



Banca Monte dei Paschi di Siena

Una storia italiana dal 1472

**Questione bancaria e crisi:
proposte per il settore, un progetto per il paese**

Settembre 2016



**MONTE
DEI PASCHI
DI SIENA**
BANCA DAL 1472

Il supporto delle banche all'economia italiana rimane rilevante malgrado la crisi finanziaria



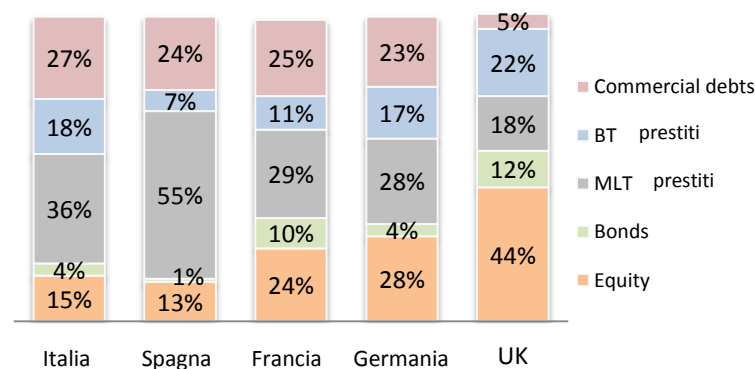
1 Forte dipendenza dal finanziamento bancario

- ✓ In Italia l'equity incide solo per il 15% sul finanziamento totale d'impresa
- ✓ L'utilizzo di forme alternative di finanziamento è ancora sottodimensionato

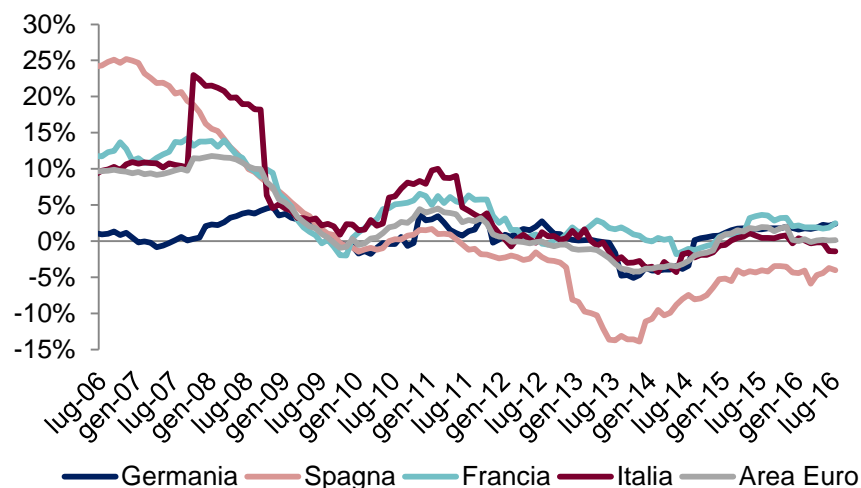
2 La dinamica del credito alla clientela in Italia è simile a quella Europea

- ✓ In Italia «i prestiti delle banche si sono stabilizzati alla fine dell'anno e, **per la prima volta dopo quattro anni**, sono cresciuti nei primi mesi del 2016, sebbene in misura molto contenuta; le politiche di offerta sono diventate più espansive ma **rimangono fortemente differenziate in ragione del rischio e della dimensione della clientela**» - Banca D'Italia, Relazione Annuale sul 2015
- ✓ La domanda di prestiti in Italia **resta contenuta**

Il finanziamento delle imprese italiane



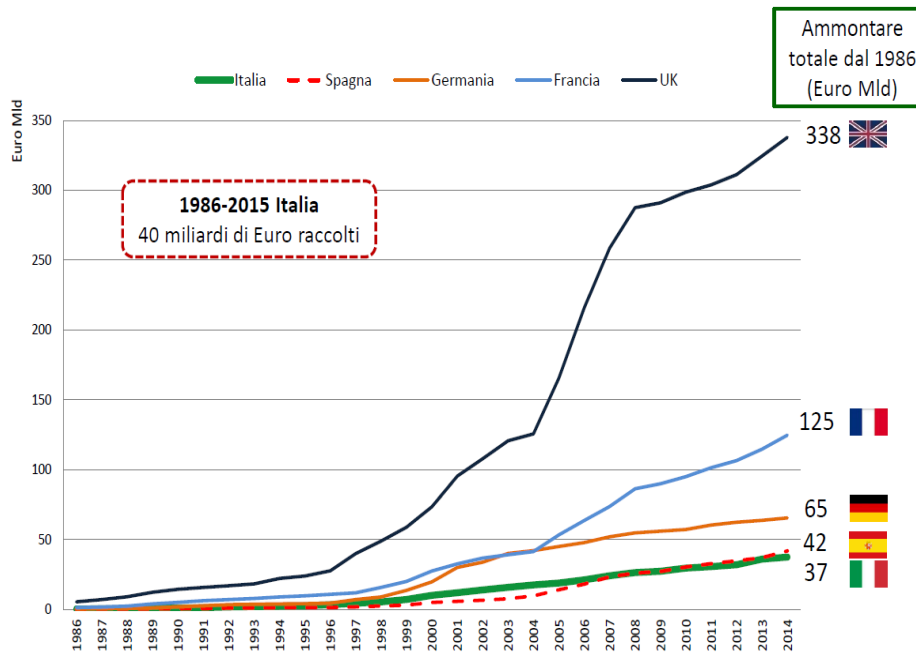
Andamento dei prestiti alla clientela in Europa (% a/a, stocks di fine periodo)



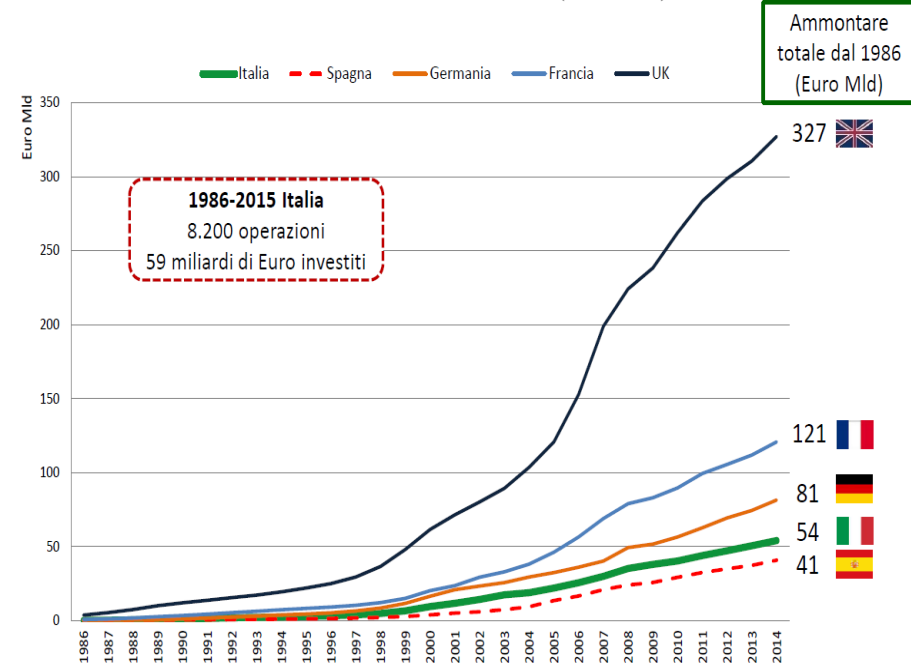
PE e VC ancora poco sviluppati



Private equity e venture capital*:
raccolta totale di operatori domestici cumulata (€ Mld)



Private equity e venture capital*:
ammontare investito cumulato (€ Mld)



- Dal 2000 ad oggi il numero di società quotate su Borsa Italiana è **aumentato del 19%**
- Secondo l'indagine AIFI, nel 2015 l'attività di investimento nel mercato italiano del private equity e venture capital ha raggiunto il secondo ammontare più alto di sempre, con il contributo di operatori internazionali. Positiva la raccolta, quasi raddoppiata rispetto all'anno precedente
- Rapportati al Pil nominale domestico, sia **la raccolta sia gli investimenti in Italia, sono superiori rispetto alla Germania**, (rispettivamente 2,3% vs 2,2% e 3,3% vs 2,7%) ma **risultano circa la metà di quelli francesi. In UK, entrambi i rapporti superano il 12%**

Fonte: Convegno annuale AIFI 2016, Direttore Generale Anna Gervasoni

- Campione AIFI – PricewaterhouseCoopers Transaction Services (199 operatori tra associati AIFI, aderenti all'associazione che svolgono occasionale attività di investimento, alcuni investitori e istituzioni finanziarie italiane che non rientrano nella compagine associativa di AIFI, nonché gli operatori internazionali che, pur non avendo un advisor stabile sul territorio italiano, hanno realizzato operazioni in imprese del nostro Paese)

Struttura economica peculiare: focus su PMI



1 Dimensione media d'impresa

- ✓ Circa **4 dipendenti vs 12** in Germania, numero rimasto **praticamente invariato negli ultimi 11 anni**

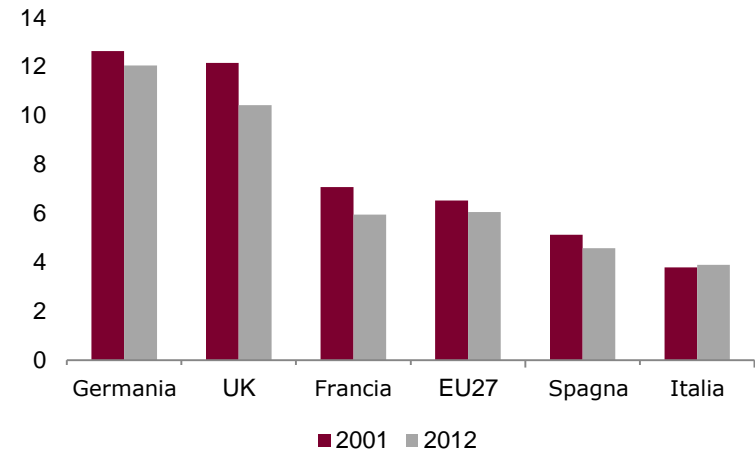
2 Peso rilevante del manifatturiero

- ✓ Tra i principali paesi dell'Area Euro, **l'Italia ha un'incidenza del manifatturiero sul Valore Aggiunto (Gross Value Added) seconda solo alla Germania** (circa il 16% vs il 22,5%)
- ✓ **Le imprese export oriented originano l'81% del valore aggiunto relativo al manifatturiero**

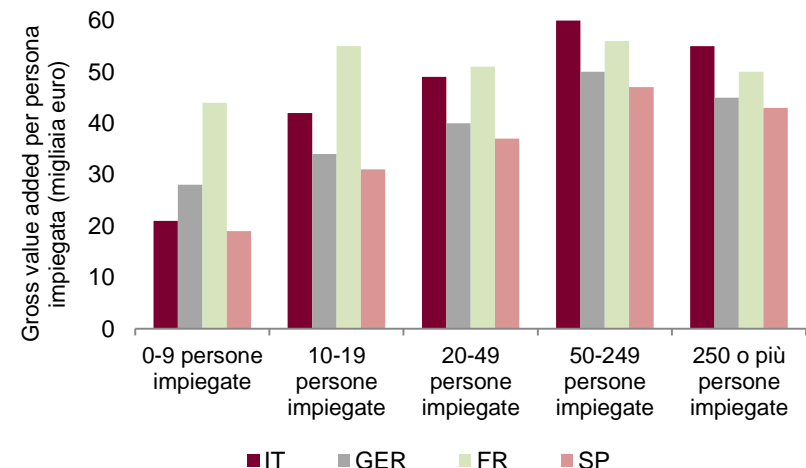
3 La produttività nei servizi

- ✓ La bassa produttività delle micro imprese nei servizi condiziona negativamente la produttività totale di impresa
- ✓ **Nel commercio, la produttività nelle imprese con dimensione superiore ai 9 impiegati supera però quella delle imprese tedesche**

Numero medio di dipendenti nei paesi UE



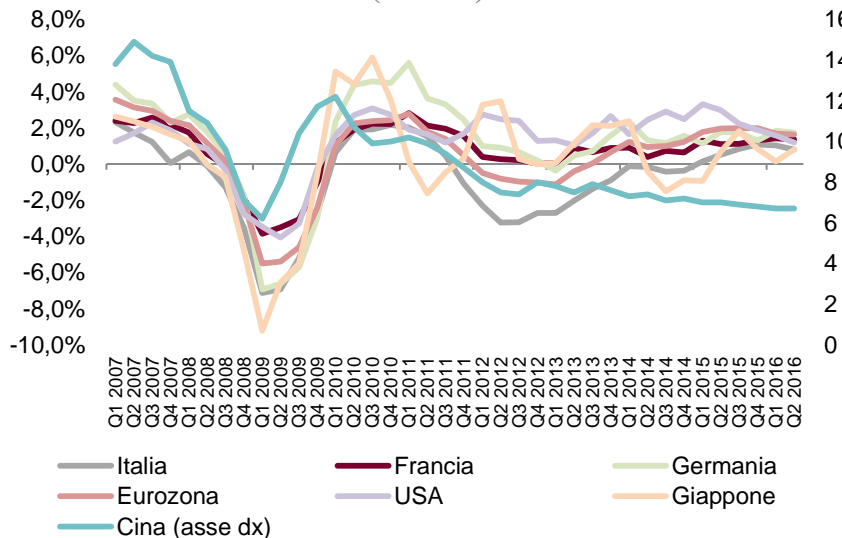
Produttività per dimensione d'impresa Settore del commercio, 2013



Il rilancio della ripresa economica: 1) esigenza di *cost cutting* e di flessibilità

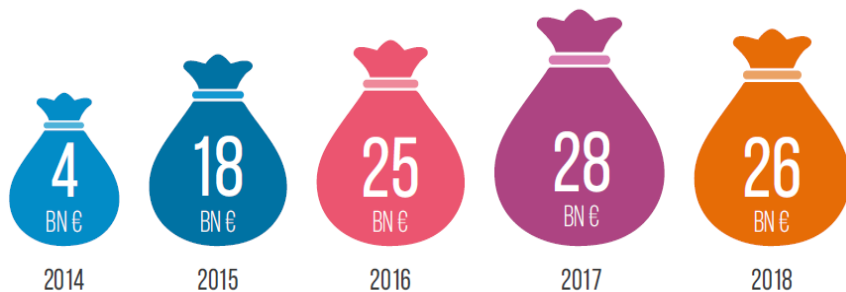


Pil a confronto
(% a/a)



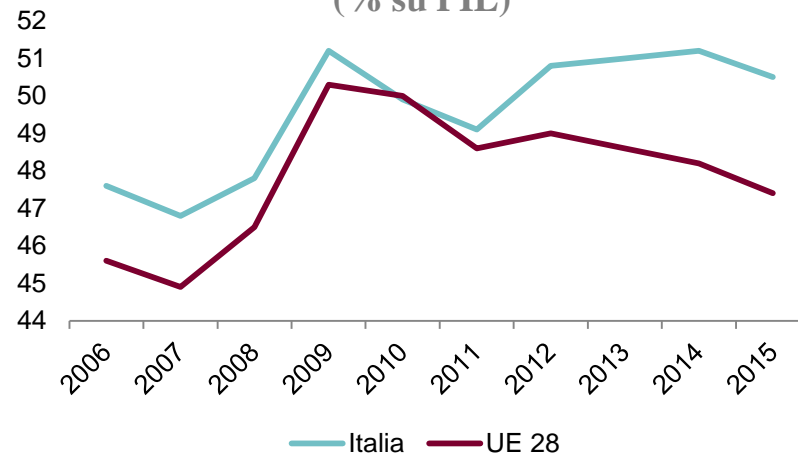
- ❑ "The global outlook for 2016-17 has worsened, despite the better-than-expected performance in early 2016. This deterioration reflects the expected macroeconomic consequences of a sizable increase in uncertainty, including on the political front" – IMF, luglio 2016
- ❑ In tale contesto **la politica fiscale risulta fondamentale**: la *spending review* si propone di rendere più efficiente la spesa delle amministrazioni centrali e delle autorità locali, razionalizzare gli enti locali e riformare la tassazione pubblica
- ❑ La spesa pubblica italiana in percentuale del Pil potenziale è **costantemente aumentata dal 1999** a causa di un **insufficiente contenimento della spesa primaria corrente** durante gli anni precedenti la crisi e di una mancata crescita del Pil potenziale

Spending Review del Governo italiano *



* Risparmi previsti su base cumulata con le misure approvate nel 2014-15 (inclusa la Legge di Bilancio 2016)

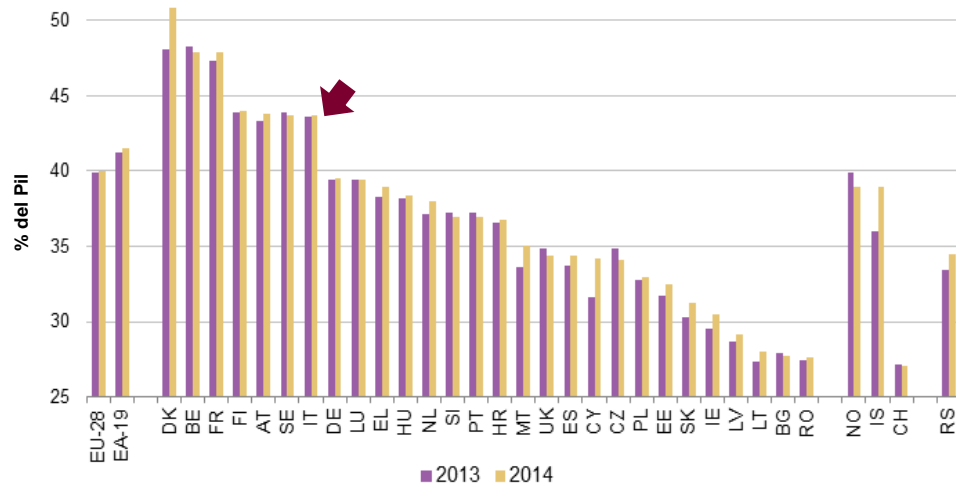
Spesa totale delle amministrazioni pubbliche
(% su PIL)



2) riduzione degli sprechi e dell'imposizione fiscale

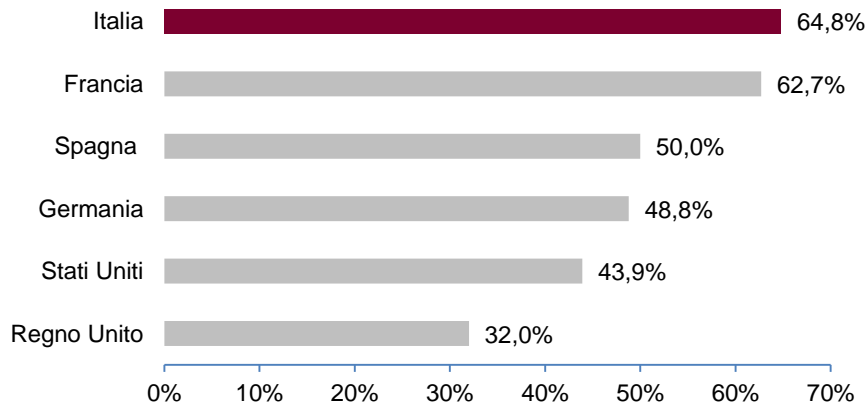


Imposizione fiscale totale in percentuale del Pil



La pressione fiscale in Italia rimane elevata rispetto alla media europea e **negli ultimi anni è continuata a salire**

Prelievo fiscale totale sulle società in % dei profitti commerciali (anno 2015)

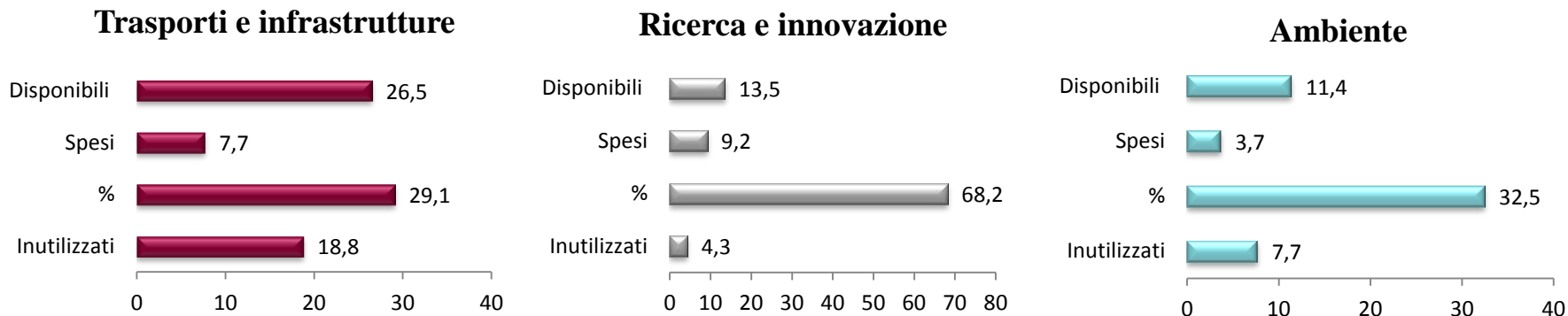


Le imprese italiane soffrono un'imposizione fiscale particolarmente **elevata rispetto ai principali paesi europei**

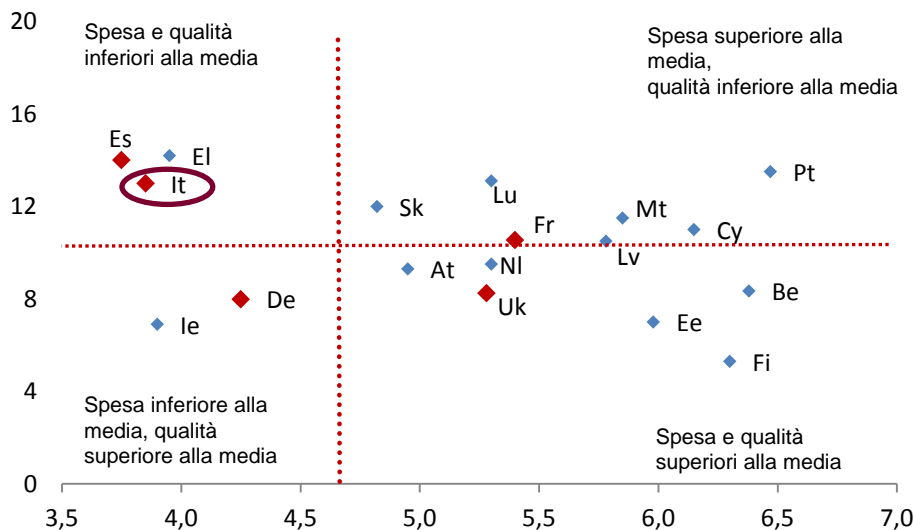
3) allocazione efficiente delle risorse



Capacità di spesa per tema (in Mld di euro)*



Spesa in educazione e qualità dell'istruzione (post crisi)



- ❑ L'Italia ancora non riesce a spendere completamente la dotazione programmata dei fondi UE. Al 31/12/2015 l'Italia presenta una spesa certificata **pari solo all'81% di oltre €46Mld** di dotazione programmata (post piano d'Azione Coesione, tra Fondi UE e nazionali)
- ❑ Le fatture emesse entro il 2015 possono essere rendicontate all'UE **fino al 31 marzo 2017**, ma attualmente l'Italia è al **terzultimo posto**, davanti a Romania e Croazia, per grado di utilizzo di risorse tra i paesi aderenti, con percentuali di impiego minime in alcuni settori strategici
- ❑ **In settori strategici quale l'istruzione l'Italia spende poco e in modo inefficiente** rispetto alla Germania, paese che, con bassi livelli di spesa (in % del Pil potenziale), ottiene ottimi risultati educativi; va ricordato che tale segmento è fortemente **influenzato dalla presenza di cospicui investimenti privati** specialmente nell'educazione terziaria

Fonte: Openpolis per L'Espresso su dati Opencoesione, 2016. Dimitri Lorenzani, Vito Ernesto Reitano, Commissione Europea, dicembre 2015, Italy's Spending Maze Runner: an analysis of the structure and evolution of public expenditure in Italy.

* Oltre ai fondi Ue comprende anche risorse nazionali (Fsc, Pac, Cipe) e private

4) evoluzione del tessuto imprenditoriale



Quota di imprese a proprietà e gestione familiare (%)

	imprese di proprietà familiare	solo imprese familiari:	
		CEO di famiglia	management di famiglia
Francia	80,0	62,2	25,8
Germania	89,8	84,5	28,0
Italia	85,6	83,9	66,3
Spagna	83,0	79,6	35,5
Regno Unito	80,5	70,8	10,4

Fonte: Bugamelli, Cannari, Lotti e Magri (2012).

Note: "management di famiglia" è una variabile dummy eguale a 1 se il management dell'impresa familiare è costituito per intero da membri della famiglia proprietaria.

Quota di imprese per tipo di pratica manageriale (%)

	gestione accentrata			remunerazione basata su performance		
	tutte le imprese	solo imprese familiari	solo imprese con management di famiglia	tutte le imprese	solo imprese familiari	solo imprese con management di famiglia
Francia	77,5	79,7	83,4	45,0	43,1	33,4
Germania	70,5	74,4	90,2	48,9	46,9	31,5
Italia	84,9	87,0	91,3	16,4	15,2	10,7
Spagna	61,4	67,0	79,8	24,8	23,3	13,5
Regno Unito	62,7	66,4	78,4	47,3	44,9	39,8

Fonte: Bugamelli, Cannari, Lotti e Magri (2012).

- L'Italia ha una gestione d'impresa molto accentrata:
 - ✓ **67% di aziende familiari con management di famiglia**
 - ✓ solo il 16% delle imprese remunera i dirigenti in base ai target raggiunti
 - ✓ 9 imprese su 10 a proprietà e gestione completamente familiare dichiarano di avere una gestione centralizzata

Dove prevalgono modelli gestionali accentrati e management «familiare» (a parità di altre condizioni) **innovazione e export** verso i mercati emergenti più dinamici sono **meno intensi**

- Piccole e medie imprese a gestione centralizzata presentano spesso:

- ✓ **fragilità finanziaria**
- ✓ **opacità informativa**

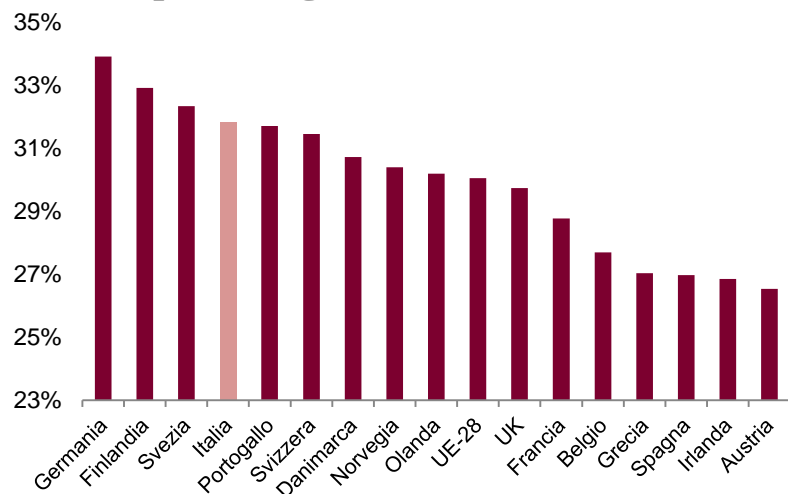
le asimmetrie informative possono rendere **proibitivi** i costi necessari per convincere gli investitori a finanziare

rilevanza del credito di relazione (**relationship banking**)

5) necessità di cambiamento sul mercato del lavoro

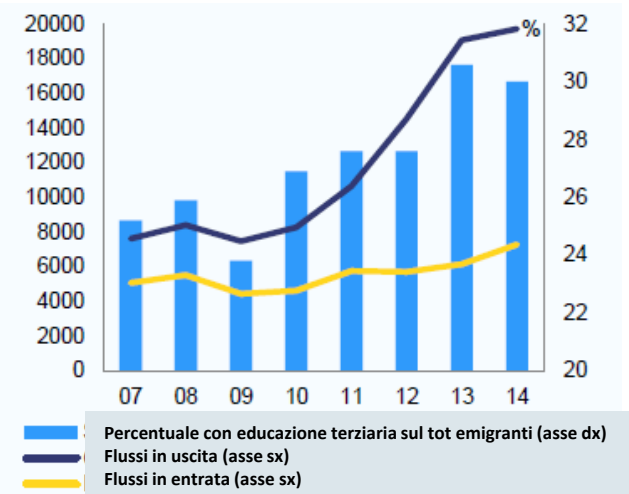


Mercato del lavoro: percentuale occupati con età superiore/uguale a 50 anni (anno 2014)

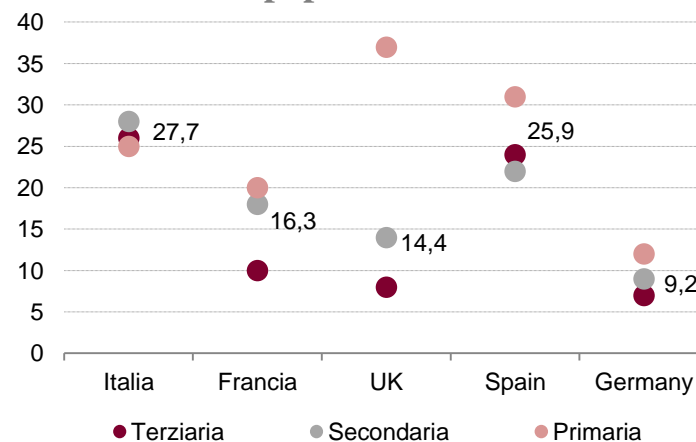


- La quota percentuale di **over 50 nel mercato del lavoro è tra le più elevate in Europa**
- La crisi ha acuito l'emigrazione dei nostri laureati (**brain drain**) alla ricerca di migliori opportunità lavorative e salari più elevati
- Nel 2014, l'Italia registra **un tasso di disoccupazione giovanile (15-24 anni) del 42,7%**, inferiore solo a quello di Spagna, Grecia e Croazia tra i Paesi UE28
- Nel 2014 la percentuale dei **giovani NEET** in Italia risulta del 27,7%** (in Germania è del 9,2%) e la loro condizione non dipende dal livello educativo raggiunto

Flussi migratori di cittadini italiani con educazione terziaria* ed età > 25



NEET e livello educativo 2014**
% della popolazione 15-29 anni



Fonte: Commissione Europea, Country Report Italy 2016. NoiItalia 2016, Istat. OECD

* Laurea e oltre

** Not (engaged) in Education, Employment or Training

6) cambiamento strutturale del modello bancario



Strategia verso maggiore efficienza e competitività

1 Cost cutting

- ❑ Compensare il calo dei profitti con efficienti interventi sul costo di base
- ❑ Spazio per ulteriore cost cutting sebbene gran parte degli obiettivi siano già stati raggiunti

2 Ridimensionamento di portafoglio e ottimizzazione

- ❑ Riduzione/vendita di asset che assorbono gran parte del capitale o generano forti leverage ratio exposures

3 Cambiamento del business model

- ❑ Riposizionamento del business mix verso prodotti/attività che presentano il miglior equilibrio tra esigenze di bilancio e ritorno potenziale
- ❑ Uscita da business non profittevoli e logisticamente inefficaci (geografia)

4 Digitalisation (prospettiva di lungo periodo)

- ❑ Accrescere profitti e raggiungere l'efficienza di costo attraverso la tecnologia

5 Consolidamento

- ❑ Domestico nel breve/medio periodo, transnazionale nel lungo termine
- ❑ Cost savings di ciò che le banche sono in grado di ottenere organicamente



Area Research & Investor Relations

Email: servizio.research@mps.it

Autors

Lucia Lorenzoni

Email: lucia.lorenzoni@mps.it

Tel:+39 0577-293753

Nicola Zambli

Email: nicola.zambli2@mps.it

Tel:++39 0577-298593

Disclaimer

This analysis has been prepared solely for information purposes. This document does not constitute an offer or invitation for the sale or purchase of securities or any assets, business or undertaking described herein and shall not form the basis of any contract. The information set out above should not be relied upon for any purpose. Banca Monte dei Paschi has not independently verified any of the information and does not make any representation or warranty, express or implied, as to the accuracy or completeness of the information contained herein and it (including any of its respective directors, partners, employees or advisers or any other person) shall not have, to the extent permitted by law, any liability for the information contained herein or any omissions therefrom or for any reliance that any party may seek to place upon such information. Banca Monte dei Paschi undertakes no obligation to provide the recipient with access to any additional information or to update or correct the information. This information may not be excerpted from, summarized, distributed, reproduced or used without the consent of Banca Monte dei Paschi. Neither the receipt of this information by any person, nor any information contained herein constitutes, or shall be relied upon as constituting, the giving of investment advice by Banca Monte dei Paschi to any such person. Under no circumstances should Banca Monte dei Paschi and their shareholders and subsidiaries or any of their employees be directly contacted in connection with this information