

C8277 - BANCHE POPOLARI UNITE-BANCA LOMBARDA E PIEMONTESE
Provvedimento n. 16673

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 12 aprile 2007;

SENTITO il Relatore Dottor Antonio Pilati;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287, e successive modifiche;

VISTA la legge 28 dicembre 2005, n. 262, e successive modifiche;

VISTA la comunicazione di Banche Popolari Unite S.c.p.A. e di Banca Lombarda e Piemontese S.p.A. pervenuta in data 22 gennaio 2007;

VISTA la propria delibera del 6 febbraio 2007, con la quale ha avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della n. 287/90, il procedimento nei confronti di società Banche Popolari Unite S.c.p.A. e di Banca Lombarda e Piemontese S.p.A.;

SENTITI i rappresentanti della società Banche Popolari Unite S.c.p.A. in data 14 febbraio 2007, della società Banca Lombarda e Piemontese S.p.A. in data 16 febbraio 2007 e, congiuntamente, in data 1° marzo 2007;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata alle Parti in data 8 marzo 2007;

VISTO il parere dell'ISVAP pervenuto in data 12 aprile 2007;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Banche Popolari Unite S.c.p.A. (di seguito anche BPU) è la capogruppo dell'omonimo gruppo bancario (di seguito anche gruppo BPU). Il gruppo BPU opera in tutto il territorio nazionale con circa 1.182 sportelli. Tra le banche controllate si richiamano Banca Carime S.p.A., Banca Popolare Commercio e Industria S.p.A., Banca Popolare di Ancona S.p.A., Banca Popolare di Bergamo S.p.A., Centrobanca S.p.A. e B@nca 24-7 S.p.A..

Il gruppo BPU è attivo anche in diversi mercati finanziari e assicurativi, in particolare nel settore del risparmio gestito, in *partnership* con Prudential Financial Inc., attraverso l'impresa comune BPU Pramerica SGR S.p.A. (nel seguito anche BPU Pramerica), e nel settore assicurativo attraverso la controllata BPU Assicurazioni Vita S.p.A. (nel seguito anche BPU Assicurazioni Vita), nonché con la *joint venture* Aviva Vita S.p.A. (nel seguito anche Aviva Vita), partecipata insieme alla società Aviva S.p.A. (nel seguito anche Aviva).

BPU, quotata presso il Mercato Telematico di Borsa Italiana, risulta avere un capitale sociale detenuto da una molteplicità di azionisti nessuno dei quali, per espressa previsione di legge (articolo 30(2) del TUB), può possedere quote superiori allo 0,5%, fatta eccezione per gli organismi di investimento collettivo in valori mobiliari.

Nessun azionista controlla BPU né direttamente, né indirettamente.

2. Il gruppo BPU ha realizzato, nel 2005, un fatturato complessivo a livello mondiale pari a 6.886 milioni di euro, di cui [5.000-10.000]¹ milioni di euro nell'Unione Europea. In Italia il medesimo gruppo ha sviluppato, nel 2005, un fatturato, da considerarsi ai sensi dell'articolo 16, commi 1 e 2 della legge n. 287/90, pari a [5.000-10.000] milioni di euro.

Il gruppo BPU realizza più di due terzi del proprio fatturato in Italia.

3. Banca Lombarda e Piemontese S.p.A. (di seguito anche Banca Lombarda) è la capogruppo dell'omonimo gruppo bancario (anche gruppo BLP) e risulta attiva, direttamente o mediante società controllate, nei mercati bancari tradizionali. Il gruppo BLP opera in tutto il territorio nazionale con circa 794 sportelli. Tra le banche controllate si richiamano Banco di Brescia S.p.A., Banco di San Giorgio S.p.A., Banca Regionale Europea S.p.A., Banca di Valle Camonica S.p.A. e Banca Lombarda Private Investment S.p.A..

Il gruppo BLP è attivo anche in diversi mercati finanziari e assicurativi, in particolare nel settore del risparmio gestito, attraverso le società controllate Capitalgest SGR (nel seguito anche Capitalgest), Capitalgest Alternative Investment SGR (nel seguito anche CAI), Sifru Gestioni Fiduciarie SIM (nel seguito anche Sifru) e Grifogest SGR (nel seguito anche Grifogest), e nel settore assicurativo attraverso la società partecipata Lombarda Vita S.p.A. (nel seguito anche Lombarda Vita).

Le azioni di Banca Lombarda sono quotate presso il Mercato Telematico di Borsa Italiana.

In forza dello statuto di Banca Lombarda, nessuno dei soci può possedere, a qualunque titolo, azioni ordinarie per un quantitativo superiore al 5% del capitale sociale. Inoltre, è stato stipulato un patto di sindacato di blocco e voto

¹ [Nella presente versione alcuni dati sono omissi, in quanto si sono ritenuti sussistenti elementi di riservatezza o di segretezza delle informazioni.]

limitatamente alle assemblee straordinarie chiamate a deliberare su modifiche statutarie, al quale risultava vincolato, alla data del 30 novembre 2006, il 46,88% del capitale sociale.

I principali azionisti di Banca Lombarda, aventi quote comprese tra circa l'1% e il 5%, nonché partecipanti al suddetto patto, sono, tra gli altri: Carlo Tassara S.p.A. (nel seguito anche gruppo Carlo Tassara), Fondazione Cassa di Risparmio di Cuneo, Fondazione Banca del Monte di Lombardia, Findim Group S.A., Solofid S.p.A., Società Cattolica di Assicurazione Società Cooperativa, La Scuola S.p.A., UPIFRA S.A. e Olymbos S.p.A.. Azionista e aderente al patto è anche Mittel Partecipazioni Stabili S.r.l..

Banca Lombarda detiene anche una partecipazione in Intesa Sanpaolo S.p.A. pari a circa 1,22%.

4. Il gruppo BLP ha realizzato, nel 2005, un fatturato complessivo a livello mondiale pari a 3.835 milioni di euro, di cui [1.000-5.000] milioni di euro nell'Unione Europea. In Italia, il medesimo gruppo ha realizzato, nel 2005, un fatturato, da considerarsi ai sensi dell'articolo 16, commi 1 e 2 della legge n. 287/90, pari a [1.000-5.000] milioni di euro.

Il gruppo BLP realizza più di due terzi del proprio fatturato in Italia.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

II.1 L'operazione di fusione

5. L'operazione prevede la fusione per incorporazione di Banca Lombarda in BPU, con il mantenimento della connotazione popolare. La nuova entità assumerà la denominazione di UBI Banca S.c.p.A. (di seguito anche UBI Banca).

L'operazione di fusione è principalmente regolata dal protocollo d'intesa siglato dalle parti in data 13 novembre 2006². Le Assemblee straordinarie delle rispettive società hanno approvato il progetto di fusione in data 3 marzo 2007. La fusione avrà efficacia a decorrere da data non anteriore al 1° aprile 2007.

6. In base al rapporto di cambio concordato tra le parti, la composizione del capitale post fusione sarà rappresentata per circa il 54% da azioni detenute da azionisti di BPU e per circa il 46% da azioni detenute da ex azionisti di Banca Lombarda.

A decorrere dalla data di efficacia della fusione, gli azionisti di Banca Lombarda diverranno, in base a quanto espressamente previsto nel progetto di fusione, soci di BPU - la quale manterrà la propria forma giuridica di banca popolare cooperativa -, e saranno pertanto soggetti alla normativa sulle società cooperative bancarie e, in particolare, a quanto previsto dall'articolo 30 del Decreto Legislativo 1° settembre 1993, n. 385³.

In data 13 novembre 2006 il patto di sindacato di Banca Lombarda ha espresso all'unanimità delle azioni sindacate l'apprezzamento per l'operazione di fusione.

Allo stato risulta che gli attuali soci di Banca Lombarda, aderenti al precedente patto di sindacato, intendono costituire un'associazione di azionisti di Banca Lombarda che riunirà almeno 100 azionisti di Banca Lombarda e titolari complessivamente di almeno il 10% della Banca Capogruppo. Tale associazione ha la finalità di mantenere compatto il gruppo di Banca Lombarda in UBI Banca, esprimendo i membri di *governance* della nuova banca riconducibili alla medesima, senza dare luogo ad un patto con vincoli in assemblea. L'associazione è volta a consentire che – pur in presenza di un assetto popolare – sia mantenuta la rappresentatività dei soci anche in termini di capitale⁴.

7. L'operazione si inserisce nel processo di aggregazione attualmente in atto nei mercati bancari italiani e consegue gli obiettivi di rafforzamento competitivo, preservando al tempo stesso le specificità che ciascun istituto esprime a livello locale, anche in termini di legami con i rispettivi territori di elezione. Il nuovo gruppo adotterà un modello organizzativo polifunzionale, federale e integrato, nel quale, sotto la guida della Capogruppo, che esprimerà gli indirizzi strategici ed eserciterà il controllo su tutte le strutture del Nuovo Gruppo, le società operative saranno dotate di autonomia operativa⁵.

II.2 La governance della banca post merger

8. Sulla *governance* della società *post merger*, le parti intendono adottare il modello di gestione c.d. dualistico, caratterizzato, in particolare, dalla presenza del Consiglio di Sorveglianza, organo intermedio tra l'assemblea dei soci e l'organo di amministrazione, il Consiglio di Gestione⁶.

II.2.1 Il Consiglio di Sorveglianza

9. Il Consiglio di Sorveglianza è composto da 23 membri eletti fra i soci aventi diritto di voto (11 espressione di BPU, 11 di Banca Lombarda e 1 delle liste di minoranza), tra cui il Presidente, un Vice Presidente Vicario e due Vice

² [Cfr. il progetto di fusione (all. F 1.1.) e il protocollo d'intesa (doc. 92).]

³ [In particolare, il Decreto Legislativo 1° settembre 1993, n. 385, prevede che (i) ciascun socio ha un solo voto indipendentemente dal numero di azioni possedute e che (ii) nessun socio, fatta eccezione per gli organismi di investimento collettivo in valori mobiliari, può possedere una partecipazione al capitale sociale superiore allo 0,50%.]

⁴ [Cfr. doc. 49, verbale di audizione Banca Lombarda e Piemontese.]

⁵ [Cfr. ad esempio il doc. 92, protocollo d'intesa cit., e il documento informativo sulla fusione disponibile al pubblico.]

⁶ [Cfr. la bozza di Statuto – allegato A F1.1.]

Presidenti. Primo Presidente del Consiglio di Sorveglianza sarà di espressione Banca Lombarda, mentre primo Vice Presidente Vicario sarà di espressione BPU.

I membri del Consiglio di Sorveglianza restano in carica per tre esercizi.

In data 3 marzo 2007 è stato nominato il primo Consiglio di Sorveglianza. In particolare, sono stati nominati il dott. Gino Trombi, Presidente, e l'avv. Giuseppe Calvi, Vice-Presidente; tra i consiglieri, si menziona l'ing. Romain Zaleski. La nomina dei consiglieri di sorveglianza acquisterà efficacia dalla data di realizzazione della fusione.

10. Il Consiglio di Sorveglianza avrà il potere di nomina, su proposta del Comitato Nomine, e revoca dei componenti del Consiglio di Gestione ed il suo Presidente e Vice Presidente. Inoltre, il Consiglio di Sorveglianza, su proposta del Consiglio di Gestione, delibera, tra l'altro, sulla definizione degli indirizzi generali programmatici e strategici del gruppo e sulle autorizzazioni relative ai piani industriali e/o finanziari ed ai *budget* del gruppo, nonché sulle autorizzazioni relative alle operazioni strategiche.

11. Il Consiglio di Sorveglianza è previsto debba riunirsi almeno ogni 60 giorni e per la validità delle riunioni è necessaria la presenza della maggioranza dei consiglieri in carica. Il Consiglio di Sorveglianza delibera con il voto favorevole della maggioranza assoluta dei Consiglieri presenti alla votazione.

E' lo stesso Consiglio di Sorveglianza che istituirà un Comitato per il Controllo Interno, composto da 3 a 5 Consiglieri, determinandone i poteri e il regolamento di funzionamento, nonché il Comitato Nomine, composto da 6 membri tra i quali il Presidente del Consiglio di Sorveglianza ed il Vice Presidente Vicario.

II.2.2 Il Consiglio di Gestione

12. Il Consiglio di Gestione è composto da un minimo di 7 ad un massimo di 11 membri, tra cui un Presidente, un Vice Presidente ed un Consigliere Delegato, scelti tra i soci aventi diritto di voto da parte del Consiglio di Sorveglianza, su proposta del Comitato Nomine, previa determinazione del loro numero.

I componenti del Consiglio di Gestione durano in carica tre esercizi.

13. Il Consiglio di Gestione si riunisce almeno una volta al mese, nonché ogniqualvolta il Presidente ritenga opportuno convocarlo o quando ne venga fatta richiesta da 5 membri.

Per la validità delle adunanze del Consiglio di Gestione è necessaria la presenza di più della metà dei componenti in carica e le deliberazioni del Consiglio di Gestione sono assunte a votazione palese, con il voto favorevole della maggioranza dei membri presenti.

14. Al Consiglio di Gestione spetta la gestione dell'impresa in conformità con gli indirizzi generali programmatici e strategici approvati dal Consiglio di Sorveglianza, su proposta del Consiglio di Gestione stesso. Oltre alle materie per legge non delegabili, sono riservate alla competenza del Consiglio di Gestione le decisioni concernenti, tra l'altro, la definizione degli indirizzi generali programmatici e strategici della Società e del Gruppo da sottoporre all'approvazione del Consiglio di Sorveglianza; la predisposizione dei piani industriali e/o finanziari, nonché del *budget*; la designazione alla carica di membro del CdA e del collegio sindacale delle società appartenenti al gruppo; le operazioni aventi significativo rilievo strategico, economico, finanziario e patrimoniale, ovvero la predisposizione delle operazioni da sottoporre comunque all'autorizzazione del Consiglio di Sorveglianza.

Il Consiglio di Gestione, nei limiti consentiti dalle disposizioni di legge e di Statuto, delega proprie attribuzioni ad uno dei suoi membri, che assume la qualifica di Consigliere Delegato. In particolare, anche in base al protocollo d'intesa stipulato tra le parti, il Consigliere Delegato sovrintende alla gestione aziendale e del gruppo, cura il coordinamento strategico e il controllo gestionale aziendale e di Gruppo, determina le direttive operative per la Direzione Generale, sottopone al Consiglio di Gestione gli indirizzi di gestione, il piano strategico e industriale, il *budget* e propone la politica di bilancio.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

15. L'operazione in esame, in quanto comporta la fusione di due imprese, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera a), della legge n. 287/90.

Essa rientra nell'ambito di applicazione della legge n. 287/90, non ricorrendo le condizioni di cui all'articolo 1 del Regolamento CE n. 139/04, ed è soggetta all'obbligo di comunicazione preventiva disposto dall'articolo 16, commi 1 e 2, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 432 milioni di euro.

IV. L'AVVIO DELL'ISTRUTTORIA

16. In data 6 febbraio 2007 l'Autorità ha deliberato l'avvio dell'istruttoria sulla presente operazione, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della legge n. 287/90.

In particolare, in sede di avvio è stato evidenziato che vi sono alcuni mercati relativi all'offerta dei servizi bancari e finanziari in senso lato nei quali la realizzazione dell'operazione di fusione in esame determina il rischio di costituzione o rafforzamento di una posizione dominante.

V. L'ATTIVITA' ISTRUTTORIA SVOLTA

17. Nel corso del procedimento, sono state inviate richieste di informazioni a numerose banche attive sul territorio nazionale nonché nelle province maggiormente interessate dall'operazione in oggetto.
18. Nel corso dell'istruttoria, sono state sentite in audizione le seguenti società: Intesa Sanpaolo S.p.A., Carlo Tassara S.p.A., Mittel S.p.A. (di seguito anche "gruppo Mittel") e Unicredit Banca S.p.A..
19. Le parti sono state sentite più volte nel corso del procedimento (14 e 16 febbraio, 1 marzo 2007) e, in data 26 febbraio, 2 marzo, 9 marzo e 13 marzo 2007, hanno esercitato il diritto di accesso ai documenti. Nel corso del procedimento, le stesse hanno depositato memorie in date: 14 e 21 febbraio e 12 marzo 2007.
20. In data 8 marzo 2007, è stata inviata alle parti la comunicazione delle risultanze istruttorie e il successivo 15 marzo 2007 è pervenuta la rinuncia all'audizione finale.
21. Il corso dell'istruttoria, l'Autorità si è avvalsa dello scambio di informazioni con la Banca d'Italia.

VI. I MERCATI RILEVANTI

22. L'operazione in oggetto ha un impatto su diversi mercati ricompresi nel settore bancario tradizionale, in altri settori del credito (non solo strettamente bancario), nel settore del risparmio gestito, nonché in quello assicurativo.

VI.1 Attività bancaria tradizionale

23. Nell'ambito del settore bancario in senso stretto risultano rilevanti, al fine di valutare gli effetti dell'operazione di fusione in esame, i seguenti mercati:

VI.1.1 Mercato della raccolta

24. Per consolidato orientamento della Banca d'Italia e dell'Autorità, il mercato della raccolta identifica l'insieme della raccolta diretta bancaria (a breve termine) da clientela ordinaria mediante: conti correnti liberi e vincolati, depositi a risparmio, buoni fruttiferi, nonché certificati di deposito. In tale definizione del mercato della raccolta non è compresa la raccolta postale attraverso conto corrente Bancoposta, buoni e libretti postali⁷.

Relativamente a tale definizione del mercato, le parti, pur richiamando le analisi condotte in merito dall'Autorità, ritengono che Poste Italiane eserciti una pressione competitiva nei mercati interessati.

25. Al riguardo si osserva che Poste, diversamente dalle banche, non svolge attività bancaria, vale a dire l'attività di raccolta svolta unitamente all'esercizio del credito⁸. Infatti, a differenza di quanto avviene per gli istituti bancari, Poste non può esercitare attività di concessione di finanziamenti nei confronti del pubblico⁹.

26. Nei rapporti con la clientela, diversamente dagli operatori bancari, Poste non agisce offrendo direttamente l'intera gamma di servizi bancari. La stessa si pone come soggetto attivo sul lato della raccolta, attraverso un'unica tipologia di conto corrente e alcuni servizi di movimentazione ad esso tipicamente connessi, quali assegni, carte di credito e debito, bonifici, domiciliazione utenze, e non sul lato impieghi. Infatti, a titolo esemplificativo, per lo scoperto di conto e l'erogazione di mutui, Poste si limita a collocare prodotti di terzi. Inoltre, Poste, seppure indirettamente, offre servizi di finanziamento – ad esempio mutui – soltanto in una parte delle sedi aperte al pubblico.

La conseguenza di un simile assetto implica che non si venga a creare il tipico rapporto banca/correntista, nell'ambito del quale il secondo ricorre alla banca per soddisfare sia esigenze di deposito, di incasso e pagamenti (tipiche nell'utilizzo del conto corrente), sia esigenze di finanziamento sfruttando la molteplicità di servizi definite dall'operatore bancario sulla base delle peculiarità del singolo cliente¹⁰.

27. Deve essere anche osservato che Poste ha strutturato la propria offerta di conto corrente in termini semplificati. Ciò la distingue nettamente rispetto all'offerta bancaria, la quale offre molteplicità di conti: da quelli a canone a quelli senza canone/standard e, nell'ambito dei primi, una gamma di soluzioni in funzione del numero e tipologia di operazioni comprese nel canone e/o da esso escluse. Dal lato della domanda, si deve ricordare che i correntisti postali, rispetto ad un tipico correntista bancario, appaiono soggetti con una domanda circoscritta al conto corrente e a limitati servizi di base, quali pagamento delle bollette e accredito di stipendio/pensione; si tratta di una tipologia di utente del conto corrente particolare, anche in termini di fascia di età e per professione.

⁷ [Si veda, al riguardo, la definizione del mercato rilevante della raccolta adottata dall'Autorità garante della concorrenza e del mercato nel provvedimento relativo al caso C8027 - BANCA INTESA/SAN PAOLO IMI, 20 dicembre 2006.]

⁸ [Cfr. art. 10 del Decreto Legislativo n. 385 del 1 settembre 1993 (i.e. "Testo Unico Bancario").]

⁹ [Da ciò ne consegue che Poste opera nell'erogazione di servizi finanziari con un modello organizzativo e di costi sostenuti molto diverso rispetto a quello del sistema bancario; Poste, infatti, in conformità al citato D.P.R. 144/2001, non è autorizzata ad assumere rischi creditizi e di mercato e, in particolare, non è assoggetta ai ratios patrimoniali ed alle regole sulle concentrazioni di rischio stabiliti dalle Istruzioni di Vigilanza della Banca d'Italia per le banche.]

¹⁰ [Sul punto è importante osservare come la gran parte dei correntisti bancari italiani si rivolga tipicamente ad un'unica banca per soddisfare le proprie esigenze di c/c e/o finanziamento. Ad esempio, dall'indagine della Banca d'Italia sui bilanci delle famiglie italiane nel 2004 risulta che più dell'85% dei correntisti bancari si rivolge ad una sola banca, più del 71% dei correntisti si rivolge alla stessa banca per un mutuo e più del 66% dei correntisti si rivolge alla stessa banca per un prestito personale.]

28. In conclusione, l'Autorità ritiene che il ricorso ai servizi di Bancoposta sia da circoscrivere ad una nicchia limitata di correntisti che valutano come sostituibili i due tipi di conto, mentre appare fondata, piuttosto, la loro complementarietà e che sia, pertanto, corretto delimitare il mercato del prodotto rilevante alla raccolta bancaria a breve termine¹¹.

29. Dal punto di vista geografico, il mercato della raccolta bancaria ha rilevanza territoriale provinciale in considerazione della scarsa mobilità dal lato della domanda.

30. Considerando, quindi, il mercato della raccolta diretta bancaria, come sopra definito, a livello provinciale, la tabella sottostante riporta la quota di mercato del gruppo BPU, del gruppo BLP, dell'aggregato post fusione, dei principali concorrenti, nonché il valore dell'HHI e la sua variazione per effetto della fusione in tutte le province ove si verificano sovrapposizioni e con effetti congiunti post fusione superiori al 25%.

31. E' immediato constatare la presenza di 3 province - Bergamo, Brescia, Varese - in cui la nuova società, dopo la realizzazione della fusione in esame, verrebbe a detenere una quota di mercato significativa, superiore al 35%, e ciò in un contesto caratterizzato da un elevato livello di concentrazione, come indicato dal valore degli indici HHI.

32. Sul punto merita essere evidenziato che mentre nelle province di Bergamo e Brescia l'apporto della fusione, in termini di incremento della quota di mercato e soprattutto dell'indice di concentrazione HHI, è di rilievo (quest'ultimo infatti è del 300 a Brescia e di circa 150 a Bergamo), a Varese sia l'apporto della fusione sia la variazione dell'indice HHI assumono valori più contenuti. Per quanto riguarda quest'ultima provincia, occorre inoltre aggiungere che l'apporto di Banca Lombarda ha subito una contrazione nel corso dei primi nove mesi del 2006.

33. Una quarta provincia, Cuneo, presenta, invece, sia un minor livello di concentrazione (espresso dalle quote di mercato post fusione e dall'HHI), che un marginale impatto in termini di sovrapposizione delle parti (come emerge dalla variazione dell'HHI).

Tabella 1: Quote detenute nel mercato della raccolta (%), dati al 31/12/2005

Province	BPU	BLP	Combined	Concorrenti			Δ con il 2° operatore	HHI	Δ HHI
				1°	2°	3°			
Bergamo	[30-35]	[0-5]	[35-40]	[15-20]*	[15-20]	[0-5]	[15-20]	1.818,5	149,4
Brescia	[0-5]	[30-35]	[35-40]	[10-15]*	[5-10]	[5-10]	[25-30]	1.621,8	301,0
Varese	[30-35]	[0-5]	[35-40]	[20-25]**	[5-10]	[0-5]	[10-15]	1.789,1	112,5
Cuneo	[0-5]	[25-30]	[25-30]	[10-15]*	[5-10]	[5-10]	[10-15]	1.100,1	4,0

Nota: * indica il gruppo Intesa Sanpaolo; ** la quota di Intesa Sanpaolo tiene conto della cessione di alcuni sportelli a Credit Agricole.

Fonte: elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti e da Banca d'Italia (BI)

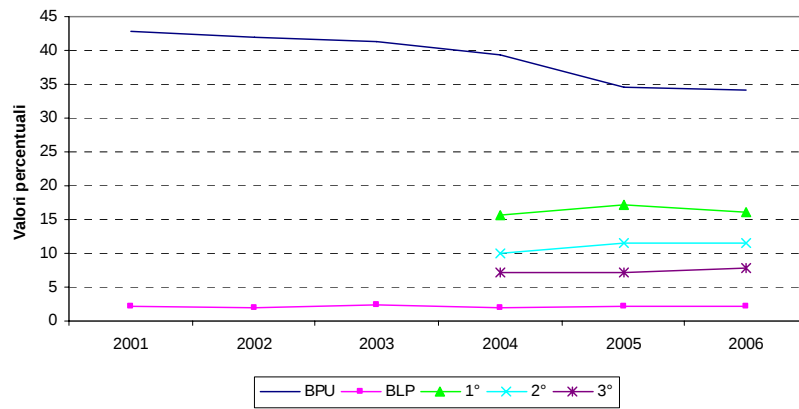
34. Come si evince dai grafici sottostanti, la quota di mercato di BPU ha subito, in particolare nel periodo 2003-2005, un lieve decremento, nelle province di Bergamo e Varese. Tale fenomeno, piuttosto che essere considerato l'effetto di una perdita di capacità competitiva o di una maggior aggressività dei terzi, appare da porre in relazione alla circostanza che BPU è stata vincolata, nell'ambito del provvedimento di autorizzazione di una passata concentrazione, a non aprire nuovi sportelli in tali province per tutto il triennio successivo alla sua realizzazione¹². Ciò risulterebbe confermato anche dalla circostanza che, in un'ottica di analisi dinamica, le quote di mercato di Banca Lombarda e dei principali competitors sono rimaste generalmente stabili sul periodo 2003-2006 in tutte le province considerate (Cfr.Figura 1).

Figura 1: quote di mercato delle parti e dei principali concorrenti

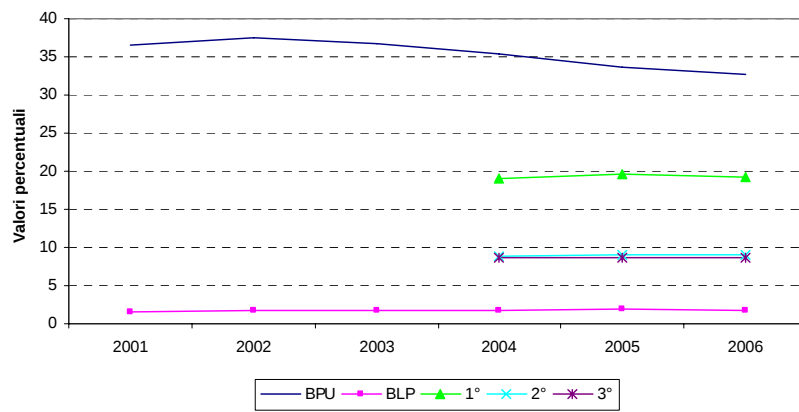
¹¹ [Cfr. C8027 - BANCA INTESA/SAN PAOLO IMI, cit.]

¹² [Cfr. provvedimento della Banca d'Italia del 9 agosto 2003, C5982 – Banca Popolare Commercio e Industria/Banca Popolare di Bergamo.]

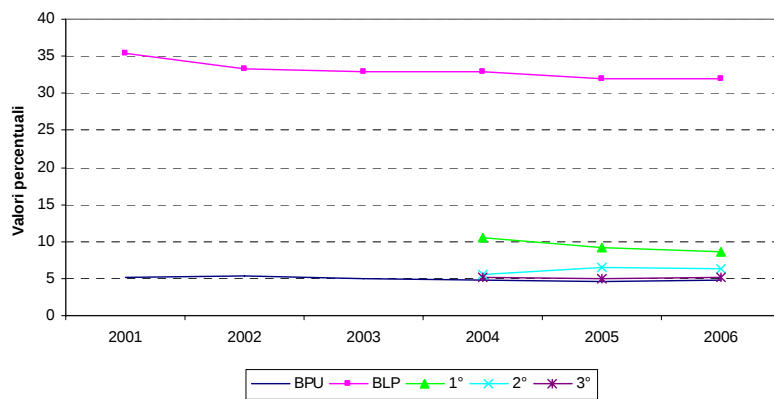
Bergamo

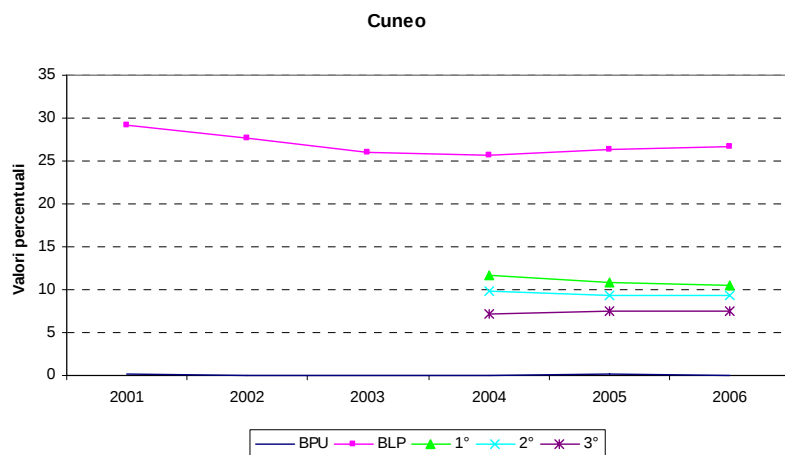


Varese



Brescia





35. In estrema sintesi, la constatazione che BPU non abbia subito rilevanti contrazioni di quote di mercato, a fronte di un tetto nella apertura di nuovi sportelli e che i terzi, a loro volta, non abbiano goduto di una crescita significativa, dimostra, come nel seguito evidenziato anche da vari operatori del mercato, una certa stagnazione del grado di concorrenza nelle aree provinciali richiamate e quindi la capacità di esercizio di potere di mercato da parte del primo operatore in esso attivo.

36. Gli effetti della fusione in oggetto risultano evidenti anche considerandone l'impatto in termini di sportelli. Infatti, in tutte le province indicate in **Tabella 1** la nuova entità verrebbe a detenere una quota di sportelli bancari superiore al 25%, diventando il primo operatore e con uno scarto dal secondo compreso tra il 7% e il 15% circa. Tuttavia, si osservi che gli impatti più rilevanti si hanno, come già rilevato in termini di valore di raccolta bancaria, nelle province di Brescia e Bergamo; impatti meno significativi, soprattutto in termini di incremento, si hanno a Varese. Quanto a Cuneo, appare una provincia dove la sovrapposizione delle parti interessate alla presente operazione è del tutto marginale (corrispondente di fatto a due soli sportelli bancari apportati da BPU).

Tabella 2: Quote di sportelli (%), dati al 31/12/2005

Province	BPU	BLP	Combined	Concorrenti principali			
				1°	2°	3°	4°
Bergamo	21,67	4,78	26,46	19,28	15,7	4,04	3,74
Brescia	3,41	26,12	29,53	10,12	9,53	8,59	4,12
Varese	25,61	3,97	29,58	22,52	12,36	8,17	5,30
Cuneo	0,41	25,46	25,87	9,98	8,96	6,72	5,50

Fonte: dati pubblici.

37. In estrema sintesi, è possibile affermare che, nel mercato della raccolta, in base ai dati e alle informazioni analizzate, si rileva la presenza di due province – Brescia e Bergamo - nelle quali:

- l'entità post fusione sarà il primo operatore, sia per valore di raccolta bancaria che per sportelli;
- vi sarà una differenza con il secondo operatore molto elevata e sempre superiore al 10%; e
- il grado di concentrazione sarà molto elevato, compreso tra un valore dell'HHI di oltre 1600 a circa 1818, e con un aumento di questo indicatore superiore a 150 circa.

VI.1.2 Mercati degli impieghi

38. Nell'ambito degli impieghi sono compresi, nelle diverse e possibili forme tecniche, il credito a breve, medio e a lungo termine.

39. Considerando il lato della domanda, gli impieghi, come sopra specificati, possono essere distinti in base alle tipologie di soggetti a favore dei quali vengono effettuati. In particolare, è possibile individuare le seguenti quattro categorie di soggetti: (i) famiglie consumatrici; (ii) famiglie produttrici-imprese di piccole dimensioni (c.d. PMI); (iii) imprese di medie e grandi dimensioni; e (iv) enti pubblici. Queste diverse tipologie di soggetti esprimono esigenze di finanziamento diverse, per le quali le banche offrono prodotti/servizi diversificati, e costituiscono pertanto altrettanti mercati del prodotto rilevanti.

40. Le diverse forme di domanda espressa sembrano caratterizzate anche da differenze in termini di mobilità, e quindi di disponibilità a sostituire l'offerta attraverso la ricerca di altri impieghi su aree geografiche più o meno ampie. In particolare, i mercati degli impieghi alle famiglie e alle piccole imprese presentano una dimensione essenzialmente provinciale, laddove i mercati degli impieghi alle imprese medio-grandi e agli enti pubblici appaiono avere una dimensione geografica regionale.

41. Ai fini della presente analisi il solo mercato che appare di rilievo, per gli effetti di sovrapposizione tra le quote delle parti, è quello degli impieghi alle famiglie produttrici/PMI.

42. La **Tabella 3** riporta le quote di mercato delle parti, dei principali concorrenti e la distanza con il secondo operatore nelle due sole province dove l'operazione in esame determina le sovrapposizioni più rilevanti e che del resto sono già state evidenziate per l'attività di raccolta. Dalla tabella si evince chiaramente che il nuovo gruppo avrà una quota di mercato post merger superiore al 35% nella provincia di Varese e compresa tra il 30 e il 35% in quella di Bergamo.

43. Per quanto riguarda la provincia di Varese, come riscontrato precedentemente nel mercato della raccolta, si rileva un non elevato aumento del grado di concentrazione in tale mercato e che l'apporto di Banca Lombarda, oltre a non essere particolarmente significativo, ha subito anche una diminuzione nei primi nove mesi del 2006.

44. Inoltre, con riferimento a questo mercato rilevante, ossia gli impieghi alle famiglie produttrici e PMI, è importante notare che la posizione del nuovo gruppo bancario deve essere valutata anche in ragione del fatto che esso assumerà la connotazione di banca popolare. Tale tipologia di banche, infatti, si caratterizza, tra le altre cose, per un forte radicamento sul territorio e per una tradizionale attività di sostegno al tessuto imprenditoriale medio-piccolo locale. In particolare, le informazioni acquisite evidenziano che oltre il 70% circa della raccolta è tipicamente "reimpiegata" dalle banche popolari al fine di finanziare la realtà imprenditoriale dei clienti *small corporate* attivi nella zona¹³ e che il finanziamento alla piccola imprenditoria locale rappresenta l'attività *core* delle banche popolari¹⁴. Inoltre, il c.d. "premio territoriale" che tipizza le banche popolari è legato al ruolo che ha, da un lato, la banca stessa nel creare il circuito tra depositi e impieghi alle piccole imprese locali; dall'altro, il gruppo dei soci/azionisti nella duplice veste di imprenditori dell'area e soggetti parte nel contesto mutualistico della banca.

Tabella 3: Impieghi alle famiglie produttrici e PMI per residenza della controparte (%), dati al 31/12/2005

Province	Famiglie produttrici e PMI			Concorrenti			Differenza con 2° operatore
	BPU	BLP	Combined	1°	2°	3°	
Varese	[30-35]	[0-5]	[35-40]	[20-25]*	[5-10]	[0-5]	[10-15]
Bergamo	[30-35]	[0-5]	[30-35]	[15-20]*	[10-15]	[5-10]	[15-20]

Nota: * indica il gruppo Intesa Sanpaolo

Fonte: dati forniti dalle parti e da terzi

45. In conclusione si rileva che, nelle due province indicate, Varese e Bergamo, nel mercato degli impieghi alle famiglie produttrici-PMI, il nuovo gruppo:

- sarà il primo operatore;
- avrà una distanza con il secondo operatore superiore al 12%;
- avrà, in quanto banca popolare, un ruolo e una posizione di forza sul territorio e negli impieghi alle piccole imprese locali.

VI.2 Settore del risparmio gestito

46. Nell'ambito di questo settore sono ricompresi diversi mercati. Al fine della valutazione degli impatti competitivi della presente operazione sembrano rilevanti almeno due tipi di servizi connessi alla gestione del risparmio:

i fondi comuni d'investimento mobiliare,

la gestione su base individuale di patrimoni mobiliari (GPM) e in fondi (GPF)

47. I servizi offerti nell'ambito del risparmio gestito sopra indicati hanno, tipicamente e secondo vari precedenti dell'Autorità, una fase della gestione a monte e una fase della distribuzione a valle, ciascuna delle quali porta a individuare mercati distinti lungo la filiera, sia in termini geografici che di prodotto, di seguito specificati¹⁵.

48. Prima di procedere all'esame di tali mercati, rileva osservare la concreta modalità con la quale le parti interessate operano nel settore.

In dettaglio, BPU opera nel settore del risparmio gestito prevalentemente attraverso la società di gestione del risparmio BPU Pramerica, una *joint venture* con Prudential Financial Inc. ("Prudential"). BPU Pramerica offre fondi comuni d'investimento e servizi di gestione individuale, sia GPM che GPF. Attualmente BPU Pramerica non offre invece fondi pensione.

49. I vigenti accordi di *joint-venture* con Prudential prevedono un obbligo per il Gruppo BPU di distribuzione esclusiva in Italia dei prodotti di BPU Pramerica, temperato dalla possibilità per il Gruppo BPU di distribuire entro limiti prestabiliti prodotti di risparmio gestito di soggetti terzi.

¹³ [Cfr. risposta dell'Associazione Nazionale fra le Banche Popolari, doc. n. 89.]

¹⁴ [Infatti, dai dati forniti dall'Associazione Nazionale fra le Banche Popolari risulta che la percentuale dei prestiti effettuati alle piccole imprese-PMI rispetto al totale dei prestiti concessi alle imprese è nell'ordine del 65-75% per le banche popolari a fronte di una percentuale del 33-45% per il resto del sistema.]

¹⁵ [Si veda, ad esempio, il provvedimento C5196B – Banca di Roma/Bipop – Carire (in Bollettino 35-36/2002); C5078 – San Paolo IMI/Cardine Banca (in Bollettino n.13/2002); C3597 – Banca Intesa/Banca Commerciale Italiana (in Bollettino 48/1999).]

50. Il Gruppo BPU distribuisce, inoltre, i fondi comuni di investimento, nonché i fondi pensioni aperti ad adesione sia collettiva che individuale di Arca SGR S.p.A., società partecipata da BPU al 26,71%.

51. Banca Lombarda opera nel settore del risparmio gestito nazionale attraverso le proprie società prodotto Capitalgest, CAI, Sifru e Grifogest. Banca Lombarda distribuisce anche prodotti di risparmio gestito di soggetti terzi.

VI.2.1 Mercato della erogazione e mercato della distribuzione di servizi della gestione collettiva del risparmio: i fondi comuni di investimento

52. Per fondo comune di investimento si intende, ai sensi dell'articolo 1 del Decreto Legislativo n. 58/98 ("TUF"), il patrimonio autonomo, suddiviso in quote, di pertinenza di una pluralità di partecipanti, gestito in monte. Il servizio di gestione collettiva del risparmio si realizza attraverso la promozione, istituzione/organizzazione di fondi comuni d'investimento e l'amministrazione dei rapporti con i partecipanti, nonché attraverso la gestione del patrimonio di fondi comuni d'investimento e Sicav, di propria o altrui istituzione, mediante l'investimento avente ad oggetto strumenti finanziari, crediti, o altri beni mobili o immobili. Ai sensi dell'articolo 33(1) del TUF, la prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio è riservata alle società di gestione del risparmio (SGR) e alle Sicav.

53. Rileva osservare che l'attività connessa ai fondi comuni di investimento presenta due fasi, quindi due mercati, distinte: la produzione e la distribuzione. Infatti, ciascuna di tali fasi risulta rilevante nel definire il prodotto, nel creare il rapporto con il cliente e nel muovere le principali variabili economiche sulle quali esercitare pressione concorrenziale rispetto agli altri operatori.

54. Con riferimento alla dimensione geografica, il mercato rilevante relativo alla fase della produzione/gestione è nazionale, in considerazione del fatto che la realizzazione di questo servizio è tipicamente condotta in maniera centralizzata e con condizioni d'offerta omogenee sull'intero territorio nazionale.

55. La nuova entità avrà, a livello nazionale, una quota post fusione marginale, inferiore al 5% nel mercato della produzione (misurata in termini di patrimonio gestito).

56. In merito al mercato della distribuzione si rileva, in primo luogo, che tutti i prodotti del risparmio gestito, tra cui i fondi comuni, possono essere distribuiti tramite sportelli bancari. Le banche, le SIM e le SGR, per l'offerta fuori sede di fondi comuni e gestioni individuali, sono obbligate ad avvalersi di promotori finanziari, i quali possono collocare anche qualunque altro prodotto bancario e finanziario.

57. La dimensione geografica appare essere limitata ad un'area che non si estende oltre i confini provinciali, come dai precedenti dell'Autorità sopra richiamati.

58. La fusione in esame avrà un impatto di rilievo nel mercato distributivo di fondi comuni di investimento. Infatti, come emerge dalla **Tabella 4**, le stesse quattro province esaminate ai fini dell'impatto sui mercati bancari tradizionali saranno caratterizzate da una quota di mercato post merger di notevole rilevanza e comunque superiore al 30% (Cuneo, Brescia, Bergamo e Varese). Tuttavia, si noti che, nei medesimi ambiti geografici, la banca post fusione non sarà sempre il primo operatore e che, negli stessi, è riscontrabile la presenza di altri e qualificati operatori. Inoltre, con particolare riferimento alla provincia di Cuneo, l'incremento derivante dall'operazione è assolutamente marginale.

Tabella 4: Distribuzione di fondi comuni d'investimento (%), dati al 31/12/2005

Province	BPU	BLP	Combined
Cuneo	[0-5]	[35-40]	[35-40]
Brescia	[5-10]	[30-35]	[35-40]
Bergamo	[30-35]	[0-5]	[35-40]
Varese	[30-35]	[0-5]	[30-35]

Fonte: dati forniti dalle parti

VI.2.2 . Mercato dell'erogazione e mercato della distribuzione di servizi di gestione individuale: la gestione di patrimoni mobiliari su base individuale e la gestione patrimoniale in fondi

59. L'attività di gestione su base individuale di patrimoni mobiliari ("GPM"), prevista dall'articolo 1(5), lettera d), del TUF è svolta da banche, da imprese di investimento e da società di gestione del risparmio, sulla base di un incarico conferito dal cliente. Rispetto alle gestioni collettive, il patrimonio di ogni cliente resta distinto da quello degli altri. Specifica caratterizzazione assumono le gestioni patrimoniali in fondi ("GPF"), in cui le disponibilità finanziarie del cliente sono investite in quote di fondi comuni d'investimento.

60. Relativamente alle GPM e GPF risultano esistere, in base anche ai precedenti dell'Autorità, due mercati distinti con riferimento alla fase della produzione e alla fase della distribuzione.

61. Per quanto riguarda la dimensione geografica, il mercato rilevante relativo alla fase della produzione/gestione a monte risulta nazionale, essendo tipicamente centralizzata e omogenea su tutto il territorio del Paese l'attività di gestione individuale sia di patrimoni mobiliari che in fondi (GPM e GPF). La dimensione geografica del mercato della fase distributiva è invece circoscritta nei confini provinciali.

62. Con riferimento al mercato della produzione, la nuova entità avrà una quota aggregata post fusione a livello nazionale inferiore al 10%.

63. Quanto, invece, al mercato della distribuzione di GPM e GPF, il nuovo gruppo avrà quote rilevanti nelle quattro province già individuate per i mercati della raccolta, impieghi, fondi comuni di investimento (Bergamo, Brescia, Cuneo

e Varese). In particolare, come riportato in **Tabella 5**, vi sono almeno due province (Bergamo e Brescia) in cui le quote combined dell'entità post merger sono superiori al 30%. Valgono anche per questi mercati provinciali, le circostanze evidenziate precedentemente con riferimento ai mercati provinciali della distribuzione dei fondi comuni.

Tabella 5: Distribuzione di GPM+GPF (%), dati al 31/12/2005

Province	BPU	BLP	Combined
Brescia	[0-5]	[25-30]	[30-35]
Bergamo	[25-30]	[0-5]	[30-35]
Cuneo	[0-5]	[25-30]	[25-30]
Varese	[20-25]	[0-5]	[20-25]

Fonte: dati forniti dalle parti

VI.3 Settore assicurativo

64. Secondo il consolidato orientamento dell'Autorità, i prodotti assicurativi possono essere distinti in funzione del rischio di cui assicurano la copertura. Dal punto di vista della domanda, la sostituibilità tra le diverse tipologie di rischio per le quali si può richiedere una copertura assicurativa risulta, infatti, estremamente ridotta.

65. Pertanto, nel settore assicurativo, i mercati rilevanti del prodotto sono rappresentati da ciascun ramo del settore dell'assicurazione danni e da ciascun ramo del settore dell'assicurazione vita¹⁶, a loro volta suddivisi tra fase della produzione e fase della distribuzione.

66. La dimensione geografica dei mercati della produzione risulta generalmente nazionale in quanto non è dato riscontrare differenze sostanziali nelle abitudini di consumo e nella tipologia dei prodotti. Tuttavia, a livello distributivo il mercato geografico è ritenuto essere limitato ad ambiti territoriali più circoscritti, in ragione della circostanza che, per la maggior parte dei rami, la domanda è rappresentata da soggetti per i quali è importante il "servizio di prossimità" che il distributore può assicurare.

67. L'operazione in esame non determina alcuna sovrapposizione nei rami danni in quanto Banca Lombarda non opera in nessuno di questi. Nei rami assicurativi vita, invece, BPU è attiva attraverso la controllata BPU Assicurazioni Vita, nonché attraverso la *joint-venture* cooperativa Aviva Vita, società partecipata, per il restante 50% del capitale sociale, da Aviva S.p.A. (la quale consolida Aviva Vita). A quest'ultima *joint-venture* si accompagna un accordo concluso tra BPU e Aviva S.p.A. per la distribuzione delle polizze vita di Aviva Vita presso la rete degli sportelli del gruppo BPU.

68. Quanto a Banca Lombarda essa è attiva nel mercato della produzione di assicurazioni vita attraverso la società Lombarda Vita, partecipata con una quota del 49,9% insieme a Società Cattolica di Assicurazione S.c.r.l. (di seguito anche Cattolica), quest'ultima detentrica del restante 50,1%. In concomitanza alla costituzione di Lombarda Vita, Banca Lombarda e Cattolica hanno stipulato un accordo finalizzato alla distribuzione da parte delle banche del gruppo BLP dei prodotti assicurativi del gruppo Cattolica.

69. Nel mercato a monte della produzione nazionale, l'operazione consentirà a UBI Banca di raggiungere quote inferiori al 5% in tutti i rami vita, fatta eccezione per il ramo IV dove l'aggregato post merger sarà di circa il 20%.

70. A livello distributivo la sola posizione che merita attenzione riguarda la provincia di Brescia, dove l'operazione di fusione consentirà alle parti di detenere una quota superiore al 30%.

VII. LA POSIZIONE DEI TERZI

71. Qui di seguito, vengono brevemente richiamate le principali osservazioni acquisite dagli operatori relativamente alla presente istruttoria. Tali osservazioni hanno riguardato alcuni profili generali delle strategie competitive delle banche, alcune caratteristiche strutturali delle province maggiormente interessate dall'operazione, il grado di bancarizzazione delle medesime e la posizione competitiva delle parti, nonché alcune specificità delle banche popolari.

VII.1 Alcuni aspetti generali delle strategie delle banche

72. Diversi operatori, hanno attirato l'attenzione sul ruolo e la centralità della rete di sportelli nelle strategie di crescita della banca. Un primario operatore nazionale ha affermato "[...] la tendenza della clientela *small corporate*...a gestire i propri rapporti bancari su un bacino geografico più contenuto..., unitamente al fenomeno della multibancarizzazione, fanno dunque sì che, almeno su tale segmento di clientela, l'andamento delle quote di mercato sia necessariamente condizionato dal grado di capillarità della rete di sportelli a livello locale"¹⁷.

73. Sulla stessa linea un altro operatore ha rilevato "[...] In buona parte dei casi, quindi, la selezione della Banca di riferimento avviene soltanto tra gli istituti presenti nel comune di residenza della persona fisica o nel comune dove è situata la sede operativa delle imprese anche perché i costi che si dovrebbero sostenere per trovare condizioni più vantaggiose in un altro comune della provincia sono troppo elevati rispetto ai benefici. Addirittura in molti casi nelle

¹⁶ [In merito alla individuazione di mercati del prodotto distinti per ciascun ramo vita del settore assicurativo si veda il provvedimento Intesa-SanPaolo già citato in precedenza.]

¹⁷ [Risposta Banca Nazionale del Lavoro S.p.A., doc. n. 70.]

grandi città il cliente effettua la comparazione dell'offerta tra le banche presenti in un'area limitata intorno al suo luogo di residenza/sede [...]”¹⁸.

VII.2 Elementi strutturali delle province identificate come “critiche” e posizione delle parti

74. Un certo numero di operatori ha altresì evidenziato che le province in cui nel provvedimento di avvio si ravvisavano possibili effetti restrittivi della concorrenza (quali Brescia, Bergamo e Varese) si caratterizzano per un tessuto socio-economico tra i più sviluppati in Italia, per una significativa presenza di operatori bancari e per un forte radicamento delle parti dell'operazione in oggetto.

75. Il dinamismo economico delle province maggiormente interessate dall'operazione in oggetto viene individuato come una rilevante variabile strategica da vari operatori bancari attivi nelle aree di riferimento. Ad esempio, un operatore di rilievo osserva: *“Le province segnalate rappresentano mercati molto interessanti per le attività di raccolta di depositi, di impieghi e di offerta di servizi di investimento. Inoltre, le quattro province rappresentano mercati interessanti per attività di impiego delle banche: sia nei confronti delle famiglie consumatrici, sia nei confronti delle imprese e delle famiglie produttrici, essendo molto sviluppato il tessuto produttivo”*¹⁹.

76. Un numero significativo di operatori, soprattutto attivi a livello locale, ha evidenziato che tali province si contraddistinguono per la presenza di un considerevole numero di concorrenti, alcuni dei quali con quote di mercato di rilievo. Ad esempio, un importante operatore attivo nelle province indicate ha rilevato: *“Le aree di riferimento sono caratterizzate da una elevata concentrazione di Operatori Bancari”* ed inoltre *“[...] le prime 5 banche per numero di sportelli hanno mediamente una quota sportelli del 57%; di conseguenza le altre numerose banche presenti posseggono il rimanente 43% circa delle filiali presenti [...]”*²⁰. Giova rilevare che quasi nessuno degli operatori ha indicato fra i propri concorrenti Poste Italiane.

77. Per quanto riguarda la tipologia di soggetti attivi in tali aree territoriali, un operatore di rilievo ha osservato che essi riguardano sia le grandi banche di dimensione nazionale sia le banche locali *“[...] in un contesto di elevata bancarizzazione nel quale ad un significativo inserimento delle grandi banche di dimensione nazionale del nord Italia (SanPaolo-Intesa, Unicredit) si accompagna la storica elevata capillarità di altre realtà – quali popolari, casse di risparmio, banche di credito cooperativo [...]”. Le province interessate si caratterizzano pertanto per un significativo peso delle banche locali (circa il 52% degli sportelli bancari è riconducibile ad istituti di minore dimensione, a fronte di un dato analogo del 46% a livello nazionale), seppure con un'ampia variabilità del dato, che evidenzia una presenza molto forte delle banche locali [...]”*²¹.

78. Con riferimento alla posizione delle parti nelle province interessate e ai presumibili effetti dell'operazione in oggetto, è stato osservato *“...si evidenzia come nelle province elencate il nuovo gruppo BPU/Banca Lombarda sia presente con una quota di sportelli sensibilmente superiore a quella media nazionale ...e ciò, con la sola eccezione di Varese, sia anche associato un livello di saturazione dell'offerta (pressione competitiva) più alto di quello medio nazionale. [...] è chiaro che, a parità di altre condizioni, nelle province ad alto livello di bancarizzazione che vedono la netta dominanza da parte di soggetti, si riducono per gli altri partecipanti le potenzialità per nuove aperture e conseguentemente le possibilità di acquisire quote di mercato significative”*²².

79. Sul medesimo punto, altri operatori hanno rilevato che *“...non può evidentemente sottacersi la portata e l'impatto di tale operazione in termini di sensibile rafforzamento della posizione competitiva, soprattutto nelle principali province del Nord-Ovest, ma anche in alcune del Sud”*²³ e che *“[...] il gruppo Bpu-Banca Popolare di Bergamo è assolutamente prevalente e dove Banca Lombarda si colloca solo al 23° posto tramite la presenza della Banca Regionale Europea. Le nostre indagini di mercato del resto individuano nella Bpu il principale concorrente sia per il posizionamento, sia per la pressione competitiva sia per localizzazione di sportelli [...]”*²⁴ e *“[...] la posizione di rilievo che il nuovo Gruppo andrà ad assumere, soprattutto nelle aree metropolitane e in quelle a maggior vocazione industriale delle province di Brescia e di Bergamo, dovrebbe permettergli non solo di recuperare, ma di attrarre ulteriori fasce di clientela [...]”*²⁵.

80. Taluni operatori hanno evidenziato come l'operazione in questione può determinare spazi di crescita anche per i concorrenti *“[...] Peraltro, l'operazione in oggetto creerà, al nostro Istituto, spazi di possibile sviluppo sia per la sovrapposizione territoriale di alcuni sportelli sia per il possibile ridimensionamento di facilitazioni concesse a livello di gruppo nei confronti della clientela[...]”*²⁶.

¹⁸ [Risposta Unicredit Banca S.p.A., doc. n. 63.]

¹⁹ [Risposta Banco Popolare di Verona e Novara, doc. n. 79.]

²⁰ [Risposta Banco Popolare di Verona e Novara, doc. n. 79.]

²¹ [Risposta Banca Nazionale del Lavoro S.p.A., doc. n. 70.]

²² [Risposta Capitalia S.p.A., doc. n. 59.]

²³ [Risposta Banca Monti dei Paschi di Siena, doc. n. 56.]

²⁴ [Risposta BCC di Treviglio e Geradadda, doc. n. 59.]

²⁵ [Risposta Banca Popolare di Sondrio, doc. n. 54.]

²⁶ [Risposta Banca Cooperativa Valsabbina, doc. n. 80.]

VII.3 Specificità delle banche popolari

81. Sono state inoltre formulate osservazioni riguardo le peculiarità delle banche popolari anche alla luce del fatto che il nuovo gruppo assumerà tale forma giuridica. In particolare, è stato evidenziato il carattere localistico e le finalità di sostegno alla piccola e media impresa che contraddistinguono tale tipologia di banca. Ad esempio, è stato osservato che *“[...] le Banche Popolari ricoprono storicamente un ruolo molto forte nell'ambito del tessuto imprenditoriale e della piccola e media impresa locale, con un'ottima capacità di servire tali segmenti di clientela grazie anche ad una relazione preferenziale spesso sancita da rapporto di azionariato diretto dell'imprenditore nella banca stessa. In termini generali mostrano invece una minore efficacia competitiva nei confronti delle aziende medio grandi dove competenze più sofisticate sono state sviluppate negli anni soprattutto dalle banche di maggiori dimensioni [...] Dal punto di vista strategico è evidente invece che la particolare forma giuridica delle Banche Popolari determina un'asimmetria in termini di contendibilità tra queste e le banche tradizionali”*²⁷.

82. Sullo stesso punto, un altro operatore evidenzia i vantaggi competitivi del modello popolare rispetto ad altre tipologie di banche: *“[...] il radicamento nella comunità locale conferisce alle Banche Popolari vantaggi nella funzione creditizia rispetto alle grandi banche: una migliore conoscenza della clientela affidata già da prima di concederle il credito; migliori informazioni su questa clientela nel corso della relazione di credito, grazie al flusso continuo di contatti e di informazioni sul conto degli affidati; una maggiore capacità di tutelare le proprie ragioni di credito, specie in caso di difficoltà del debitore, grazie ai vari strumenti di pressione sociale disponibili all'interno della comunità locale. La coincidenza territoriale di banca e cliente può ridurre, inoltre, i costi per la prima nell'acquisizione di informazioni sul secondo e/o migliorare la qualità di tali informazioni [...] Grazie a una grande esperienza tecnica e solidità patrimoniale, le Banche Popolari continuano oggi a crescere e innovarsi, pur mantenendo intatti i valori e i principi originari, primo fra tutti il forte radicamento al territorio di appartenenza”*²⁸.

83. Sul carattere localistico della banca popolare è stato sottolineato che *“[...] i soci rappresentano sicuramente il primo legame con il suo territorio e proprio grazie alla stretta relazione che esiste tra questi ultimi e l'Azienda è stato possibile realizzare gli importanti risultati di questi ultimi anni. Le domande di ammissione a Socio, infatti, sono veicolate dalle filiali ed i criteri di ammissibilità sono ispirati, in primo luogo, all'esistenza di consolidati e regolari rapporti di clientela già intrattenuti con la Banca, in aggiunta a criteri legati alla reputazione goduta e all'onorabilità generale dei soggetti che aspirano ad entrare nella compagine sociale [...] E' chiaramente rilevato che la natura di una banca popolare garantisce di essere “punto di riferimento sui mercati finanziari locali”*²⁹.

84. E' stato infine messo in rilievo il forte carattere localistico, anche per la sua natura di banca popolare, di BPU *“[...] riteniamo che BPU ricopra ancora nel territorio un forte ruolo locale sia in termini economici che in termini sociali, attraverso l'attività di sostegno all'economia locale e di sponsorizzazione di attività varie di rilevanza sociale che appare difficilmente sostituibile da parte di altri istituti di credito ordinario che innegabilmente presentano diverso dna e scarso interesse all'attività no-profit a livello locale. La Bpu mantiene quindi un forte legame con gli stakeholder, soprattutto a livello provinciale, secondo, nel loro microcosmo, solo a quello delle BCC [...]”*³⁰.

VIII. LA POSIZIONE DELLE PARTI

85. Le parti, nelle memorie depositate nel corso del procedimento, hanno sviluppato gli argomenti difensivi, di seguito sinteticamente richiamati, al fine di sostenere che la presente operazione non determina né la costituzione né il rafforzamento di posizioni dominanti nei diversi mercati interessati.

86. Per quanto riguarda la definizione del mercato rilevante della raccolta bancaria, le parti non condividono la definizione adottata dall'Autorità in quanto essa comprende la sola raccolta bancaria, con esclusione di quella postale. Le Parti ritengono infatti che *“ [...] appare difficilmente contestabile che BancoPosta: (i) esercita una forte e crescente pressione concorrenziale nei confronti dell'attività di raccolta svolta dalle banche, come riconosciuto dalla stessa Autorità laddove ha sancito la completa sostituibilità esistente già oggi tra conti correnti bancari e conto corrente BancoPosta per quei correntisti con esigenze di utilizzo di “base”; e (ii) rappresenta un potenziale entrante di assoluto rilievo nel mercato della raccolta bancaria, circostanza che non può essere ignorata nel valutare le dinamiche concorrenziali di tale mercato”*.

87. In ogni caso, a prescindere dalla definizione di mercato adottata, le parti ritengono che le quote di mercato di BPU e Banca Lombarda sono relativamente contenute e sempre inferiori alla soglia del 40%. A supporto di tale tesi le parti richiamano la prassi della Commissione europea sottolineando che *“quando si è trovata a esaminare concentrazioni nelle quali le parti detenevano quote aggregate inferiori al 40% [...] l'istituzione comunitaria ha, nella quasi totalità dei casi, autorizzato incondizionatamente le operazioni comunicate senza richiedere alcuna misura correttiva. I rari casi nei quali il perfezionamento della concentrazione notificata è stato subordinato al rispetto di impegni (strutturali o comportamentali) erano caratterizzati da circostanze del tutto particolari [...] Le recenti guidelines sulle concentrazioni*

²⁷ [Risposta Capitalia S.p.A., doc. n. 59.]

²⁸ [Risposta Banca Popolare di Milano, doc. n. 55.]

²⁹ [Risposta Veneto Banca S.c.p.A., doc. n. 50.]

³⁰ [Risposta BCC di Treviglio e Geradadda, doc. n. 59.]

orizzontali confermano l'eccezionalità dell'intervento della Commissione al di sotto della soglia del 40%". Anche evidenziando altri parametri economici, quale l'indice HHI, la presente operazione non solleverebbe aspetti critici secondo la prassi comunitaria e nazionale.

88. La sussistenza di problemi concorrenziali, secondo le parti, poggerebbe su un'analisi meramente statica. In particolare, si deve considerare che, negli ultimi anni, le quote di mercato congiunte di BPU e di Banca Lombarda si sono costantemente ridotte in termini molto significativi³¹. Tale processo di contrazione, sempre a giudizio delle parti, è destinato a proseguire nei prossimi anni, anche in virtù dell'espansione del numero di sportelli dei concorrenti³². Inoltre, le parti ritengono che si debba ricordare che le province di Bergamo, Brescia e Varese rappresentano mercati target particolarmente attraenti per gli altri operatori bancari e sono caratterizzate dalla presenza di concorrenti qualificati, in primis, Intesa Sanpaolo, operatore dotato di una forza economica e di risorse finanziarie ben superiori a quelle della banca post fusione.

89. Riguardo ai legami personali e strutturali con un importante concorrente, le parti rilevano che non sono idonei ad allentare la pressione competitiva alla quale UBI Banca sarà sottoposta né a influenzare il test di dominanza al quale l'Autorità, nel valutare la presente operazione, deve attenersi in applicazione dell'articolo 6 della legge n. 287/90. In particolare, l'originaria partecipazione di Banca Lombarda in Banca Intesa si è già significativamente ridotta per la fusione di quest'ultima con SanPaolo IMI e non vi è alcun elemento che ragionevolmente possa portare a ritenere che Intesa Sanpaolo e UBI Banca dispongano di strumenti per influenzare le rispettive strategie commerciali. Analoga irrilevanza viene attribuita ai legami indiretti tra Intesa Sanpaolo e UBI Banca, consistenti nella sussistenza di alcuni soci in comune (in particolare Mittel S.p.A. Carlo Tassara S.p.A.).

IX. II PARERE DELL'ISVAP

90. L'ISVAP, con parere pervenuto in data 12 aprile 2007, non ha evidenziato la sussistenza di elementi che possano incidere sulla solvibilità ed efficacia degli operatori coinvolti, né sulla stabilità del settore.

In conclusione, l'ISVAP ha rilevato che: *"da un punto di vista strettamente assicurativo, considerate le esigue quote di mercato detenute dalle parti, questa Autorità ritiene che l'operazione in oggetto non è suscettibile di mutare gli attuali profili di mercato"*.

X. LA VALUTAZIONE DELL'OPERAZIONE

91. Alla luce delle risultanze istruttorie sopra riportate l'operazione in oggetto comporta gli effetti di seguito descritti nei distinti mercati rilevanti del prodotto e geografici.

X.1 Mercati bancari tradizionali

92. I mercati bancari tradizionali interessati dalla presente operazione risultano essere quello della raccolta e quello degli impieghi alle famiglie produttrici, essendo le aree di attività dove la fusione comporterà i principali effetti competitivi in termini di sovrapposizione ed incremento delle posizioni relative delle parti, nonché di attrazione della clientela mediante la rete sportelli.

X.1.1 Raccolta

93. Con riferimento al mercato della raccolta, si ritiene che, alla luce di quanto riportato precedentemente, quest'ultimo mercato debba essere delimitato alla raccolta bancaria (per tale intendendosi l'insieme della raccolta diretta bancaria, da clientela ordinaria, mediante conti correnti liberi e vincolati, depositi a risparmio, buoni fruttiferi, nonché certificati di deposito)³³.

94. Considerando, quindi, il mercato della raccolta bancaria come sopra definito, l'operazione in esame determina effetti competitivi in diverse aree provinciali. In particolare, la tabella seguente sintetizza per le province di Brescia, Bergamo e Varese le informazioni quantitative più rilevanti.

Tabella 6: Quote detenute nel mercato della raccolta (%), dati al 31/12/2005

Province	BPU	BLP	Combined	Δ con il 2° operatore	HHI	Δ HHI
----------	-----	-----	----------	-----------------------	-----	-------

³¹ [In particolare, nella "provincia di Bergamo, la perdita di quota di mercato è pari, nel periodo considerato, addirittura a quasi [5-10] punti percentuali (da [40-45]% nel 2001 a [35-40]% nel settembre del 2006). Nella provincia di Brescia, la quota di mercato aggregata è diminuita da [40-45]% a [35-40]%. Nella provincia di Varese, tra il 2001 e il 2002, la quota di mercato aggregata è aumentata di un 1 punto percentuale, ma successivamente è passata da [35-40]% del 2002 a [30-35]% del settembre del 2006".]

³² [Per effetto di tali nuove aperture di sportelli, le parti stimano che "[...] la quota di mercato delle Parti diminuirà, nel periodo compreso tra il 31 dicembre 2005 e il 31 dicembre 2009, in misura pari a [0-5]% nella provincia di Bergamo, a [0-5]% nella provincia di Brescia e a [0-5]% nella provincia di Varese. Si noti che la contrazione delle quote di mercato delle Parti è tale da neutralizzare completamente l'impatto dell'Operazione nelle province di Bergamo e di Brescia e quasi interamente in quella di Varese".]

³³ [Cfr. da ultimo il provvedimento istruttorio C8027 Intesa SanPaolo del 20 dicembre 2006.]

Brescia	[0-5]	[30-35]	[35-40]	[25-30]*	1.621,8	301,0
Bergamo	[30-35]	[0-5]	[35-40]	[15-20]*	1.818,5	149,4
Varese	[30-35]	[0-5]	[35-40]	[10-15]**	1.789,1	112,5

Nota: * indica il gruppo Intesa Sanpaolo; ** la quota di Intesa Sanpaolo tiene conto della cessione di alcuni sportelli a Credit Agricole.

Fonte: elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti e da Banca d'Italia (BI)

95. Con riferimento alla provincia di Brescia, la banca post merger diventerà il primo operatore con una quota di mercato superiore al 36%, a fronte della quale, si registra un enorme distacco dal secondo operatore che supera il 25%. A ciò si aggiunga un elevato livello di concentrazione e un incremento consistente dell'HHI (stimato in oltre 300 punti)³⁴.

96. Quanto alla provincia di Bergamo, rileva notare che l'operazione di fusione assicurerà al nuovo gruppo bancario di essere primo operatore, con una quota di mercato prossima al [35-40] %.

Anche la struttura del mercato appare esposta a rischi competitivi, dal momento che il grado di concentrazione, stimato dall'HHI, è elevato e superiore a 1800. L'incremento di tale indicatore è rilevante, sebbene inferiore a 250, essendo pari a 150 circa. Tale incremento deve essere letto in relazione alla posizione del nuovo gruppo rispetto alla frangia dei concorrenti, che vede la nuova entità detenere una quota di mercato post fusione superiore al doppio della quota di mercato del secondo operatore.

97. Per le considerazioni sopra esposte, si ravvisa il rischio di costituzione o rafforzamento di una posizione dominante in tale mercato nelle province di Brescia e Bergamo.

98. Un discorso diverso deve essere fatto per la provincia di Varese in quanto, come già rilevato in precedenza, sia l'incremento dell'HHI sia l'apporto del merger non appaiono particolarmente significativi. Inoltre, nel corso nei primi nove mesi del 2006 anche l'apporto di Banca Lombarda ha subito una contrazione non irrilevante.

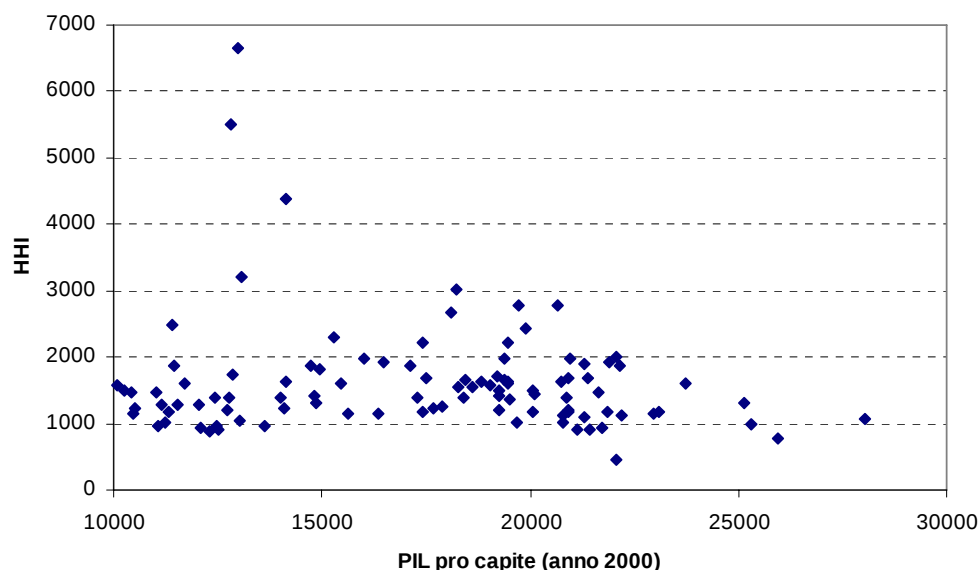
99. Si noti, inoltre, che la nuova entità, diversamente da quanto rilevato dalle parti, dimostra, anche e soprattutto in prospettiva, una capacità di crescita nei mercati della raccolta particolarmente significativa. Sul punto occorre infatti chiarire che l'analisi dinamica presentata dalle parti non è indice di una dinamica competitiva aggressiva a livello provinciale ma è spiegata da altri fattori. Per quanto riguarda le province di Bergamo e Varese, come illustrato nella **Figura 1**, soltanto BPU ha visto erodere la propria quota di mercato; ciò è avvenuto più marcatamente sull'arco temporale 2003-2005. Giova ricordare che durante tale arco temporale BPU era soggetto a un vincolo di mantenere invariato il numero dei propri sportelli in tali province per un periodo di tre anni³⁵. Se l'evoluzione della quota di mercato BPU riflettesse una dinamica concorrenziale molto aggressiva (come suggerito dalle parti), si dovrebbe osservare una perdita di quota per tutti gli operatori e non soltanto per BPU (Cfr. **Figura 1**). Con specifico riferimento alla provincia di Brescia, si rileva che la quota di mercato di Banca Lombarda ha subito una lieve diminuzione (mediamente inferiore ad un punto percentuale all'anno), mentre quella di BPU è rimasta sostanzialmente invariata.

100. Più in generale, sebbene la relazione positiva tra ricchezza e numerosità di sportelli bancari a livello provinciale non appaia priva di fondamento, non sembra esservi alcuna relazione tra ricchezza della provincia e concentrazione del mercato provinciale. Ciò appare evidente dalla **Figura 2**, che mostra il livello dell'HHI (calcolato sugli sportelli) e il valore del reddito pro-capite per tutte le province italiane: la grande maggioranza delle province mostra infatti un valore dell'HHI compreso tra 1000 e 2000 indipendentemente dal livello del reddito pro-capite. In altre parole, la tesi secondo cui le province caratterizzate da maggiori livelli di ricchezza mostrino anche minore concentrazione di mercato non appare trovare riscontro empirico.

Figura 2: HHI e PIL pro capite per tutte le province italiane.

³⁴ [In merito al livello HHI da considerare si vedano gli "Orientamenti relativi alla valutazione delle concentrazioni orizzontali a norma del regolamento del Consiglio relativo al controllo delle concentrazioni tra imprese", in GUCE 2004/C 31/03. Quanto alle quote di mercato e ai differenziali, si veda il provvedimento C8027 citato nella nota precedente nonché i provvedimenti della Banca d'Italia relativi ai casi 3597B Banca Intesa/Banca Commerciale Italiana (in Boll. 48/1999) e SanPaolo IMI/Banco di Napoli C4190B (in Boll. 3/2001).]

³⁵ [Cfr. provvedimento della Banca d'Italia del 9 agosto 2003, C5982 – Banca Popolare Commercio e Industria/Banca Popolare di Bergamo.]



Fonte: elaborazioni AGCM su dati della Banca d'Italia (BI) e dell'ISTAT.

101. Per quanto riguarda l'evoluzione futura delle quote di mercato delle parti nelle tre province critiche, oltre alle considerazioni svolte nel paragrafo precedente, si rileva che le simulazioni presentate dalle parti non appaiono condivisibili per due criticità fondamentali. Da una parte, non si tiene conto del fatto che l'apertura di nuovi sportelli determina una riduzione della raccolta media per sportello e quindi, utilizzando il livello di raccolta media per sportello immediatamente precedente all'apertura dei nuovi sportelli (dato alla base delle simulazioni presentate), si sovrastima la portata di raccolta dei nuovi sportelli dei concorrenti (e quindi la perdita di quota di mercato del nuovo gruppo). Dall'altra, le simulazioni presentate non considerano le possibili strategie di risposta del nuovo gruppo, tra cui anche la possibile apertura di nuovi sportelli. Anche tale ultimo effetto porta a sottostimare la quota di mercato del nuovo gruppo.

102. Continuando sulla possibile evoluzione futura del grado di concorrenzialità del mercato, alcuni concorrenti hanno evidenziato come quasi tutte le province indicate mostrino livelli elevati di saturazione del mercato. Viene infatti rilevato che: *"...si evidenzia come nelle province elencate il nuovo gruppo BPU/Banca Lombarda sia presente con una quota di sportelli sensibilmente superiore a quella media nazionale ...e ciò, con la sola eccezione di Varese, sia anche associato un livello di saturazione dell'offerta (pressione competitiva) più alto di quello medio nazionale. A parte la necessità di ponderare l'indicatore di pressione competitiva con il grado di attrattività delle diverse aree territoriali, è chiaro che, a parità di altre condizioni, nelle province ad alto livello di bancarizzazione che vedono la netta dominanza da parte di soggetti, si riducono per gli altri partecipanti le potenzialità per nuove aperture e conseguentemente le possibilità di acquisire quote di mercato significative"*³⁶.

103. Ulteriori indicazioni del grado di saturazione dell'offerta nelle province indicate possono essere dedotte dall'analisi delle dinamiche relative all'apertura/autorizzazione di nuovi sportelli in tali province. Tali analisi evidenziano quantomeno un certo grado di incertezza riguardo l'effettiva apertura degli sportelli autorizzati. Ad esempio, basti notare che diversi sportelli per i quali è stata chiesta l'autorizzazione già nel 2005 non risultano allo stato effettivamente operativi.

104. Inoltre, in un'ottica generale e a maggior ragione nelle aree di radicamento storico/territoriale, le stesse parti hanno comunicato al mercato la "significativa crescita della ricchezza finanziaria complessiva", tra cui vi è la raccolta bancaria diretta, incrementata del 9% circa tra il dicembre 2005 e il medesimo mese del 2006³⁷.

105. A ciò si aggiunga che anche nella comunicazione della Commissione sulla valutazione delle concentrazioni orizzontali è evidenziato che vi possono essere elementi che inducono a ritenere la sussistenza di una posizione dominante di mercato anche in casi in cui la quota post merger sia inferiore al 40% e, proprio nel settore bancario nazionale, la Banca di Italia ha già ravvisato restrizioni della concorrenza nei mercati della raccolta con quote post merger di poco superiori al 30%³⁸.

106. A tutto ciò si aggiunga che gli effetti dell'operazione in esame nei mercati della raccolta bancaria vanno apprezzati anche alla luce della capacità della nuova banca di offrire una molteplicità di servizi strettamente legati, da un lato, all'uso del conto corrente, dall'altro, alle esigenze di finanziamento e investimento.

³⁶ [Cfr. Risposta Capitalia S.p.A., doc. n. 59.]

³⁷ [Cfr. Comunicato stampa BPU Banca relativo ai dati di preconsuntivo relativi all'esercizio 2006 (da sito www.bpubanca.it).]

³⁸ [Cfr. precedente nota n. 33.]

107. In conclusione, la realizzazione dell'operazione di fusione comporterebbe la costituzione o il rafforzamento di posizione dominante nelle province di Brescia e Bergamo.

X.1.2 Impieghi alle famiglie produttrici/PMI

108. Al fine di valutare gli effetti dell'operazione in esame, è importante tenere presente l'esistenza di uno stretto rapporto tra la raccolta bancaria e gli impieghi alle famiglie produttrici/PMI. Tale rapporto si fonda sulla natura stessa delle banche interessate alla presente operazione, entrambe storicamente radicate nel territorio e per finalità stessa caratterizzate da una destinazione dell'attività di raccolta al finanziamento delle realtà imprenditoriali locali.

109. Inoltre, si tratta, come evidenziato in fatto, di una domanda per la quale centrale è il rapporto con la realtà dell'area territoriale e con la capacità di rete della banca.

110. La tabella sottostante mostra quote di mercato non marginali, superiori al 30%, nelle province di Bergamo e Varese. Tuttavia, per quanto riguarda la provincia di Varese (che presenta la maggiore quota di mercato post-merger), non appaiono ravvisabili rischi di costituzione o rafforzamento di una posizione dominante soprattutto in considerazione dell'apporto non particolarmente significativo del merger.

Tabella 7: Impieghi alle famiglie produttrici e PMI per residenza della controparte (%), dati al 31/12/2005

Province	BPU	BLP	Combined	Differenza con 2° operatore
Varese	[30-35]	[0-5]	[35-40]	[10-15]*
Bergamo	[30-35]	[0-5]	[30-35]	[15-20]*

Nota: * indica il gruppo Intesa Sanpaolo

Fonte: dati forniti dalle parti e da terzi

111. Si richiama, inoltre, l'attenzione sulla circostanza che le province dove si è rilevato un elevato livello della raccolta, si veda in particolare la provincia di Bergamo, coincidono con quelle in cui la nuova entità verrà a detenere le maggiori quote nel mercato degli impieghi alle famiglie produttrici-PMI. Del resto, la capacità degli sportelli di creare il collegamento tra banca e cliente tanto per la raccolta quanto per l'erogazione finanziamenti, quindi la centralità della rete articolata di sportelli, emerge anche dalle considerazioni dei concorrenti secondo i quali " *...la tendenza della clientela small corporate...a gestire i propri rapporti bancari su un bacino geografico più contenuto... unitamente al fenomeno della multibancarizzazione, fanno dunque sì che, almeno su tale segmento di clientela, l'andamento delle quote di mercato sia necessariamente condizionato dal grado di capillarità della rete di sportelli a livello locale*"³⁹.

112. In conclusione, si rileva che, pur non individuandosi rischi di costituzione o rafforzamento di posizione dominante nel mercato degli impieghi alle famiglie produttrici, le posizioni delle parti in quest'ultimo mercato devono essere apprezzate anche alla luce dei loro effetti sul mercato della raccolta, in particolare nella provincia di Bergamo.

X.2 Altri mercati interessati

X.2.1 Distribuzione di fondi comuni di investimento e distribuzione di GPM-GPF

113. Nel settore del risparmio gestito rilevano, ai fini della valutazione della presente operazione, due altri mercati interessati: quello della distribuzione di fondi comuni di investimento e quello della distribuzione di GPM-GPF.

114. Ai fini della valutazione della presente operazione interessa la sola fase distributiva la cui dimensione geografica appare essere limitata ad un'area che non si estende oltre i confini provinciali, come dai precedenti dell'Autorità sopra richiamati.

115. In particolare, rileva osservare che, pur non pervenendo a sostenere l'emergere di una posizione dominante in capo alla nuova entità - data la presenza di altri operatori concorrenti con quote significative e quindi un grado di concentrazione non particolarmente elevato -, la capacità che essa verrà ad acquisire a Bergamo, Brescia e Varese, relativamente alla collocazione di fondi comuni di investimento e di servizi GPM-GPF, rafforza i rischi già evidenziati nei mercati bancari tradizionali.

116. Infatti, per entrambi tali mercati distributivi centrale si rivela essere la capacità della rete, lo sportello bancario, nel creare il rapporto con il cliente e nel muovere le principali variabili economiche sulle quali esercitare pressione concorrenziale rispetto agli altri operatori.

117. Quote di mercato di circa il [35-40]% e oltre nella distribuzione di fondi comuni di investimento a Brescia, Bergamo e Varese, da un lato, e di oltre 30% nella distribuzione di GPM-GPF a Brescia e Bergamo, evidenziano come in tali province si verifichi quella "concentrazione territoriale" richiamata da alcuni concorrenti quale leva competitiva determinante nel rafforzare il legame con il territorio e con la clientela locale⁴⁰.

³⁹ [Cfr. risposta Banca Nazionale del Lavoro S.p.A., doc. n. 70.]

⁴⁰ [Cfr. risposta Veneto Banca S.c.p.A., doc. n. 50.]

118. Le posizioni che verranno acquisite in tali mercati appaiono quindi di rilievo nel dare ancor più fondamento alle considerazioni svolte circa l'emergere di effetti competitivi in termini di costituzione o rafforzamento di posizioni dominanti nei mercati bancari tradizionali sopra esaminati.

X.2.2 Distribuzione di prodotti assicurativi rami vita

119. Le medesime argomentazioni devono essere svolte in merito al mercato della distribuzione di prodotti assicurativi rami vita.

120. In particolare, a livello distributivo la posizione che merita attenzione riguarda la provincia di Brescia, dove l'operazione di fusione consentirà alle parti di detenere una quota superiore al 30%.

121. Tale posizione comporta, alla luce delle peculiarità del mercato e del fatto che la distribuzione di prodotti assicurativi vita avviene principalmente via canali bancari, l'emergere di un nuovo operatore certamente dotato di una posizione di grande rilievo in termini di capacità di raggiungere il cliente finale.

122. Infatti, l'operazione in esame, consentendo l'espansione della rete di canali bancari facente capo al nuovo gruppo, permetterà a quest'ultimo di acquisire una posizione di rilievo nella fase distributiva nella provincia di Brescia, dove verrà a determinarsi una sovrapposizione tale da consentire, via l'ampliata rete sportelli e la più articolata offerta, una più ampia capacità di creare legami con il cliente finale. Tali argomentazioni danno ulteriormente fondamento alle problematiche competitive ravvisate nei mercati bancari tradizionali sopra approfonditi.

X.3 Osservazioni conclusive sui mercati rilevanti alla luce della struttura della nuova banca

123. La nuova banca sarà uno dei principali gruppi bancari aventi forma giuridica di banca popolare cooperativa, con un radicamento territoriale locale molto rilevante, come emerge anche dalla stretta contiguità territoriale delle province evidenziate nell'analisi condotta nel presente provvedimento e nelle quali si è rilevata la costituzione o il rafforzamento di posizioni dominanti nei mercati della raccolta a Brescia e Bergamo.

124. Inoltre, tale nuovo gruppo bancario avrà la peculiarità di assumere la natura di banca popolare. Mentre le parti hanno evidenziato la natura mutualistica su cui si fonda una banca popolare, nonché l'importanza del voto capitaro e del limite alla partecipazione al capitale, quali strumenti che assicurano il massimo pluralismo, gli stessi fattori possono contribuire a rafforzare le analisi prima condotte in un'ottica di effetti restrittivi sul grado di concorrenza nei mercati interessati.

125. La scarsa contendibilità delle banche popolari potrebbe infatti consentire alle medesime di adottare strategie tese al rafforzamento della propria posizione competitiva. Sul punto, l'Associazione Nazionale fra le Banche Popolari rileva che *"Rispetto al modello della banca società per azioni, infatti, la Banca Popolare, grazie ai più bassi livelli di turnover dei manager e alla minore minaccia di takeover, consente da un lato, di adottare politiche gestionali dirette alla creazione di valore nel lungo periodo e idonee a valorizzare il risparmio popolare, assicurando una maggiore stabilizzazione dei dividendi; dall'altro, di operare interventi nelle economie locali instaurando relazioni creditizie durature tra banche e cliente"*⁴¹.

126. Tali considerazioni vanno poste in relazione con il tradizionale ruolo delle banche popolari di sostegno e di sviluppo delle piccole e medie imprese dei propri territori di insediamento. E' stato, infatti, osservato che le Banche Popolari hanno una vocazione originaria, proprio per la loro finalità mutualistica, all'impiego del risparmio raccolto, circa il 70%, proprio nell'area servita⁴²; inoltre, *"...le Banche Popolari ricoprono storicamente un ruolo molto forte nell'ambito del tessuto imprenditoriale e della piccola e media impresa locale, con un'ottima capacità di servire tali segmenti di clientela grazie anche ad una relazione preferenziale spesso sancita da rapporto di azionariato diretto dell'imprenditore nella banca stessa. In termini generali mostrano invece una minore efficacia competitiva nei confronti delle aziende medio grandi dove competenze più sofisticate sono state sviluppate negli anni soprattutto dalle banche di maggiori dimensioni...Dal punto di vista strategico è evidente ... che la particolare forma giuridica delle Banche Popolari determina un'asimmetria in termini di contendibilità tra queste e le banche tradizionali"*⁴³.

127. Ancora, viene rilevato dai concorrenti che *"Per contro le banche locali, potendo contare su di un premio di fedeltà/radicamento territoriale molto forte, data la natura mutualistica e storicamente ancorata alla zona, possono fare a meno di perseguire delle strategie aggressive almeno tanto quanto una banca come Unicredit".* Infatti, *"le banche popolari beneficiano di un "premio fedeltà" proprio per la loro natura mutualistica e il loro radicamento territoriale; per tale ragione tali banche a struttura popolare hanno meno bisogno di adottare politiche competitive verso la clientela in quanto i forti legami con il territorio provinciale consente loro di godere di un "premio di fedeltà" che permette loro di essere meno attente nelle strategie aggressive di offerta nei confronti della clientela"*⁴⁴.

128. In estrema sintesi, la natura stessa di banca popolare che assumerà il nuovo gruppo ne esalterà il radicamento territoriale, rafforzerà il legame con gli azionisti soci aventi diritto di voto e consentirà di limitare i rischi di contendibilità sul mercato.

⁴¹ [Cfr. risposta dell'Associazione Nazionale fra le Banche Popolari, doc. n. 89.]

⁴² [Cfr. risposta dell'Associazione Nazionale fra le Banche Popolari, doc. n. 89.]

⁴³ [Cfr. risposta Capitalia S.p.A., doc. n. 59.]

⁴⁴ [Cfr. verbale Unicredit, doc. n. 77.]

X.4 Ulteriori elementi di valutazione: i legami strutturali e personali

129. Le valutazioni condotte in precedenza, e che hanno portato a individuare effetti restrittivi connessi alla realizzazione dell'operazione in esame, richiedono un ulteriore approfondimento alla luce dei legami strutturali e personali tra la nuova entità post fusione e il secondo operatore nei mercati sopra descritti.

130. Al riguardo, giova rilevare, in via generale, che la presenza di legami strutturali e personali tra operatori può incidere sulla struttura competitiva del mercato, determinando un potenziale e rilevante affievolimento della tensione competitiva. Ciò assume ancora più rilevanza con riferimento al contesto italiano e nell'attuale fase di aggregazione degli operatori, fase che può portare ad effetti concorrenziali positivi, soltanto se inserita in una struttura di mercato nella quale gli incentivi a competere degli operatori coinvolti nella concentrazione sono pienamente operativi.

131. Pertanto, una valutazione complessiva della presente operazione deve essere svolta anche alla luce dei legami delle parti della presente fusione con l'operatore che dovrebbe costituire il principale concorrente nei mercati sopra descritti. La mancata considerazione di tali fattori, come effettuato nelle analisi finora condotte e che già hanno ravvisato rischi restrittivi, porta a sottostimare gli effetti dell'operazione in tutte le province esaminate e in tutti i mercati interessati.

132. La ragione è connessa al fatto che nelle analisi svolte non è stato considerato che il secondo operatore non presenta requisiti tali da qualificarlo come concorrente effettivo e ciò in relazione ai diversi legami esistenti con l'entità che si costituirà dopo la fusione. Si tratta del gruppo bancario nato dalla recente concentrazione Banca Intesa S.p.A. San Paolo IMI S.p.A. (di seguito anche gruppo Intesa Sanpaolo).

133. Tale soggetto, nell'applicazione dei test di dominanza, è stato invece considerato alla stregua di qualunque altro concorrente, non tenendo conto dei rapporti di partecipazione (diretti ed indiretti) e dei legami personali tra la nuova entità post fusione e il gruppo bancario Intesa Sanpaolo. Tali rapporti rischiano di rendere irrealistica l'adozione di strategie aggressive e reciprocamente penalizzanti (in termini di sottrazione di domanda) nei diversi mercati interessati.

134. In particolare, rileva osservare l'esistenza di legami strutturali diretti e indiretti con Intesa Sanpaolo: Banca Lombarda detiene direttamente una partecipazione al capitale ordinario del gruppo Intesa Sanpaolo pari all'1,22%, inoltre, due azionisti rilevanti di Banca Lombarda, quindi del futuro gruppo derivante dalla fusione, risultano azionisti anche del gruppo Intesa Sanpaolo; si tratta di Carlo Tassara S.p.A. (avente una quota di circa il 5% in Intesa Sanpaolo⁴⁵ e il 4,95% in Banca Lombarda⁴⁶) e Mittel Partecipazioni Stabili S.r.l. (avente meno del 2%⁴⁷ in Intesa Sanpaolo e circa [0-2%] % in Banca Lombarda⁴⁸).

135. Al riguardo, occorre rilevare che la partecipazione del gruppo Carlo Tassara e del gruppo Mittel nella futura UBI Banca appare di significativo rilievo non tanto in termini quantitativi, quanto piuttosto qualitativi, considerate, tra l'altro, le regole sul voto capitario che caratterizzano le banche popolari. Inoltre, si rileva che il Consigliere e Amministratore delegato di Carlo Tassara S.p.A., che nel contempo è Vicepresidente del CdA di Mittel S.p.A., è stato recentemente nominato nel Consiglio di Sorveglianza del nuovo gruppo post fusione. A ciò si aggiunga che è ragionevolmente presumibile che sia il gruppo Carlo Tassara sia il gruppo Mittel parteciperanno alla costituenda associazione fra gli azionisti di Banca Lombarda, la quale avrà un ruolo significativo nella nomina dei membri di governance della futura UBI Banca⁴⁹. Con riguardo alla partecipazione in Intesa Sanpaolo, vale la pena osservare che il gruppo Carlo Tassara è tra i principali azionisti privati.

136. Tali legami strutturali acquistano maggiore rilevanza anche in considerazione del possibile ruolo che tali azionisti potrebbero avere nel prossimo patto di sindacato o di consultazione sul gruppo Intesa Sanpaolo⁵⁰.

137. Il ruolo di UBI Banca nel patto di Intesa SanPaolo potrebbe infatti essere determinante in considerazione del fatto che il nuovo gruppo potrebbe parteciparvi non solo in forza della propria quota, ma anche con l'adesione dei suoi stessi azionisti: Carlo Tassara S.p.A. e Mittel Partecipazioni Stabili S.r.l.. Tra l'altro, i medesimi soggetti (Banca Lombarda, Carlo Tassara S.p.A. e Mittel Partecipazioni Stabili S.r.l.) già avevano dimostrato un comune interesse aderendo insieme al patto di Banca Intesa, attraverso il c.d. Gruppo Lombardo⁵¹. A fondamento di tali interessi convergenti si richiama l'attenzione sui legami tra i citati membri dell'ex Gruppo Lombardo. Si tratta di legami tra Banca Lombarda, il

⁴⁵ *[Si tratta di una quota che allo stato sembra anche suscettibile di essere superata da futuri ulteriori acquisti di azioni, come riportato dal Il Sole 24 Ore del 25/01/2007 e confermato nel verbale di Carlo Tassara S.p.A., doc. n. 71.]*

⁴⁶ *[Quota che post fusione BPU/BLP dovrebbe diventare di circa il 2,282%.]*

⁴⁷ *[In merito alla partecipazione del gruppo Mittel in Banca Intesa, le parti rilevano che "è stato assunto il numero di azioni risultante dall'elenco degli azionisti di Banca Intesa in possesso, alla data del 5 dicembre 2006 e, quindi, ante fusione con SanPaolo IMI, di una quota superiore al 2%. Detta situazione evidenzia inoltre l'esistenza di un usufrutto a favore di [omissis].]*

⁴⁸ *[Quota che dopo la fusione BPU/BLP dovrebbe diventare di circa lo 0,679%.]*

⁴⁹ *[Cfr. doc. 84, risposta di Carlo Tassara S.p.A.]*

⁵⁰ *[Cfr. notizie stampa Affari & Finanza del 22 gennaio 2007.]*

⁵¹ *[Si rileva che tale patto è stato sciolto in occasione della concentrazione del gruppo Intesa-SanPaolo.]*

gruppo Mittel e il gruppo Carlo Tassara risalenti almeno alla fine degli anni ottanta e che hanno determinato chiare scelte di investimento soprattutto nell'area territoriale di rilievo ai fini del presente procedimento⁵².

138. Inoltre, l'attuale presidente del Consiglio di Sorveglianza di Intesa Sanpaolo e attualmente VicePresidente del CdA di Banca Lombarda e di Banco di Brescia S.p.A. [omissis]^{53 54}.

139. Tale cumulo di incarichi appare di rilievo nell'analisi dei potenziali effetti restrittivi della concorrenza in considerazione del fatto che i soggetti aventi tali incarichi non possono, agendo nell'interesse degli azionisti dai quali hanno ricevuto i diversi mandati, non tener conto dell'intero set informativo a loro disposizione nel momento in cui operano nei vari organi di gestione e controllo. Alternativamente, ed in contraddizione con quanto sopra affermato, si dovrebbe presumere che tali soggetti agiscano volontariamente in maniera sub-ottimale per gli azionisti che rappresentano.

140. La situazione appena descritta dà quindi la ragionevole certezza agli azionisti di entrambe che egli, agendo correttamente nell'interesse di cui sono portatori: (i) opererà perseguendo l'obiettivo di massimizzare i profitti di ogni banca, ma godendo di un insieme informativo, legittimamente acquisito nei vari ruoli assunti, che attenua quel margine di incertezza tipico dell'agire tra concorrenti; (ii) individuerà le soluzioni che evitino di avvantaggiare una banca penalizzando l'altra⁵⁵.

141. Alla luce dei descritti legami strutturali, sia diretti che indiretti, si ritiene che gli effetti dell'operazione di fusione, che hanno condotto a individuare a capo del nuovo gruppo popolare posizioni dominanti, siano sottostimati. L'operazione in esame consentirà, quindi, l'ampliamento della struttura del gruppo bancario popolare, per effetto della fusione di Banca Lombarda in BPU, e la creazione di nuovi e rafforzati legami tra il nuovo gruppo bancario, il quale, a seguito alla realizzazione dell'operazione, comprenderà anche BPU, ed il gruppo Intesa Sanpaolo. Al riguardo, diversamente da quanto sostenuto dalle parti, tali legami costituiscono elementi che contribuiscono a creare una struttura di mercato in cui le dinamiche competitive risultano essere fortemente affievolite e accentuare il potere di UBI Banca ad ostacolare il mantenimento di un'effettiva concorrenza nei mercati interessati.

XI. LA PROSPETTAZIONE DEGLI IMPEGNI

142. Da ultimo, in data 15 marzo 2007⁵⁶, sono pervenuti impegni volti a superare i problemi concorrenziali, la cui sussistenza è comunque esclusa dalle parti, relativi alla presente operazione. Gli impegni sono di seguito brevemente descritti.

XI.1 Impegni relativi agli sportelli

143. La cessione degli sportelli riguarda le province di Brescia, per un numero di sportelli tra 11 e 22 unità, e Bergamo, per un numero compreso tra 6 e 12 unità⁵⁷.

In particolare, il *“numero di effettivo degli sportelli oggetto di cessione sarà in concreto determinato in maniera tale da garantire la riconduzione della quota di mercato aggregata della nuova banca entro la soglia del 35% nei mercati di Bergamo e Brescia.*

Tali sportelli dovranno essere ceduti a uno o più soggetti terzi indipendenti, non azionisti della nuova banca, titolare (-i) delle necessarie competenze tecniche e autorizzazioni della competente autorità di vigilanza.

La stipula dei contratti di cessione dovrà avvenire entro 7 (sette) mesi della data di notifica del provvedimento d'autorizzazione dell'operazione, mentre l'esecuzione dovrà avvenire entro 10 (dieci) mesi dalla stessa data di notifica.

Tali contratti costituiranno cessione di uno o più rami d'azienda, includendovi tutti i contratti stipulati dalla banca con i clienti dello sportello (vale a dire tutti i rapporti attivi e passivi), ad eccezione delle esclusioni concordate tra le parti e dei rapporti non passibili di cessione (quali, ad esempio, gli impieghi erogati a fronte di agevolazione da parte di enti pubblici). Questi rami non includeranno i contratti stipulati da clienti con altre istituzioni finanziarie. Le cessioni di cui sopra includeranno il complesso organizzativo di beni, sistemi informativi, personale e tutti i contratti in essere per garantire l'operatività degli sportelli in oggetto.

⁵² [Cfr. verbali Carlo Tassara S.p.A., doc. n. 71 e Mittel S.p.A., doc. n. 72.]

⁵³ [Al riguardo si veda il verbale Banca Lombarda (doc. n. 49).]

⁵⁴ [A ciò si aggiunga che lo stesso soggetto cumula altresì l'incarico di Presidente del CdA in Mittel S.p.A., già menzionata in precedenza.]

⁵⁵ [Sui legami personali cfr. il caso n. Comp/M. 1712 Generali-INA, ove, la Commissione ha valutato positivamente un impegno di Generali a “[...] compiere quanto legalmente in suo potere affinché non venga designato quale membro del proprio comitato esecutivo alcun soggetto che svolga funzioni o ricopra cariche ... in altra società di assicurazione [...]” in quanto esso “[...] eliminerà e/o ridurrà i legami personali tra tali società concorrenti, attenuando al contempo il rischio di accesso ad informazioni commercialmente sensibili nonché di scambio di tali informazioni fra concorrenti diretti”, si v. anche le recenti operazioni di concentrazione provvedimenti dell'Autorità in data 4 dicembre 2006, C7951Generali/Toro in Boll. 14/2006 e 20 dicembre 2006, C8027 Banca Intesa/SanPaolo in Boll.49/2006.]

⁵⁶ [Cfr. docc. 105 e 109.]

⁵⁷ [In merito alla puntuale definizione dell'ammontare di raccolta da cedere, calcolata su una quota di mercato congiunta del 35%, nonché all'individuazione del numero minimo e massimo da cedere al fine di rispettare il suddetto ammontare, si veda il doc. n. 105–Tabella “Simulazione numero di sportelli da cedere”.]

La cessione del ramo non includerà il diritto di utilizzare la denominazione e gli altri segni distintivi della banca cedente.

La nuova banca cesserà di collocare i propri prodotti assicurativi e di risparmio gestito attraverso gli sportelli oggetto di cessione"⁵⁸.

144. Il numero minimo di sportelli sopra indicato è stato individuato assumendo che la raccolta di uno sportello tipo nella provincia in questione sia pari alla raccolta media su base provinciale degli sportelli della nuova banca. La cessione sopra descritta è finalizzata a ricondurre la quota di UBI Banca entro la soglia del 35% nei mercati della raccolta bancaria nelle province di Bergamo e Brescia. Relativamente a Brescia la misura prospettata avrebbe altresì l'effetto di ricondurre il differenziale HHI entro la soglia di 250 punti, mentre nella provincia di Bergamo, HHI è già al di sotto di tale valore.

XI.2 Impegni relativi al futuro patto parasociale su Intesa Sanpaolo

145. La Banca *post merger* si impegna a non sottoscrivere patti di sindacato di voto o di consultazione che dovessero essere conclusi su Intesa Sanpaolo. Inoltre, la banca *post merger* si impegna a "non ricostituire "Gruppo Lombardo" o non entrare a farne parte, laddove venisse ricostituito dagli altri ex partecipanti allo stesso, e in ogni caso a non stipulare un eventuale patto di sub-sindacato che dovesse essere concluso relativamente a IntesaSanPaolo, avente partecipanti e/o finalità e/o contenuti analoghi a quelli dell'accordo che legava i soci riuniti in Gruppo Lombardo"; infine, la banca *post merger* si impegna a fare sì che " laddove Carlo Tassara S.p.A. e/o Mittel Partecipazioni Stabili S.r.l. dovessero sottoscrivere un patto di sindacato di voto o di consultazione su Intesa SanPaolo, non vengono nominati nei (e, ove già presenti, vengano revocati dai) suoi organi di governance persone fisiche che direttamente, o indirettamente, controllino le predette società e/o rivestano cariche negli organi direttivi delle stesse"⁵⁹.

146. L'obiettivo dei descritti impegni è quello di eliminare ogni residua preoccupazione concorrenziale circa i legami diretti e indiretti tra la futura banca e Intesa Sanpaolo. In particolare, la presenza di un impegno a non entrare negli eventuali patti relativi a Intesa Sanpaolo è finalizzato ad eliminare la possibilità che i legami strutturali di UBI Banca con il gruppo Intesa Sanpaolo possano determinare un reale e concreto rischio di affievolimento della tensione competitiva tra i due gruppi bancari.

147. Infine, rileva evidenziare che, contestualmente alla presentazione degli impegni e strettamente collegata agli stessi, è pervenuta la comunicazione [omissis].

XII. LA VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

148. Gli impegni prospettati dalle parti, se completamente realizzati, appaiono idonei a risolvere le restrizioni della concorrenza nei mercati sopra indicati.

149. Relativamente all'attività bancaria tradizionale, la cessione degli sportelli, ad uno o più soggetti terzi indipendenti, consente di attenuare gli effetti restrittivi della concorrenza nelle province dove l'impatto dell'operazione è maggiormente significativo. Trattasi, infatti, di un rimedio di natura strutturale che inciderà soprattutto nei mercati della raccolta bancaria e della distribuzione dei prodotti del risparmio gestito e assicurativi rami vita nelle province esposte a effetti restrittivi da un punto di vista concorrenziale, ciò in considerazione dell'importante ruolo degli sportelli per offrire alla clientela servizi di natura finanziaria in senso lato.

150. L'individuazione geografica e l'entità delle cessioni degli sportelli sono state effettuate considerando le province in cui la quota *post-merger* della nuova banca sarà di un certo rilievo nella raccolta bancaria (oltre il 30-35%). In particolare, il criterio individuato dovrebbe assicurare una riduzione della raccolta in base al valore medio per sportello, con la conseguenza che il dato puntuale in numero di sportelli dovrà tener conto della non perfetta omogeneità dimensionale tra BPU e BLP.

151. Si rileva che l'impatto della suddetta cessione di sportelli deve essere valutato anche alla luce degli altri impegni proposti dalle parti.

152. Quanto ai legami strutturali e personali, sul punto, rileva valutare positivamente l'impegno delle parti a non partecipare ad alcun patto di sindacato o patto di consultazione che si dovessero costituire su Intesa Sanpaolo.

Proprio in questa direzione, le parti si sono anche impegnate a che l'entità *post merger* non ricostituisca il c.d. Gruppo Lombardo.

Parimenti, in virtù degli ultimi impegni presentati, le parti faranno sì che, nel caso il gruppo Carlo Tassara e il gruppo Mittel aderiscano ad un patto parasociale su Intesa Sanpaolo, non parteciperanno negli organi di *governance* di UBI Banca esponenti di tali azionisti.

153. Infine, alla luce della comunicazione precedentemente citata e pervenuta contestualmente alla presentazione degli impegni, è venuto meno il descritto cumulo di incarichi [omissis]. In tal modo appaiono superate e risolte le problematiche concorrenziali connesse all'esercizio contestuale dei suddetti incarichi, i quali sarebbero stati, altrimenti,

⁵⁸ [Cfr. docc. n. 105 e 109.]

⁵⁹ [Cfr. docc. n. 105 e 109. Nel corso del presente procedimento, tali soggetti hanno infatti manifestato il non interesse alla partecipazione del futuro patto parasociale relativo a IntesaSanPaolo.]

svolti disponendo di un insieme informativo su profili strategici dell'attività di soggetti che invece dovrebbero operare come concorrenti diretti.

154. In conclusione, gli impegni, valutati nella loro globalità, consentono di autorizzare l'operazione in esame.

RITENUTO che, sulla base degli elementi emersi nell'istruttoria, l'operazione in esame è suscettibile di essere vietata ai sensi dell'articolo 6, commi 1 e 2, della legge n. 287/90, e che gli impegni assunti dalle parti, se effettivamente attuati, sono idonei ad eliminare gli effetti pregiudizievoli della concorrenza nei mercati sopra individuati;

RITENUTO che l'operazione di concentrazione comunicata è autorizzata subordinatamente alla piena ed effettiva esecuzione delle misure prescritte nel presente provvedimento;

DELIBERA

di autorizzare l'operazione di concentrazione consistente nella fusione per incorporazione di Banca Lombarda e Piemontese S.p.A. in Banche Popolari Unite S.c.p.A., comunicata in data 22 gennaio 2007, prescrivendo, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, le seguenti misure:

a) UBI Banca S.c.p.A. ceda, nei termini indicati nel presente provvedimento e in particolare ai §§ 143-144, a uno o più soggetti terzi indipendenti, non azionisti della nuova banca, nella provincia, di Brescia, un numero di sportelli tra 11 e 22 unità, e, nella provincia di Bergamo, un numero di sportelli compreso tra 6 e 12 unità; la stipula dei contratti di cessione dovrà avvenire entro 7 (sette) mesi della data di notifica del presente provvedimento d'autorizzazione dell'operazione, mentre l'esecuzione dovrà avvenire entro 10 (dieci) mesi dalla stessa data di notifica;

b) UBI Banca S.c.p.A. non sottoscriva patti di sindacato di voto o di consultazione che dovessero essere conclusi su Intesa Sanpaolo S.p.A.;

c) UBI Banca S.c.p.A. non ricostituisca il "Gruppo Lombardo" o non entri a farne parte, laddove venisse ricostituito dagli altri ex partecipanti allo stesso, e, in ogni caso, non stipuli un eventuale patto di sub-sindacato che dovesse essere concluso relativamente a Intesa Sanpaolo, avente partecipanti e/o finalità e/o contenuti analoghi a quelli dell'accordo che legava i soci riuniti in Gruppo Lombardo;

d) UBI Banca S.c.p.A. faccia sì che, laddove Carlo Tassara S.p.A. e/o Mittel partecipazioni Stabili S.r.l. dovessero sottoscrivere un patto di sindacato di voto o di consultazione su Intesa Sanpaolo, non vengano nominati nei (e, ove già presenti, vengano revocati dai) suoi organi di *governance* persone fisiche che, direttamente o indirettamente, controllino le predette società e/o rivestano cariche negli organi direttivi delle stesse;

e) UBI Banca S.c.p.A. dovrà far pervenire all'Autorità, entro 60 gg. decorrenti dalla notifica del presente provvedimento, una prima relazione in merito all'esecuzione delle presenti misure. Successivamente, UBI Banca S.c.p.A., dovrà inviare tempestivamente e progressivamente una dettagliata informativa sulle modalità con le quali saranno adottati, nel rispetto della tempistica prevista nel presente provvedimento, le misure sopra indicate.

Il presente provvedimento verrà notificato agli interessati, comunicato alla Banca d'Italia e all' Isvap e pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere presentato ricorso al TAR Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro il termine di sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso, ovvero può essere proposto ricorso straordinario al Presidente della Repubblica, ai sensi dell'articolo 8, comma 2, del Decreto del Presidente della Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Fabio Cintoli

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà