi, quali "commissioni nette"¹ e in misura ancora maggiore dagli "altri proventi"².

¹ Le commissioni nette sono riconducibili ai ricavi e costi commissionali derivanti dall'attività bancari commerciale (es. garanzie rilasciate e ricevute, operazioni di incasso e pagamento, servizi bancomat e carte di credito, etc.) e dall'attività di consulenza, gestione e intermediazione (intermediazione e collocamento titoli, gestioni patrimoniali, distribuzione prodotti assicurativi, etc.).

² La voce "altri proventi" comprende i ricavi derivanti da attività di negoziazione titoli, quote di dividendi incassati sulle quote di partecipazioni azionarie e altri proventi legati ad attività straordinarie.

Le ragioni sono da ricercare nelle scelte dei principali gruppi bancari di compensare gli effetti negativi della politica monetaria della Bce – che ha mantenuto i tassi di riferimento prossimi allo zero - con la ricerca di attività con apparenti facili guadagni e vendita di prodotti finanziari allo sportello imposti quotidianamente ai dipendenti, seppur in presenza di una certa rischiosità e la limitata conoscenza dei prodotti sottoscritti da parte della clientela (azioni non quotate, quote di fondi, obbligazioni subordinate, etc.).

In particolare, l'evoluzione delle principali componenti di ricavo dimostra che il margine di interesse a dicembre 2017 rappresenta per le 5 banche il 48,8% del totale ricavi, a fronte del 56,2% a fine 2013. Sul fronte opposto la voce “commissioni nette” e “altri proventi” hanno visto incrementare i propri pesi percentuali rispetto al totale ricavi dei gruppi bancari analizzati, passando da un 35,5% nel dicembre del 2013 al 39% nel dicembre del 2017 per la parte commissionale e quasi raddoppiando per la componente di ricavi proveniente da altre attività (13,2% nel 2017 rispetto all'8,3% nel 2013).

I RICAVI DEL SETTORE BANCARIO ITALIANO NEGLI ULTIMI ANNI (primi 5 gruppi)							
(milioni di euro)	2013	2014	2015	2016	2017	VARIAZIONE 2013-2017	VARIAZIONE %
RICAVI TOTALI - composizione	49.796	49.810	51.459	48.121	49.686	-110	-0,2%
<i>Margine di interesse</i>	28.009	27.389	26.327	23.741	24.228	-3.781	-13,5%
<i>Commissioni nette</i>	17.655	18.262	19.403	16.812	18.880	1.225	6,9%
<i>Altri proventi</i>	4.132	4.159	5.729	7.568	6.578	2.446	59,2%
<i>Margine di interesse</i>	56,2%	55,0%	51,2%	49,3%	48,8%		
<i>Commissioni nette</i>	35,5%	36,7%	37,7%	34,9%	38,0%		
<i>Altri proventi</i>	8,3%	8,3%	11,1%	15,7%	13,2%		
	100%	100%	100%	100%	100%		

Fonte: FABI su dati R&S Mediobanca

Nel complesso, il margine di interesse è diminuito nel corso degli ultimi 5 anni di circa 3.800 milioni di euro a fronte di un incremento dei proventi commissionali di 1.225 milioni di euro e di altri ricavi pari a 2.446 milioni di euro. All'aumento della componente diversa dagli interessi hanno contribuito anche i risultati positivi in massima parte ascrivibili all'attività di vendita di titoli finanziari detenuti in portafogli per la vendita - realizzata volutamente al fine di ottenere la crescita dei profitti – nonché alle quote di dividendi incassati sulle quote di partecipazioni azionarie.

Sebbene gli effetti di offrire prodotti e servizi a forte contenuto commissionale siano stati per certi versi positivi sulla profittabilità delle banche, il tutto ha contribuito a comprimere l'attività tradizionale creditizia, rappresentata dagli impieghi a favore della clientela famiglie e/o imprese.

I crediti verso la clientela del campione analizzato a dicembre 2017 ammontano a 1.150 miliardi di euro, un valore in diminuzione di circa 2.900 milioni di euro rispetto a dicembre 2013. Gli impieghi rappresentano il 56% del totale attivo delle 5 banche analizzate a fine 2017, in contrazione rispetto al peso percentuale registrato 5 anni prima (60%).

L'ANDAMENTO DI RACCOLTA, CREDITI E PATRIMONI GESTITI NEGLI ULTIMI ANNI (primi 5 gruppi)							
(milioni di euro)	2013	2014	2015	2016	2017	VARIAZIONE 2013-2017	VARIAZIONE %
<i>Raccolta v/ clientela</i>	1.281.983	1.259.328	1.290.076	1.284.383	1.350.163	68.180	5,3%
<i>Crediti v/clientela</i>	1.152.921	1.031.818	1.098.373	1.073.707	1.150.029	-2.892	-0,3%
<i>Crediti v/clientela/ Totale attivo</i>	60%	54%	57%	55%	56%		
<i>Patrimoni gestiti (gestioni patrimoniali e prodotti assicurativi)</i>	413.689	481.951	529.558	524.939	473.789	60.100	14,5%
Fonte. FABI su dati R&S Mediobanca							

Un ulteriore segnale di attenzione, quale elemento di inasprimento delle pressioni commerciali da parte delle banche, si rileva con riferimento all' incremento dei livelli di patrimoni gestiti (gestioni patrimoniali e prodotti assicurativi) avvenuto nel corso del periodo analizzato (circa 60 miliardi di euro tra il 2013 e il 2017).

DICHIARAZIONI DEL SEGRETARIO GENERALE DELLA FABI, LANDO MARIA SILEONI

BANCHE: SILEONI, BANCARI COSTRETTI A VENDERE PRODOTTI A RISCHIO

Inapplicato dalle banche l'accordo in Abi sulle pressioni commerciali a tutela dei clienti e dei lavoratori bancari

«I lavoratori bancari sono ancora costretti dai vertici delle banche a vendere prodotti finanziari a rischio dove il guadagno delle banche, in termini di commissioni, è alto e il rendimento e la qualità del prodotto molto dubbio. L'accordo in Abi del febbraio 2017 fra sindacati e banche non è stato ancora recepito dagli istituti di credito che, dopo un periodo di relativa tranquillità, stanno tornando a essere aggressivi e talvolta spregiudicati come se niente fosse accaduto. I lavoratori vengono stressati e obbligati a vendere prodotti perché le banche guardano esclusivamente all'utile di esercizio di breve termine. È venuto il momento, quindi, di mettere la parola fine alle indebite pressioni commerciali». È quanto ha denunciato questa mattina, il segretario generale della Fabi, Lando Maria Sileoni, nel corso della trasmissione SkyTg24 Economia dedicata all'educazione finanziaria. Parlando proprio di questo argomento, Sileoni ha detto che «la migliore educazione finanziaria sta sia nella fine degli scandali finanziari, punendo finalmente i responsabili, sia nel rimborso dei clienti truffati dalle banche e non dai lavoratori bancari. Per garantire una seria ed efficace educazione finanziaria bisogna partire dall'insegnamento nelle scuole di ogni ordine e grado anche per avere poi le conoscenze primarie per poter scegliere fra una banca gestita bene e una che invece improvvisa. La migliore educazione finanziaria dovrebbe essere garantita non dalle banche, ma da una istituzione pubblica super partes formata da professionisti competenti e distanti anni luce da consulenze milionari e incarichi bancari».