C9182 - BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA/BANCA ANTONVENETA
Provvedimento n. 18327

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 7 maggio 2008;

SENTITO il Relatore Professore Carla Rabitti Bedogni;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la legge 28 dicembre 2005, n. 262;

VISTA la comunicazione di Banca Monte Paschi di Siena S.p.A., pervenuta il 15 febbraio 2008;

VISTA la propria delibera del 27 febbraio 2008, con la quale ha avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della n. 287/90, il procedimento nei confronti di Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. e Banca Antonveneta S.p.A.;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata alle Parti in data 2 aprile 2008;

VISTO il parere dell'ISVAP, ai sensi dell'articolo 20, comma 4, della legge n. 287/90, pervenuto in data 5 maggio 2008;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

a) il gruppo MPS

1. Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. (di seguito anche MPS) è la capogruppo dell'omonimo gruppo bancario, che opera nell'attività bancaria e nell'offerta dei prodotti di risparmio gestito e assicurativi. Il gruppo MPS è presente sul territorio nazionale, tra l'altro, con circa 2.000 sportelli bancari. Inoltre, il gruppo MPS, avendo al proprio interno diverse società prodotto quali Monte Paschi Asset Management SGR S.p.A. (di seguito anche Monte Paschi SGR), AXA-MPS Vita S.p.A. (di seguito anche AXA-MPS Vita), AXA-Monte Paschi Danni S.p.A. (di seguito anche AXA-MPS Danni) e Quadrifoglio Vita S.p.A. (di seguito anche Quadrifoglio Vita), è un gruppo verticalmente integrato sia per quanto attiene il comparto relativo al risparmio gestito che per quello assicurativo; in particolare, AXA-MPS Vita e AXA-MPS Danni sono *joint venture* con il gruppo assicurativo AXA[1], mentre Quadrifoglio Vita è una *joint venture* con il gruppo assicurativo Unipol.
2. Le azioni di MPS sono quotate presso il Mercato Telematico di Borsa Italiana. Tra gli azionisti rilevanti di MPS, vi sono:

Tabella 1 Azionisti rilevanti MPS

Azionisti MPS*	**%**
Fondazione MPS**	49,00%
Caltagirone Francesco Gaetano	4,70%
AXA S.A.	2,52%
UNICOOP Firenze	2,98%
Carlo Tassara S.p.A.	2,46%

*Dati Consob aggiornati al 19/3/2008
** Considerando anche la titolarità delle azioni privilegiate, aventi diritto di voto nella sola assemblea straordinaria, la partecipazione della Fondazione MPS è pari circa al 58% del capitale di MPS.

Inoltre, in data 15 gennaio 2007, è stato stipulato, tra 50 azionisti di MPS, un nuovo patto di consultazione della durata di tre anni ed avente ad oggetto il 3,34% del capitale sociale.
3. Con riferimento all'esercizio 2006, il fatturato complessivo a livello mondiale del gruppo MPS è stato pari a circa 15,8 miliardi di euro, quasi integralmente sviluppati nell'Unione europea. Con riferimento al medesimo anno, il fatturato del gruppo MPS, realizzato in Italia, da considerare ai sensi dell'articolo 16, commi 1 e 2, della legge n. 287/90 (un decimo del totale dell'attivo dello stato patrimoniale, esclusi i conti d'ordine) è risultato essere pari a circa 14 miliardi di euro.

b) il gruppo Antonveneta

4. Banca Antonveneta S.p.A. (di seguito anche Antonveneta) è la capogruppo dell'omonimo gruppo bancario che opera nell'attività bancaria e nell'offerta dei prodotti di risparmio gestito e assicurativi. Antonveneta è presente su tutto il territorio italiano con quasi 1.000 filiali ed oltre 1,5 milioni di clienti. Anche il gruppo Antonveneta è verticalmente integrato, sia per quanto attiene il comparto relativo al risparmio gestito che per quello assicurativo, avendo al proprio interno diverse società prodotto, quali: Antonveneta ABN Amro Asset Management Italia SGR (di seguito anche Antonveneta SGR), Antoniana Veneta Popolare Assicurazioni S.p.A. (di seguito anche Antonveneta Assicurazioni) e

[1] *[Cfr. decisione della Commissione europea Axa/MPS M.4646 del 16 luglio 2007.]*

Antoniana Veneta Popolare Vita S.p.A. (di seguito anche Antonveneta Vita); in particolare, Antonveneta SGR è una società il cui capitale sociale è ripartito tra Antonveneta (il 55%) e ABN Amro (45%), mentre Antonveneta Assicurazioni e Antonveneta Vita sono due *joint venture* con il gruppo assicurativo Allianz.

5. Nel 2005, il gruppo Antonveneta è stato acquisito dal gruppo bancario olandese ABN AMRO[2]. A sua volta, nel 2007, il gruppo ABN AMRO è stato oggetto di scalata da parte del Consorzio costituito dai gruppi bancari Banco Santander (di seguito anche BS), The Royal Bank of Scotland Group plc (di seguito anche RBS) e Fortis S.A. (di seguito anche Fortis). In base agli accordi interni al Consorzio, il gruppo ABN AMRO è oggetto di divisione tra i suoi partecipanti (BS, Fortis e RBS), dando luogo a tre distinte operazione di concentrazione; si vedano, al riguardo, le decisioni della Commissione europea sulle operazioni Santander/ABN AMRO, ove è esplicitamente menzionata l'acquisizione di Antonveneta da parte di BS, RBS/ABN AMRO e Fortis/ABN AMRO[3].

Attualmente, il capitale sociale di Antonveneta è interamente detenuto da ABN Amro Bank BV, a sua volta società controllata da ABN Amro Holding Bank BV, a sua volta controllata da RFS Holding B.V. (di seguito, anche RFS). L'intero capitale sociale di RFS è detenuto dal Consorzio sopra citato.

6. Antonveneta controlla, tra l'altro, Interbanca S.p.A. (di seguito, anche Interbanca) e le sue controllate, Interbanca International Holding S.A. (di seguito, anche Interbanca International) e Bios Interbanca S.p.A. (di seguito, anche Bios Interbanca). Tuttavia, si evidenzia che, in virtù di appositi accordi, tali società non sono oggetto di acquisizione da parte di MPS e, pertanto, non costituiscono oggetto della presente operazione.

7. Con riferimento all'esercizio 2006, il gruppo Antonveneta ha sviluppato il suo fatturato quasi integralmente in Italia, per un importo, da considerare ai sensi dell'articolo 16 commi 1 e 2 della legge n. 287/90, pari a circa 4,8 miliardi di euro. Con riferimento al medesimo anno, il fatturato del gruppo Antonveneta, depurato dalla partecipazione in Interbanca, è stato pari a circa 4,3 miliardi di euro.

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

8. L'operazione comunicata consiste nell'acquisizione da parte di MPS del controllo esclusivo e diretto del gruppo Antonveneta, attraverso l'acquisto della partecipazione totalitaria al capitale sociale di Antonveneta. L'acquisizione riguarda anche le società controllate da Antonveneta, quale le società prodotto sopra menzionate, fatta eccezione per Interbanca, Interbanca International e Bios Interbanca.

La finalità economica della presente operazione è quella di garantire al gruppo MPS una crescita competitiva, rafforzandosi su tutto il territorio nazionale e posizionandosi significativamente, attraverso Antonveneta, nel Nord-Est dell'Italia. A seguito dell'operazione, il gruppo MPS si propone di diventare la terza impresa bancaria attiva in Italia.

9. In data 8 novembre 2007, BS e MPS hanno stipulato un contratto ai sensi del quale BS si è impegnata a vendere e MPS si è impegnata ad acquistare l'intero capitale sociale di Antonveneta, con l'esclusione della partecipazione di Interbanca.

10. Al fine di attuare l'operazione in questione, MPS, tra l'altro, ha in via di realizzazione un aumento di capitale, fino a 5 miliardi di euro [4].

Stando alle informazioni fornite dalle parti, risulta che i principali azionisti abbiano dichiarato al mercato che intendono aderire all'aumento di capitale in questione (al riguardo, v. *infra* anche la sezione relativa alla posizione dei terzi, Fondazione MPS e AXA).

Alla luce di quanto premesso, è verosimile che l'acquisizione di Antonveneta si realizzerà mantenendo una linea di continuità con l'attuale assetto tra gli azionisti rilevanti di MPS come indicati nella precedente Tabella 1 e, quindi, con la Fondazione MPS quale primo e stabile azionista[5].

11. A seguito dell'operazione, MPS e Antonveneta manterranno un modello di *governance* tradizionale, incentrato sul consiglio di amministrazione. Attualmente, la scadenza del consiglio di amministrazione di Monte Paschi di Siena è prevista successivamente all'approvazione del bilancio del 2008.

La *governance* societaria di Antonveneta verrà adeguata al modello funzionale proprio di MPS che, in qualità di capogruppo, effettuerà la trasmissione delle linee strategiche e svolgerà funzioni di coordinamento, supervisione e controllo delle complessive attività.

A tali fini, si prevede che l'attuale consiglio di amministrazione di Antonveneta rimanga in carica sino *[omissis]*[6] e che, successivamente, MPS, quale azionista unico di Antonveneta, nomini un nuovo consiglio di amministrazione.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

12. L'operazione, in quanto comporta l'acquisizione del controllo esclusivo di un'impresa, costituisce una concentrazione ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b)*, 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 *[Cfr. la decisione della Commissione europea ABN AMRO/Antonveneta M.3780 del 27 aprile 2005.]*

3 *[Casi Santander/ABN AMRO M. 4845, RBS/ABN AMRO M.4843, entrambe del 19 settembre 2007 e Fortis/ABN AMRO M.4844 del 3 ottobre 2007.]*

4 *[Cfr. doc. 59 risposta MPS a richiesta informazioni nonché i comunicati disponibili sul sito web di MPS; cfr. anche l'autorizzazione della Banca d'Italia alla presente operazione, doc. 73.]*

5 *[Cfr. verbale Fondazione MPS del 20 marzo 2008, doc. 74.]*

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

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 440 milioni di euro.

IV. L'AVVIO DELL'ISTRUTTORIA

13. In data 27 febbraio 2008, 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 vari mercati nei quali la realizzazione dell'operazione in esame determina il rischio di costituzione o rafforzamento di una posizione dominante; si tratta dei mercati rilevanti connessi a: raccolta bancaria; impieghi alle famiglie consumatrici, alle famiglie produttrici-PMI e alle imprese di medio-grandi dimensioni; distribuzione di fondi comuni di investimento, nonché distribuzione di prodotti assicurativi vita. Da un punto di vista geografico, in sede di avvio dell'istruttoria, è stato evidenziato come le maggiori criticità concorrenziali si ravvisavano in diverse province circoscritte all'area Toscana, oltre che alle province di Mantova, Biella, Vercelli e Perugia.
14. In sede di avvio, è stato altresì evidenziato che la presente operazione potrebbe determinare o rafforzare legami già rilevanti, o che potrebbero venirsi a creare, tra gli operatori del settore, quali *interlocking directorates*, tali da compromettere in misura significativa le dinamiche competitive nei diversi mercati interessati.

V. L'ATTIVITA' ISTRUTTORIA SVOLTA

15. Nel corso del procedimento, sono state inviate richieste di informazioni, oltre che alle parti, ai principali concorrenti di MPS e Antonveneta, soprattutto presenti nelle aree territoriali ove, in sede di avvio dell'istruttoria, sono stati ravvisati i maggiori problemi concorrenziali[7].
Nel corso dell'istruttoria, sono stati altresì sentiti la Fondazione MPS e il gruppo assicurativo AXA.
16. Le parti sono state sentite più volte nel corso del procedimento (4, 13 e 18 marzo 2008), mentre, in data 20 e 26 marzo 2008, hanno esercitato il diritto di accesso ai documenti.
17. Nel corso dell'istruttoria, l'Autorità si è avvalsa di ampie forme di collaborazione, soprattutto mediante lo scambio di informazioni con la Banca d'Italia e l'ISVAP.

VI. I MERCATI RILEVANTI

18. Nel corso del procedimento sono stati approfonditi i possibili problemi concorrenziali nei mercati rilevanti di seguito descritti e relativi ai settori: bancario tradizionale (raccolta e impieghi), risparmio gestito e assicurativo.

1. Attività bancaria tradizionale

1.1. Mercato della raccolta

19. 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 i certificati di deposito. In tale definizione del mercato della raccolta, in ragione delle specificità del servizio offerto e della clientela, non è compresa la raccolta postale, in particolare, la raccolta attraverso conto corrente Bancoposta, buoni e libretti postali[8].
Dal punto di vista geografico, il mercato della raccolta bancaria ha rilevanza territoriale provinciale in considerazione della scarsa mobilità dal lato della domanda.
20. Nel mercato della raccolta diretta bancaria, a livello provinciale, la Tabella 2 sottostante riporta le quote di mercato, in termini di volumi raccolti, del gruppo MPS, del gruppo Antonveneta e dell'aggregato post-operazione, in tutte le province ove il valore relativo a quest'ultimo aggregato supera il 30%. Per tali province sono anche riportate le quote delle principali altre banche attive nel mercato della raccolta bancaria.
La tabella evidenzia la presenza di sette province in cui l'entità risultante dalla concentrazione in esame verrebbe a detenere una quota di mercato superiore al 30%, prevalentemente concentrate in Toscana (Siena, Grosseto, Livorno, Massa Carrara, Arezzo, Vercelli, Mantova).
In tutte queste province, il gruppo MPS sarà il primo operatore e, nella maggiore parte dei casi, in un contesto caratterizzato da una distanza con il secondo operatore piuttosto significativa.

Tab. 2 – Raccolta bancaria % in valore - localizzazione di sportello – al 31/12/2007

REGIONE	PROVINCE	MPS	ATVN	POST-MERGER	CONCORRENTI

[7] *[Si tratta di: Banca Carige, BCC Sovicille, BCC di Vignole, Banca della Maremma, Banca Monteriggioni, Banca del Valdarno, Banca della Versilia e della Lunigiana, BNL, Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio, Banco Popolare, Banca UniCredito Italiano, Cassa di Risparmio di Volterra, Credito Cooperativo Valdinievole, Intesa Sanpaolo, Mantovabanca 1896, Sella Holding, e UBI.]*

[8] *[Si vedano, al riguardo, i provvedimenti C8027 - Banca Intesa/SanPaolo IMI, in Boll. n. 49/2006, C8277 - Banche Popolari Unite/Banca Lombarda e Piemontese, in Boll. n. 13/07, C8242 - Banco Popolare di Verona e Novara/Banca Popolare Italiana, in Boll. n. 11/07, C8660-Unicredit/Capitalia, in Boll. 33/07, C8939 Intesa/Cassa di Risparmio di Firenze, in Boll. 2/2008.]*

					1°	2°	3°	4°
Toscana	Siena	*[60-65]*	*[1-5]*	*[60-65]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[1-5]*
Toscana	Grosseto	*[40-45]*	*[1-5]*	*[45-50]*	*[10-15]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*
Toscana	Livorno	*[35-40]*	*Inf 1*	*[35-40]*	*[15-20]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*
Toscana	Massa Carrara	*[35-40]*	*Inf 1*	*[35-40]*	*[25-30]*	*[15-20]*	*[5-10]*	*[5-10]*
Toscana	Arezzo	*[25-30]*	*Inf 1*	*[25-30]*	*[25-30]*	*[15-20]*	*[5-10]*	*[1-5]*
Piemonte	Vercelli	*[25-30]*	*[1-5]*	*[30-35]*	*[20-25]*	*[15-20]*	*[10-15]*	*[5-10]*
Lombardia	Mantova	*[35-40]*	*Inf 1*	*[40-45]*	*[10-15]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*

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

21. L'impatto della concentrazione in esame può essere analizzato anche in termini di sovrapposizione delle reti a livello locale, così come misurate dal numero di sportelli bancari in ciascun ambito provinciale. La Tabella 3 mostra, infatti, che, in quasi tutte le province riportate in Tabella 2, la nuova entità verrebbe a detenere una quota di sportelli bancari superiore al 25%, essendo il primo operatore e con uno scarto dal secondo che può superare anche il 30% (fatta eccezione per Massa Carrara). Ciò prova l'elevata correlazione tra quote di mercato nella raccolta bancaria, in termini di volumi, e quelle in termini di sportelli.

Tab. 3 - Sportelli bancari - al 31/12/2007

REGIONE	PROVINCE	MPS	MPS	ATVN	ATVN	POST-MERGER	CONCORRENTI			
		n. sportelli	%	n. sportelli	%	%	1° %	2° %	3° %	4° %
Toscana	Siena	97	44,7	4	1,8	46,5	12	5,5	5,1	4,6
Toscana	Grosseto	57	38,3	3	2,0	40,3	12,8	7,4	6	5,4
Toscana	Livorno	52	25,4	0	0	25,4	24,9	9,3	8,8	6,8
Toscana	Arezzo	63	26,7	2	0,8	27,5	19,5	18,2	6,4	4,2
Toscana	Massa Carrara	24	22,2	0	0	22,2	25,9	20,4	10,2	8,3
Piemonte	Biella	47	36,2	2	1,5	37,7	25,4	10,8	7,7	7,7
Piemonte	Vercelli	48	35,8	4	3,0	38,8	21,6	12,7	11,2	6,7
Lombardia	Mantova	98	29,8	7	2,1	31,9	13,4	10,9	9,1	7,0

Fonte: elaborazioni AGCM su dati pubblici

1.2. Mercati degli impieghi

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

In base a recenti precedenti dell'Autorità[9], considerando il lato della domanda, gli impieghi ricomprendono tipologie differenziate di soggetti, distinguibili nelle seguenti quattro categorie: (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 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.

9 *[V. per tutti C8660-Unicredit/Capitalia, in Boll. 33/07, già citato.]*

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 di medio-grandi dimensioni e agli enti pubblici appaiono avere una dimensione geografica regionale.

23. Al fine di evidenziare i problemi concorrenziali connessi all'operazione di acquisizione in esame, le Tabelle 4 e 5 riportano le quote delle parti nelle province dove l'operazione in esame determina le quote più rilevanti, superiori alla soglia del 30%, distintamente per i mercati degli impieghi alle famiglie consumatrici e alle famiglie produttrici - PMI.

In tutte le province sotto riportate il gruppo MPS sarà il primo operatore; si tratta di 4 province relative alle famiglie consumatrici (Siena, Grosseto, Biella e Vercelli) e 9 province relative alle famiglie produttrici (Siena, Grosseto, Livorno, Arezzo, Firenze, Lucca, Biella, Mantova e Perugia), con quote *combined* che superano anche le soglie del 40% (Grosseto) e del 50% (Siena).

Una menzione a parte merita la provincia di Perugia, nella quale, oltre alla quota delle parti (MPS e Antonveneta), rileva considerare che tra i maggiori concorrenti vi è la Banca di Spoleto S.p.A., oggetto di controllo congiunto di MPS e la società cooperativa Spoleto Crediti e Servizi S.c. a r.l.[10]: computando l'insieme di tali quote, la nuova entità supererà la soglia critica del 30%.

24. Si richiama l'attenzione sulla circostanza che tutte le province dove si è rilevato un elevato livello della raccolta rientrano sostanzialmente tra quelle in cui MPS verrà a detenere le maggiori quote nel mercato degli impieghi alle famiglie consumatrici e nel mercato degli impieghi alle famiglie produttrici-PMI. Infatti, l'analisi dei dati provinciali di raccolta e quelli relativi agli impieghi alle famiglie consumatrici e alle famiglie produttrici rivela un elevato grado di correlazione tra le quote detenute dalle parti in questi mercati.

Tab. 4 – Impieghi alle famiglie consumatrici - % valore provincia di residenza della controparte – 31/12/2007

REGIONE	PROVINCE	MPS	Antonveneta	POST-MERGER	CONCORRENTI			
					1°	2°	3°	4°
Toscana	Siena	*[40-45]*	*[1-5]*	*[40-45]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*
Toscana	Grosseto	*[30-35]*	*[1-5]*	*[35-40]*	*[10-15]*	*[5-10]*	*[1-5]*	*[1-5]*
Piemonte	Biella	*[30-35]*	*Inf 1*	*[30-35]*	*[15-20]*	*[10-15]*	*[5-10]*	*[1-5]*
Piemonte	Vercelli	*[25-30]*	*[1-5]*	*[30-35]*	*[15-20]*	*[15-20]*	*[5-10]*	*[1-5]*

Fonte: elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti e da BI.

Tab. 5 – Impieghi alle famiglie produttrici - % valore provincia di residenza della controparte – 31/12/2007

REGIONE	PROVINCE	MPS	Antonveneta	POST-MERGER	CONCORRENTI			
					1°	2°	3°	4°
Toscana	Siena	*[45-50]*	*[1-5]*	*[50-55]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[1-5]*
Toscana	Grosseto	*[40-45]*	*Inf 1*	*[40-45]*	*[15-20]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*
Toscana	Livorno	*[35-40]*	*Inf 1*	*[35-40]*	*[10-15]*	*[10-15]*	*[10-15]*	*[5-10]*
Toscana	Arezzo	*[30-35]*	*Inf 1*	*[30-35]*	*[20-25]*	*[10-15]*	*[5-10]*	*[1-5]*
Toscana	Firenze	*[30-35]*	*Inf 1*	*[30-35]*	*[25-30]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[1-5]*
Toscana	Lucca	*[30-35]*	*Inf 1*	*[30-35]*	*[15-20]*	*[15-20]*	*[5-10]*	*[5-10]*
Piemonte	Biella	*[25-30]*	*Inf 1*	*[30-35]*	*[15-20]*	*[10-15]*	*[10-15]*	*[5-10]*
Lombardia	Mantova	*[30-35]*	*Inf 1*	*[30-35]*	*[15-20]*	*[5-10]*	*[5-10]*	*[5-10]*
Umbria	Perugia	*[30-35]**	*Inf 1*	*[30-35]*	*[20-25]*	*[15-20]*	-	*[5-10]*

[10] *[C3127 - MPS/Banca Popolare di Spoleto, in Boll. 39/98.]*

Fonte: elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti e da BI.

* La quota di mercato di MPS è stata computata tenendo anche conto della quota di Banca di Spoleto, come descritto nel testo, che rappresenta il terzo operatore nella provincia.

25. Quanto al mercato degli impieghi alle imprese di medie-grandi dimensioni, a livello regionale, la nuova entità verrebbe a disporre di una posizione di rilievo in Toscana, ove MPS è il primo operatore e la quota *combined* raggiunge il *[25-30%]* (MPS *[20-25%]* e Antonveneta *[1-5%]*).
Come già rilevato in avvio di istruttoria, non rileva approfondire il mercato degli impieghi agli enti pubblici.

2. Settore del risparmio gestito: i fondi comuni di investimento

26. Nel settore del risparmio gestito, ai fini del presente procedimento, rileva, come evidenziato in sede di avvio di istruttoria, il servizio di gestione del risparmio attraverso i fondi comuni d'investimento mobiliare.
Ai sensi dell'articolo 1 del Decreto Legislativo n. 58/98, un fondo comune di investimento è un 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 di investimento e l'amministrazione dei rapporti con i partecipanti, nonché attraverso la gestione del patrimonio di fondi comuni di 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, comma 1, del TUF, la prestazione del servizio di gestione collettiva del risparmio è riservata alle società di gestione del risparmio (SGR) e alle Sicav.
L'attività connessa ai fondi comuni di investimento presenta due fasi che, in base alle analisi condotte in vari precedenti dall'Autorità, individuano due mercati distinti: la produzione e la distribuzione[11]. Con riferimento alla dimensione geografica, il mercato rilevante relativo alla fase della produzione/gestione è individuabile nell'ambito dei confini nazionali, in considerazione del fatto che la realizzazione di questo servizio è tipicamente condotta in maniera centralizzata e con condizioni di offerta omogenee, anche in ragione della specifica regolamentazione fiscale, a livello nazionale. E', invece, provinciale la dimensione geografica del mercato distributivo.
27. Come già rilevato in sede di avvio della presente istruttoria, i principali problemi concorrenziali connessi alla presente istruttoria riguardano alcuni mercati provinciali relativi alla fase distributiva.
La Tabella 6 sottostante riporta sei province nelle quali la quota *combined* delle parti è superiore al 30%. E' agevole rilevare che le province caratterizzate da soglie critiche sono, in misura molto significativa, le stesse di quelle richiamate nel corso della valutazione degli effetti dell'operazione sui mercati strettamente bancari. Ciò appare spiegato dalla circostanza che MPS distribuisce circa il *[90-95%]* dei fondi comuni attraverso la rete bancaria e Antonveneta utilizza *[omissis]*.

Tabella 6: Distribuzione di fondi comuni d'investimento (%), dati al 31/12/2006

Province	MPS	Antonveneta	Combined
Grosseto	*[65-70]*	*[1-5]*	*[65-70]*
Siena	*[40-45]*	*[1-5]*	*[40-45]*
Mantova	*[40-45]*	*[1-5]*	*[40-45]*
Biella	*[35-40]*	*Inf 1*	*[35-40]*
Arezzo	*[35-40]*	*Inf 1*	*[35-40]*
Pistoia	*[30-35]*	*[1-5]*	*[30-35]*

Fonte: dati forniti dalle parti

3. Settore assicurativo

28. Nell'ambito del settore assicurativo, la presente istruttoria interessa prevalentemente i mercati relativi ai rami vita I (vita umana), III (polizze a elevato contenuto finanziario) e V (capitalizzazione).

[11] *[Si veda, ad esempio, il provvedimento C5196B – Banca di Roma/Bipop – Carire, in Boll. 35-36/2002; C5078 – San Paolo IMI/Cardine Banca, in Boll. n. 13/2002; C3597 – Banca Intesa/Banca Commerciale Italiana, in Boll. 48/1999 e i più recenti provvedimenti, già citati, C8027 - Banca Intesa/SanPaolo IMI, in Boll. n. 49/2006; C8277 - Banche Popolari Unite/Banca Lombarda e Piemontese, in Boll. n. 13/2007; C8242 - Banco Popolare di Verona e Novara/Banca Popolare Italiana, in Boll. n. 11/2007.]*

Come dai numerosi precedenti dell'Autorità, ciascuno dei rami assicurativi appena richiamati, individua un mercato, a sua volta distinto tra fase della produzione, con dimensione geografica nazionale, e fase della distribuzione, con dimensione geografica provinciale[12].

29. Prima di procedere ad un'analisi dei mercati assicurativi, si ritiene necessario richiamare brevemente la struttura organizzativa dei gruppi MPS e Antonveneta relativamente al settore assicurativo rami vita, sia fase produttiva che organizzativa.

Come già rilevato, il gruppo MPS ha stretto una forte *partnership* di bancassicurazione con il gruppo assicurativo AXA, in base alla quale la società AXA-MPS Vita distribuisce le proprie polizze principalmente attraverso la rete distributiva degli sportelli bancari MPS (su questa *partnership* v. anche la posizione di AXA *infra*).

Inoltre, MPS presenta significativi legami con il gruppo assicurativo Unipol.

In primo luogo, MPS è azionista, con una quota pari al 13%, di Finsoe S.p.A., società controllante di Unipol Assicurazioni S.p.A. e di altre società del gruppo. In tale ambito, MPS ha stipulato un patto parasociale con Holmo S.p.A., azionista di maggioranza di Finsoe con una quota pari a circa 71% e sussistono forme di legami personali tra gli organi di *governance* del gruppo MPS con il gruppo Unipol[13].

Inoltre, MPS e Unipol hanno costituito una *joint venture* nel settore vita, attraverso la società controllata congiuntamente Quadrifoglio Vita.

Giova rilevare che Quadrifoglio Vita è attiva nello stesso comparto assicurativo di AXA-MPS Vita di cui sopra, sia per quanto attiene la fase produttiva che quella distributiva.

30. Antonveneta è attiva nel settore delle assicurazioni sulla vita attraverso Antoniana Popolare Vita, *joint venture* paritetica con il gruppo Allianz. Antonveneta Vita commercializza i propri prodotti attraverso la rete di sportelli di Antonveneta. Gli accordi in essere con il gruppo Allianz, prevedono un vincolo di esclusiva, sino al luglio 2009.

31. Soffermandosi ora sull'esame dei mercati rilevanti, già in sede di avvio è stato evidenziato come i principali problemi concorrenziali riguardano alcuni mercati provinciali relativi alla fase della distribuzione dei prodotti assicurativi vita.

Per quanto attiene ai mercati provinciali della distribuzione di polizze vita, come evidenziato nella sottostante Tabella 7, le quote *combined* appaiono di rilievo, largamente superiori al 40%, nelle province di Siena, Grosseto e Mantova, già richiamate anche nell'esame degli altri mercati sopra descritti. In questi ambiti territoriali risultano attivi gli operatori Allianz e Unipol, già richiamati in precedenza, con quote, rispettivamente, inferiori al 10% e 5%.

Tabella 7: Distribuzione di prodotti assicurativi vita (%), dati al 31/12/2006 *

Province	MPS	ATVN	Combined	Allianz	Unipol	1°	2°	3°	4°	5°	6°
Siena	*[40-45]*	*[1-5]*	*[40-45]*	*[5-10]*	*[1-5]*	*[20-25]*	*[1-5]*	*[1-5]*	*[1-5]*	*Inf 1*	*Inf 1*
Grosseto	*[40-45]*	*Inf 1*	*[40-45]*	*[1-5]*	*[1-5]*	*[10-15]*	*[5-10]*	*[1-5]*	*[1-5]*	*Inf 1*	*Inf 1*
Mantova	*[45-50]*	*Inf 1*	*[45-50]*	*[1-5]*	*Inf 1*	*[10-15]*	*[10-15]*	*[1-5]*	*[1-5]*	*[1-5]*	*Inf 1*

Fonte: stime AGCM su dati forniti dall'ISVAP e dalle parti

* I dati dei concorrenti sono riportati in ordine decrescente in funzione della provincia di Siena.

VII. LA POSIZIONE DEI TERZI

32. Nel seguito, vengono brevemente richiamate le principali osservazioni acquisite dalle banche concorrenti di MPS e Antonveneta relativamente al contesto competitivo di riferimento e alla posizione delle parti nei mercati interessati precedentemente descritti. Successivamente, è brevemente descritta la posizione espressa sull'operazione da due importanti azionisti di MPS: la Fondazione MPS e AXA.

a) i concorrenti di MPS e di Antonveneta

33. Il gruppo MPS è percepito, da molti concorrenti, come un operatore di grande rilevo, soprattutto in Toscana. Una banca con una rete nazionale ha osservato, ad esempio, che "*MPS in Toscana rappresenta, ancora prima della acquisizione di Antonveneta, il competitor più forte con il 24.3 di quota di mercato sportelli*"[14]; un altro operatore di notevoli dimensioni riscontra che la "*Toscana presenta un contesto competitivo significativamente concentrato…..* [Ivi] *si riscontra una forte*

---

12 *[In merito alla individuazione di mercati del prodotto distinti per ciascun ramo vita del settore assicurativo si veda il provvedimento C5422B – Società Assicuratrice Industriale/La Fondiaria Assicurazioni, in Boll. n. 51-52/2002 e C8027 - Banca Intesa/SanPaolo IMI, in Boll. n. 49/2006, C8660-Unicredit/Capitalia, in Boll. 33/07.]*

13 *[Tra l'altro, in base a tale patto, Holmo farà quanto in suo potere affinché MPS possa designare tre componenti il consiglio di amministrazione di Finsoe ed un componente del consiglio di amministrazione di Unipol Assicurazioni S.p.A. (cfr. l'estratto del presente patto parasociale disponibile su www.consob.it). Inoltre, si osserva che almeno 1 componente del cda di MPS è anche presente nei cda di Holmo, Finsoe, Unipol Assicurazioni e Unipol Banca, in taluni casi con l'incarico di Presidente.]*

14 *[BNL risposta a richiesta informazioni, doc. 51.]*

prevalenza del Gruppo MPS che, grazie al suo radicamento storico e alle successive politiche di sviluppo, rappresenta il principale operatore della regione"[15].

34. Anche per operatori storicamente radicati nelle aree interessate dalla concentrazione e di minori dimensioni, la posizione di MPS è sentita come molto forte. Infatti, è stato rilevato che "*le province di Siena e Firenze sono, anche per ragioni storiche, così capillarmente servite dal Gruppo MPS (Monte e Banca Toscana), che ci risulta più difficile trovare degli spazi operativi economici"* [16]. Rispetto alle sette province toscane in cui opera, Siena e Firenze sono quelle in cui tale banca *"ha maggiori difficoltà di inserimento. Ma anche nelle altre province le strategie di prodotto o di segmento attuate dal gruppo Monte sotto forma di politiche di immagine effettuate su larga scala con larghezza di mezzi, hanno effetti limitativi"*[17]*;* lo stesso operatore osserva che la forte presenza di MPS non è limitata a singole province ma "*più in generale* [nell'] *l'intera regione Toscana,* [gli operatori e la clientela] *percepiscono il MPS come un brand importante e di prestigio, attribuendogli un radicamento storico di indubbia valenza*" [18].

Anche altre banche osservano il radicamento di MPS nelle province Toscane. Un operatore rileva "il forte posizionamento nel mercato di MPS, in particolare nella provincia di Siena", nonché "un forte radicamento storico, una presenza territoriale capillare a livello provinciale e una notorietà del marchio consolidata" [19]; un'altra banca osserva che "… la presenza del gruppo MPS sul nostro territorio di insediamento e in tutta la Toscana è storicamente elevata" [20].

35. La posizione competitiva di MPS rispetto agli operatori locali induce un operatore a rilevare come le opportunità di *business* siano limitate a "*nicchie di mercato difficilmente percepite dagli altri istituti di maggiore dimensione*"[21]. Un altro operatore osserva che, per la fascia di tipologia di clientela più sofisticata, la stessa banca deve fare "*un passo indietro*" non avendo la capacità competitiva di offrire l'intera gamma di servizi bancari e/o finanziari[22].

36. Con riferimento alla provincia di Mantova, una banca fortemente radicata nella provincia osserva che MPS, attiva anche tramite Banca Agricola Mantovana, "*presenta un elevato grado di consolidamento e penetrazione nel territorio di riferimento"*[23]*.* Un altro operatore osserva che il mercato appare molto concentrato nelle province di Mantova e Perugia e si riscontra un "*forte radicamento del Gruppo MPS*" [24].

37. I fattori che attribuiscono al gruppo MPS la posizione competitiva appena descritta sono molteplici.

Tra queste ragioni, quella più frequentemente indicata dai concorrenti, è la presenza capillare sul territorio, soprattutto toscano, attraverso una rete di sportelli articolata in province contigue. Infatti, diversi operatori hanno evidenziato come lo sportello sia il fattore essenziale di crescita competitiva, non solo per l'attività bancaria tradizionale ma anche con riferimento ai settori del risparmio gestito e assicurativi [25].

Altre ragioni per le quali il gruppo MPS è considerato un operatore di grande rilievo sono: la presenza storica e consolidata della banca, la notorietà del marchio, la capacità finanziaria, anche per sostenere adeguate campagne pubblicitarie. In casi isolati è stato richiamato anche il ruolo della Fondazione MPS come importante azionista della banca. Un operatore, infatti, evidenzia *"il forte ruolo della Fondazione MPS nei territori di competenza. La ricaduta, in termini economici dell'attività della fondazione MPS, in particolare nella provincia di Siena, ha senza dubbio una forte rilevanza ed una forte risonanza anche nei media locali"*[26]*.*

38. Sugli effetti dell'operazione, è stato tra l'altro osservato che dopo "l'operazione di concentrazione [MPS] potrà raggiungere una quota di mercato del 25.1% in Toscana con punte del 46.5% (provincia di Siena). Questa concentrazione del mercato rappresenta per BNL una barriera all'ingresso specialmente per quanto riguarda le famiglie consumatrici dove la presenza capillare fa premio più che proporzionalmente"[27]. Più in generale, "dall'aggregazione

---

15 *[UBI Banca risposta a richiesta informazioni, doc. 53.]*

16 *[CR Volterra risposta a richiesta informazioni, doc. 44.]*

17 *[CR Volterra risposta a richiesta informazioni, doc. 44.]*

18 *[CR Volterra risposta a richiesta informazioni, doc. 44.]*

19 *[Banca CRAS risposta a richiesta informazioni, doc. 41.]*

20 *[Credito Cooperativo Valdinievole risposta a richiesta informazioni, doc. 40, cfr. anche Banca della Maremma, risposta a richiesta informazioni, doc. 48, Banca del Valdarno, risposta a richiesta informazioni, doc. 45, BCC di Vignole, risposta a richiesta informazioni, doc. 52, Banca della Versiglia e della Lunigiana, risposta a richiesta informazioni, doc. 42; Banca della Maremma osserva che "Banca MPS ha in Grosseto un insediamento storico con un forte e consolidato radicamento. Riteniamo che detenga quote di mercato elevate e sicuramente di maggioranza relativa rispetto a tutte le altre banche", risposta a richiesta informazioni, doc. 48.]*

21 *[Banca della Versiglia e della Lunigiana, risposta a richiesta informazioni, doc. 42.]*

22 *[Cfr. CR Volterra risposta a richiesta informazioni, doc. 44, in termini analoghi Banca Monteriggioni, risposta a richiesta informazioni, doc. 46.]*

23 *[Mantova Banca risposta a richiesta informazioni, doc. 49.]*

24 *[UBI Banca risposta a richiesta informazioni, doc. 53.]*

25 *[Cfr. Banca Etruria risposta a richiesta informazioni, doc. 47 e Banca Sella risposta a richiesta informazioni, doc. 57.]*

26 *[Banca CRAS risposta a richiesta informazioni, doc. 41.]*

27 *[BNL risposta a richiesta informazioni, doc. 51.]*

tra MPS ed Antonveneta dovrebbe emergere un gruppo bancario la cui quota di mercato sugli impieghi corporate è pari all'incirca al 9%, collocandolo dunque nel ruolo di terzo player nel mercato" [28].
In generale, diversi operatori hanno osservato che l'operazione avrà effetti limitati sui mercati interessati, ciò anche in ragione della circostanza che MPS è già percepito come molto forte mentre Antonveneta ha un presenza non significativa. Ad esempio è stato rilevato che "*Visto già il forte radicamento sul territorio di Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. nei territori di nostra competenza, gli effetti reali dell'operazione dovrebbero evidenziarsi in modo marginale nell'area di interesse*" [29]. Inoltre, un aspetto positivo dell'operazione è ravvisato, da alcuni operatori, nell'eventuale cessione sportelli nelle aree interessate [30].

b) altri terzi: il gruppo AXA

39. Il gruppo AXA nel corso dell'audizione ha descritto il proprio ruolo nella duplice veste di *partner* commerciale di MPS, attraverso la *joint venture* AXA-MPS Vita e AXA-MPS Danni, e di azionista della banca.
40. Con riferimento al primo aspetto, AXA ha rilevato di avere "rafforzato significativamente la sua presenza in Italia attraverso la JV con MPS, stipulata nel corso del 2006-2007……. La partnership con MPS nasce come un legame commerciale importante e di lunga durata. AXA - MPS è la società prodotto assicurativa di riferimento del gruppo MPS e distribuisce i propri prodotti attraverso gli sportelli di quest'ultimo. AXA si pone come l'unico partner assicurativo del gruppo MPS"[31]. Ed infatti, "AXA-MPS ha in corso di definizione l'acquisizione del controllo esclusivo di Quadrifoglio Vita e già attualmente AXA – MPS distribuisce i propri prodotti attraverso gli sportelli di Banca Agricola Mantovana, consolidando ulteriormente il legame con il gruppo MPS" [32].
41. Con riferimento al ruolo di azionista, AXA "ha recentemente accresciuto la propria partecipazione in MPS dal 2% al 4% circa. Si tratta di una partecipazione strategica, anche se non di un investimento elevato. Attualmente AXA non esprime membri nella governance di MPS e non rientra nella policy del gruppo AXA di realizzare questo tipo di legami. Non è tuttavia possibile escludere che in futuro almeno un membro degli organi sociali di MPS sarà espressione diretta di AXA." [33].
42. Infine, sull'operazione, AXA "vede favorevolmente l'acquisizione di Antonveneta ed ha infatti già manifestato la volontà di appoggiare l'aumento di capitale di MPS"[34]; ciò anche considerando che "verosimilmente al più tardi alla scadenza della JV in essere Antonveneta Allianz, AXA MPS distribuirà i propri prodotti anche sulla rete di Antoveneta" [35].

c) altri terzi: la Fondazione MPS

43. La Fondazione MPS si è, in primo luogo, soffermata sull'operazione affermando di avere assunto "fin dall'inizio una posizione chiara rispetto al mercato di appoggio all'acquisizione di Banca Antonveneta S.p.A. Questa operazione appare infatti coerente con gli indirizzi strategici assunti in seno alla Fondazione e relativi a Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. (di seguito anche Banca MPS), che ha la necessità di una crescita competitiva. La Fondazione ha votato a favore dell'aumento di capitale in via di attuazione e sottoscriverà interamente la propria quota. All'esito dell'operazione, la Fondazione manterrà, quindi, una partecipazione pari circa al 48% di azioni ordinarie, aventi diritto di voto nell'assemblea ordinaria di Banca MPS e una partecipazione complessiva pari circa al 58% sul capitale, ivi incluse azioni privilegiate, aventi diritto di voto nella sola assemblea straordinaria." [36].
44. La Fondazione MPS, attraverso la partecipazione sopra descritta, è il primo stabile azionista di MPS; infatti, il Direttore Generale della Fondazione MPS ha osservato che, a quanto consta, non si è mai verificato che una delibera sia approvata nelle assemblee sociali di MPS senza il consenso della Fondazione[37]: in particolare, "*con riferimento all'assemblea straordinaria, la Fondazione MPS detiene oltre il 50% e non sussistono limiti regolamentari e/o statutari all'esercizio dei diritti di connessi a tale partecipazione (fatta eccezione per le delibere riguardanti le azioni privilegiate).*
Con riferimento all'assemblea ordinaria, dal 2003, nello statuto di Banca MPS è stato inserito un meccanismo volto a sterilizzare parte dei diritti di voto della Fondazione. Tuttavia, la Fondazione MPS, in attuazione di questo meccanismo, ha esercitato diritti di voto pari almeno al 15-20%, anche al 25%, delle azioni presenti; gli altri soci possono invece

---

28 *[BNL risposta a richiesta informazioni, doc. 51.]*

29 *[Banca CRAS risposta a richiesta informazioni, doc. 41; cfr. anche Banca della Versiglia e della Lunigiana, risposta a richiesta informazioni, doc. 42, Banca Monteriggioni, risposta a richiesta informazioni, doc. 46, Banca della Maremma risposta a richiesta informazioni, doc. 48, CR Volterra risposta a richiesta informazioni, doc. 44.]*

30 *[Ad esempio, CR Volterra risposta a richiesta informazioni, doc. 44.]*

31 *[Verbale audizione AXA del 13 marzo 2008, doc. 63.]*

32 *[Verbale audizione AXA del 13 marzo 2008, doc. 63.]*

33 *[Verbale audizione AXA del 13 marzo 2008, doc. 63.]*

34 *[Verbale audizione AXA del 13 marzo 2008, doc. 63.]*

35 *[Verbale audizione AXA del 13 marzo 2008, doc. 63.]*

36 *[Verbale Fondazione MPS del 20 marzo 2008, doc. 74.]*

37 *[Cfr. verbale Fondazione MPS del 20 marzo 2008, doc. 74.]*

esercitare, singolarmente considerati, diritti di voto al massimo pari al 4% del capitale totale." [38]. Inoltre, per quanto riguarda, il consiglio di amministrazione di Banca MPS, "a partire dal 2003, la Fondazione MPS può esprimere fino alla metà dei membri di detto organo. Attualmente, cinque dei dieci membri del consiglio di amministrazione di Banca MPS sono eletti nella lista presentata dalla Fondazione" [39].

La Fondazione MPS si pone, dunque, come "un'azionista stabile di Banca MPS e ciò, anche alla luce della regolamentazione di settore vigente, in una prospettiva futura" [40].

45. La Fondazione si è altresì soffermata sui problemi di *governance* sollevati dall'Autorità nel provvedimento di avvio ed ha osservato che "*non ravvisa ostacoli all'attuazione di misure volte ad assicurare incompatibilità di ruoli fra gli organi di banche concorrenti. Da un punto di vista tecnico, la Fondazione MPS, nel proprio statuto, è stata anzi precursore di una piena distinzione di ruoli*" [41]; peraltro, nel corso dell'audizione i rappresentanti della Fondazione MPS hanno rilevato che "*nello statuto di Banca MPS una scelta analoga, andando oltre a quanto è imposto dalla normativa vigente, è già stata fatta con riferimento al collegio sindacale. Si tratterebbe, quindi, di estendere tale tipo di scelta anche al consiglio di amministrazione. Ciò potrebbe essere positivo in termini economici anche in una prospettiva di lungo periodo*" [42].

VIII. LA POSIZIONE DELLE PARTI

46. Nel corso del procedimento, le parti non hanno prodotto memorie difensive.

Per MPS, l'operazione di acquisizione di Antonveneta si inquadra nell'obiettivo di evolvere verso un modello di business snello e in grado di coniugare il presidio del territorio e delle comunità locali con soluzioni innovative dal lato dell'offerta. In particolare, le linee strategiche che MPS si propone di perseguire con la presente operazione, tra l'altro, sono: la massimizzazione dell'efficacia distributiva della rete, il miglioramento del presidio dei costi operativi al fine di massimizzare le potenzialità di economie di scala e di scopo fra le diverse strutture, nonché l'esternalizzazione selettiva delle fabbriche prodotto, tramite *partnerships* con operatori di livello internazionale in grado di massimizzare la creazione di valore con il mantenimento di competenze specialistiche nella selezione dei prodotti da offrire alla clientela.

47. La presente operazione consente ad MPS di precedere nell'innovazione e nella crescita dimensionale riferita al territorio nazionale. I presupposti strategici e di creazione dell'operazione sono altresì fondati sul potenziale di sinergie e di economie di scala che possono derivare dall'integrazione do Antonveneta nel gruppo MPS. Antonveneta è infatti una banca a copertura nazionale, ma fortemente radicata nel suo territorio di riferimento (il Nord-Est del Paese) nel quale la presenza del gruppo MPS è fortemente inferiore al proprio potenziale. Inoltre, la rete distributiva di Antonveneta è fortemente complementare con quella del gruppo MPS e presenta opportunità di ottimizzazione della struttura di costo sia intrinseche, sia connesse alla forte razionalizzazione delle funzioni di governo e supporto a seguito dei processi di accentramento presso la capogruppo Banca MPS.

In particolare, Antoveneta opera con una rete distributiva di quasi 1000 sportelli distribuiti su tutto il territorio nazionale, sebbene la distribuzione territoriale sia prevalentemente concentrata nelle regioni del Nord Italia con circa la metà degli sportelli. Attraverso l'acquisizione, il gruppo MPS:

– incrementa, sia in termini di sportelli che di base clienti, significativamente la copertura dell'intero territorio nazionale, beneficiando di una posizione competitiva forte in tutte le aree a maggior ricchezza del Paese e rafforzando il presidio al Sud;

– accresce del significativamente le proprie masse fiduciarie, raggiungendo così un assetto dimensionale ottimale e una maggiore diversificazione del rischio in conseguenza della redistribuzione del portafoglio impieghi a favore delle aree più produttive del Paese;

– può puntare a raggiungere economie di scala e di scopo ancora più tangibili.

48. Con riferimento al settore assicurativo, MPS ha precisato che l'accordo di bancassicurazione tra MPS ed Unipol è scaduto il 12 settembre 2007 ed è intenzione delle parti procedere allo scioglimento della *joint venture*[43].

MPS ha evidenziato che lo scioglimento della *joint venture* determinerà la cessazione dei rapporti commerciali tra MPS e il gruppo Unipol; in quest'ambito, il piano industriale di MPS varato dal consiglio di amministrazione in data 10 marzo 2008, prevede che l'attuale partecipazione di MPS in Finsoe rivesta un ruolo non strategico e che sia, pertanto, inclusa nel piano di *asset disposal*[44].

Inoltre, l'intenzione di MPS è di non rinnovare l'accordo il rapporto attualmente in essere tra Antonveneta e Allianz[45].

---

38 *[Verbale Fondazione MPS del 20 marzo 2008, doc. 74.]*

39 *[Verbale Fondazione MPS del 20 marzo 2008, doc. 74.]*

40 *[Verbale Fondazione MPS del 20 marzo 2008, doc. 74.]*

41 *[Verbale Fondazione MPS del 20 marzo 2008, doc. 74.]*

42 *[Verbale Fondazione MPS del 20 marzo 2008, doc. 74.]*

43 *[Cfr. doc. 59 risposta MPS a richiesta informazioni.]*

44 *[Cfr. doc. 59 risposta MPS a richiesta informazioni.]*

45 *[Cfr. doc. 59 risposta MPS a richiesta informazioni.]*

IX. IL PARERE DELL'ISVAP

49. L'ISVAP, con parere pervenuto in data 5 maggio 2008, non ha evidenziato la sussistenza di elementi che possano incidere sulla solvibilità ed efficacia degli operatori coinvolti, né sulla stabilità del settore.

X. VALUTAZIONI

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

1) Attività bancaria tradizionale

51. I mercati bancari tradizionali interessati dalla presente operazione risultano: raccolta, impieghi alle famiglie consumatrici, impieghi alle famiglie produttrici-PMI, impieghi alle grandi imprese, essendo le aree di attività dove la concentrazione comporterà i principali effetti competitivi in termini di sovrapposizione, quindi, di rafforzamento delle posizioni detenute dalla banca *post merger*.

1.1. Mercato della raccolta

52. Coerentemente con i precedenti dell'Autorità nell'esame delle recenti concentrazioni relative al settore bancario, la valutazione sugli effetti dell'operazione in termini di costituzione o rafforzamento di una posizione dominante nei mercati provinciali della raccolta bancaria è effettuata considerando i seguenti criteri indicativi:
– l'entità della quota aggregata, ravvisando problemi concorrenziali laddove sia superiore al 30%, cumulativamente ad una differenza dal primo operatore superiore al 10%;
– la presenza di un HHI (calcolato sulla raccolta) superiore a 1000 e inferiore a 2000, con un delta non inferiore a 250 o un HHI superiore a 2000 con un delta di attenzione non inferiore a 150[46].
53. La Tabella 8 sottostante riporta tutte le province nelle quali la quota *post merger* è superiore al 30% nel mercato della raccolta, con indicazione del posizionamento dal 2° operatore e i valori relativi all'HHI.

Tabella 8: Quote detenute nel mercato della raccolta (%), dati al 31/12/2007

Regione	Province	MPS	ATVN	Combined	Δ con il 2° operatore	HHI	Δ HHI
Toscana	Siena	*[60-65]*	*[1-5]*	*[60-65]*	*[50-55]*	4122,0	123,9
Toscana	Grosseto	*[40-45]*	*[1-5]*	*[45-50]*	*[30-35]*	2526,4	113,9
Toscana	Arezzo	*[25-30]*	*Inf 1*	*[25-30]*	*[1-5]*	2111,6	16,3
Piemonte	Vercelli	*[25-30]*	*[1-5]*	*[30-35]*	*[5-10]*	2015,0	155,8
Lombardia	Mantova	*[35-40]*	*Inf 1*	*[40-45]*	*[25-30]*	2026,3	74,5

54. Siena e Grosseto, dalla Tabella 8, risultano essere le province dove MPS, già primo storico operatore, verrà a detenere una quota *post merger* di assoluto rilievo, superando, rispettivamente, il 60% e il 45%. Inoltre l'operazione determinerà un ulteriore incremento della distanza tra MPS e il secondo operatore, già estremamente elevata; infatti, tale distanza, nelle menzionate province, sarà rispettivamente del *[25-30%]* e del *[50-55%]*.
Anche, ad Arezzo, MPS è l'unico operatore che supererà, a seguito della concentrazione in esame, la quota di mercato del 30%, in termini di volumi di raccolta, rafforzando la sua posizione di primo operatore.
Con riferimento all'indicatore di concentrazione HHI, e sua variazione, nelle tre province oggetto di analisi, rileva notare che và analizzato tenuto conto del particolare contesto nel quale si inserisce l'operazione in esame. Infatti, tale indicatore, non sempre superiore alle soglie critiche precedentemente richiamate, non cattura l'impatto a livello regionale dell'ampliamento della rete sportelli di MPS nell'intera regione Toscana, conseguente alla presente acquisizione.
Infatti, con riferimento alle province toscane, è necessario sottolineare che MPS è il gruppo storicamente radicato e di maggiore rilievo in tutta la Toscana, in termini di capillarità di rete, articolata con oltre 580 sportelli in province caratterizzate da una forte contiguità. Suddetta rete sarà ulteriormente ampliata con l'acquisizione di Antonveneta, arrivando a superare i 600 sportelli complessivi.
Al riguardo si osserva che, oltre a Siena, Grosseto e Arezzo, dove si ritiene che l'operazione comporterà effetti concorrenziali restrittivi, MPS è il primo operatore anche a Livorno e Massa Carrara, con quote di mercato significative, anche superiori al

46 *[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, nonché i precedenti dell'Autorità già citati (C8027 - Banca Intesa/SanPaolo IMI, in Boll. n. 49/2006, C8277 - Banche Popolari Unite/Banca Lombarda e Piemontese, in Boll. n. 13/07, C8242 - Banco Popolare di Verona e Novara/Banca Popolare Italiana, in Boll. n. 11/07, C8660- Unicredit/Capitalia, in Boll. 33/07, C8939 Intesa/Cassa di Risparmio di Firenze, in Boll. 2/2008).]*

35% e una distanza con il primo operatore ben superiore al 10% (cfr. Tabella 2). Ciò supporta la conclusione che, al di là degli effetti circoscritti a livello provinciale, dove l'operazione determinerà un effetto di rafforzamento di MPS, l'operazione deve essere valutata anche alla luce del forte radicamento di MPS in tutta la regione Toscana e quindi dell'impatto dell'operazione sulla rete articolata su più province contigue.

55. Con riferimento alla provincia di Vercelli, si osserva che MPS ha recentemente acquisito un operatore molto consolidato delle province di Biella e Vercelli, Biverbanca[47]. Con la presente operazione, MPS verrebbe a superare la soglia critica del 30%, con un distacco dal 2° operatore che sebbene sia inferiore al 10% è comunque di rilievo (pari a *[5-10%]*); inoltre, a fronte di un HHI superiore a 2000, il delta è superiore a 150.

Infine, nella provincia di Mantova, l'istruttoria conferma i problemi concorrenziali prospettati in avvio, considerando che la quota *post merger* di MPS supererà la soglia del 40%, e la presenza di un forte distacco rispetto al secondo operatore, pari circa al *[10-15%]*. Vale anche considerare che MPS è presente nella provincia di Mantova attraverso la propria controllata fortemente e storicamente radicata nel territorio (Banca Agricola Mantovana).

56. Alla luce di quanto osservato ai punti precedenti, si ritiene che, con riferimento ai mercati provinciali della raccolta, la presente operazione comporta la costituzione o il rafforzamento di posizioni dominanti nel mercato della raccolta nelle province di Siena, Grosseto, Arezzo, Vercelli e Mantova. Relativamente alle prime tre province, le suddette posizioni vanno apprezzate anche alla luce dell'impatto della concentrazione sulla rete nella regione Toscana.

1.2. Mercati degli impieghi

57. Si rileva che l'operazione di concentrazione comporta la costituzione o rafforzamento di posizione dominante nel mercato degli impieghi alle famiglie consumatrici nelle province di Siena, Grosseto, Biella e Vercelli e nel mercato degli impieghi alle famiglie produttrici nelle province di Siena, Grosseto, Arezzo, Firenze, Lucca, Biella, Mantova e Perugia.

58. In particolare, la banca *post merger*, verrà a detenere, nella provincia di Siena, una quota di assoluto rilievo in entrambi i mercati qui considerati (superiore al 50%, nel mercato degli impieghi alle famiglie produttrici e al 40% nel mercato degli impieghi alle famiglie consumatrici), con un apporto incrementale superiore al 2% e un distacco dal primo concorrente anche superiore al 40%.

Parimenti, la provincia di Grosseto presenta quote di assoluto rilievo, anche rispetto agli altri concorrenti, sia nel mercato degli impieghi alle famiglie produttrici (quasi il 45%), che nel mercato degli impieghi alle famiglie consumatrici (35%), con un apporto incrementale superiore al 2% e un distacco medio rispetto al primo concorrente pari circa al *[20-25%]*.

Nelle altre province toscane (Arezzo, Firenze e Lucca), sempre per entrambi i mercati, la quota *post merger* sarà fra il 30-35%, con un distacco con il primo operatore oltre al 10% a Lucca e circa pari a *[5-10%]* ad Arezzo; a Firenze si ravvisa un distacco, rispetto al primo concorrente, inferiore. Al fine di apprezzare pienamente le posizioni di MPS *post merger* occorre considerare anche con riferimento ai mercati relativi agli impieghi il forte radicamento della rete MPS in diverse province tutte contigue in quanto ubicate in Toscana; pertanto, ad accentuare i problemi concorrenziali della presente operazione valgano anche in questa sede le considerazioni svolte con riferimento al mercato della raccolta.

Infine, nelle province di Biella (in entrambi i mercati qui considerati), Vercelli (per le famiglie consumatrici), Mantova e Perugia[48] (per le famiglie produttrici), la banca *post merger* avrà una quota di mercato superiore al 30% e una distanza dal primo concorrente sempre ampiamente maggiore al 10%.

59. Concludendo l'esame dei problemi concorrenziali nel settore degli impieghi, si osserva che nel mercato degli impieghi alle imprese di medio-grandi dimensioni in Toscana, la quota *combined* di MPS supererà il 25%, con uno scarto dal primo concorrente pari circa a *[5-10%]*. In tale contesto, pur non ritenendo di imputare alla banca *post merger* una posizione dominante, rileva sottolineare il forte posizionamento di MPS nel presente mercato.

2) Settore del risparmio gestito: i fondi comuni di investimento

60. Come rilevato precedentemente, la presente operazione solleva problemi concorrenziali limitatamente ad alcuni mercati provinciali della distribuzione di fondi comuni di investimento.

In particolare, si ritiene che l'operazione possa indurre alla costituzione o al rafforzamento di una posizione dominante nelle province di Grosseto, Siena e Mantova.

Infatti, MPS deterrà, a Grosseto, una quota addirittura pari quasi al 70% del mercato, con un apporto incrementale del *[1-5%]*, a Siena la quota *combined* sfiorerà il *[40-45%]* e a Mantova arriverà oltre al 40%, con un apporto incrementale, in queste ultime due province, superiore all'1%.

Vale inoltre richiamare anche con riferimento a questo mercato le considerazioni svolte sul contesto peculiare della regione Toscana ove MPS è in diverse province il primo operatore storico, con un forte radicamento; si vedano ad esempio le province di Arezzo e Pistoia dove MPS detiene, e rafforzerà ulteriormente, quote di notevole rilievo ricomprese tra il 30 e il

---

47 *[Cfr. il provvedimento C8924-MPS/Cassa di Risparmio di Biella e Vercelli, in Boll. 48/07.]*

48 *[In quest'ultima provincia considerando anche la quota di mercato della Banca di Spoleto che come già evidenziato è controllata congiuntamente da banca Monte Paschi e una società cooperativa.]*

40%[49]. La presente operazione deve pertanto essere valutata considerando che la costituzione o il rafforzamento di posizione dominante di MPS per effetto della presente operazione nelle menzionate province toscane è determinato anche dall'ampliamento della rete in province contigue, tutte ubicate nella stessa regione.

3) Settore assicurativo: i rami vita

61. In via generale si osserva che la presente operazione appare idonea a incidere in maniera significativa sui legami tra soggetti concorrenti, attivi sia nella fase di produzione che della distribuzione.
Giova infatti ricordare che MPS attualmente presenta una *partnership* commerciale di natura strutturale di assoluto valore strategico con il gruppo AXA. Contestualmente il gruppo MPS ha ancora in essere una *partnership* con il gruppo Unipol, via Quadrifoglio Vita e legami significativi con il medesimo gruppo assicurativo, tramite la partecipazione in Finsoe e il conseguente patto di sindacato con Holmo S.p.A., da cui discendono anche legami di natura personali, quali la compresenza delle stesse persone fisiche negli organi sociali di società di gruppi concorrenti sulla filiera produttiva e distributiva.
A ciò si aggiunga che Antonveneta ha una *partnership* commerciale di natura strutturale con il gruppo assicurativo Allianz.
Alla luce di quanto premesso, anche per effetto della presente operazione, vi è il rischio che si vengano a creare significativi legami tra soggetti attivi nei rami assicurativi vita tra concorrenti di rilevo, con possibile attenuazione delle dinamiche competitive relativi ai mercati di tale settore assicurativo.
62. In merito ai problemi concorrenziali della presente operazione si ravvisa la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante nelle province toscane di Siena e Grosseto, dove la quota *combined* è ampiamente superiore al 40% e il distacco con il primo operatore è pari almeno al *[10-15%]* sino ad arrivare al *[15-20%]*. Anche nella provincia di Mantova si ravvisano analoghi problemi, in ragione dell'elevata quota di mercato (*[45-50%]*) e della elevata distanza con il primo operatore pari a circa il *[30-35%]*.

4) Conclusioni: l'effetto complessivo dell'operazione

63. In via generale, si osserva che la presente operazione porterà alla creazione del terzo gruppo bancario attivo in Italia, con una rete complessiva di circa 3000 sportelli e una base di clienti di oltre 6Mln[50].
Le reti del gruppo MPS e del gruppo Antonveneta appaiono in larga misura complementari e consentono al gruppo MPS di rafforzare il posizionamento di operatore di rilievo su tutto il territorio nazionale, con una articolazione della propria rete sportelli nel nord Italia pari al 43%.
64. Alla luce delle analisi sopra riportate, la presente operazione determina la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante in alcuni mercati rilevanti connessi a: raccolta bancaria; impieghi alle famiglie consumatrici e a quelle produttrici-PMI; distribuzione di fondi comuni di investimento, nonché distribuzione di prodotti assicurativi vita. I mercati geografici dove si ravvisano i descritti problemi concorrenziali sono prevalentemente circoscritti ad alcune province della regione Toscana (in particolare, Siena, Grosseto e Arezzo); ciò, soprattutto, in ragione del peculiare posizionamento di MPS che si pone in tale ambito territoriale come un operatore di grande rilievo, con una rete sportelli capillarmente distribuita e un forte radicamento storico.
In base all'esame svolto, la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante si determina, nei limiti indicati ai paragrafi precedenti, anche nelle province di Biella, Vercelli, Mantova e Perugia.
65. I problemi concorrenziali sopra descritti potrebbero risultare ulteriormente accentuati in ragione dei potenziali effetti dell'operazione sulla futura *governance* di MPS e Antonveneta; in particolare, sia nel settore assicurativo che in quello bancario tradizionale, gli assetti nell'azionariato di MPS potrebbero determinare o rafforzare legami già rilevanti, o che potrebbero venirsi a creare, tra gli operatori del settore, quali *interlocking directorates*, tali da compromettere in misura significativa le dinamiche competitive nei diversi mercati interessati.

XI. PROSPETTAZIONE DEGLI IMPEGNI

66. Le parti, da ultimo in data 28 marzo 2008, hanno presentato gli impegni di seguito descritti "al fine di eliminare in radice ogni presunto rischio di compromissione della struttura concorrenziale dei mercati bancari, finanziari ed assicurativi"[51]. Tali impegni sono così strutturati: a) impegno relativo alla cessione sportelli; b) impegno relativo al settore assicurativo e c) impegno relativo alla governance di MPS.

---

[49] *[Cfr. i precedenti dell'Autorità già citati (C8027 - Banca Intesa/SanPaolo IMI, in Boll. n. 49/2006, C8277 - Banche Popolari Unite/Banca Lombarda e Piemontese, in Boll. n. 13/07, C8242 - Banco Popolare di Verona e Novara/Banca Popolare Italiana, in Boll. n. 11/07, C8660-Unicredit/Capitalia, in Boll. 33/07, C8939 Intesa/Cassa di Risparmio di Firenze, in Boll. 2/2008) in base ai quali la posizione di dominanza è stata riconosciuta in presenza di quote di mercato combined superiori al 40%.]*

[50] *[Cfr. Piano Industriale MPS di marzo 2008, doc. 59, pag. 33.]*

[51] *[Cfr. doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

a) impegno relativo alla cessione sportelli

67. MPS si impegna, nell'ambito della realizzazione del proprio piano industriale, alla cessione di un numero complessivo di 125 sportelli bancari[52], così come indicati nell'allegato 1 alla lettera di presentazione degli impegni, di modo da "*garantire l'eliminazione di ogni possibile effetto anticoncorrenziale eventualmente creato dall'operazione notificata, nelle province critiche per quote di mercato nei depositi, negli impieghi, nei fondi comuni di investimento, nelle gestioni patrimoniali e nella distribuzione di prodotti del settore assicurativo vita*"[53].

68. Secondo MPS, tale cessione, coerentemente ai precedenti dell'Autorità, "tenderà dunque, in primo luogo, a sterilizzare l'apporto minore alla concentrazione sia nelle province in cui per effetto della concentrazione viene superata la quota di mercato del 30% della quota aggregata nei mercati della raccolta e degli impieghi, sia nelle province in cui tale quota è già superata dal gruppo BMPS. In secondo luogo, la cessione assicurerà la riduzione della quota negli altri mercati rilevanti del risparmio gestito del settore assicurativo vita, ove la quota cumulata avrebbe superato il 40%"[54].

La cessione proposta comporterà "inoltre una riduzione complessiva della rete di sportelli di BMPS in Toscana, regione ove più forte è attualmente la posizione del Gruppo. Nell'intera regione saranno infatti ceduti [80-90] sportelli, pari a [10-15%] degli sportelli totali del Gruppo nella regione (inclusi gli sportelli di Banca Antonveneta) e a [1-5%] degli sportelli bancari totali in Toscana [...]" [55].

69. Per MPS tale cessione "appare del tutto coerente con la ratio complessiva sottesa all'acquisizione di Banca Antonveneta, volta a rafforzare la presenza di BMPS nelle regioni ove attualmente il presidio del Gruppo è inferiore, senza nel contempo sovradimensionare la rete nei luoghi di radicamento storico o di più forte presenza di BMPS e delle altre società del Gruppo. In tale ottica, BMPS confida dunque che l'acquisizione di Banca Antonveneta, come risultante alla luce di tali impegni, possa essere autorizzata in quanto non suscettibile di compromettere il confronto competitivo in nessuno dei mercati interessati, locali o nazionali. Al contrario, il rafforzamento del Gruppo BMPS appare suscettibile di aumentare la concorrenza tra i grandi poli bancari nazionali, su di un piano di tendenziale parità dimensionale e strutturale" [56].

70. Con riferimento alle modalità operative di cessione, gli sportelli "saranno ceduti a uno o più soggetti terzi indipendenti, non azionisti di BMPS, titolari delle necessarie competenze tecniche e che risultino in possesso delle autorizzazioni della competente autorità di vigilanza. La cessione avverrà con modalità trasparenti e non discriminatorie, secondo meccanismi competitivi.

La stipula dei contratti di cessione avverrà entro [omissis] mesi dalla data di notifica del provvedimento di autorizzazione dell'operazione, mentre l'esecuzione avverrà entro [omissis] mesi dalla stessa data di notifica del provvedimento di autorizzazione.

I 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), in modo da garantire la riduzione delle quote di mercato come da allegato 1" [57].

71. Inoltre, MPS ha evidenziato che la cessione "includerà il complesso organizzativo di beni, sistemi informativi, personale e tutti i contratti in essere per garantire l'operatività degli sportelli in oggetto. Il gruppo BMPS interromperà gli attuali accordi di distribuzione di prodotti di risparmio gestito e assicurativi vita relativamente agli sportelli in esame, che dunque saranno ceduti liberi da ogni vincolo di distribuzione con BMPS.

Non saranno oggetto di cessione le esclusioni concordate tra BMPS e il futuro acquirente e i rapporti non passibili di cessione (quali, ad esempio, gli impieghi erogati a fronte di agevolazione da parte di enti pubblici), né i contratti stipulati da clienti con altre istituzioni finanziarie.

Infine, la cessione del ramo non includerà il diritto di utilizzare la denominazione e gli altri segni distintivi di BMPS o delle banche del gruppo" [58].

b) impegno relativo al settore assicurativo

72. Con riferimento al settore assicurativo, MPS si impegna "a far sì che non sia rinnovato l'accordo di bancassicurazione attualmente in vigore tra Banca Antonveneta e il gruppo Allianz, operante attraverso le joint venture Antoniana Veneta Popolare Vita S.p.A. e Antoniana Veneta Popolare Assicurazioni S.p.A., successivamente alla scadenza prevista nel luglio 2009. A tal fine successivamente a tale data le due joint venture verranno sciolte secondo modalità idonee a porre fine a ogni rapporto di collaborazione tra gli azionisti, fatto salvo quanto necessario per la

---

52 *[Il numero indicato potrebbe subire variazioni, in aumento o in diminuzione, in fase di calcolo definitivo della raccolta effettivamente realizzata da ogni singolo sportello nella singola provincia, ma sempre rispettando l'effetto di riduzione, in termini percentuali, della raccolta bancaria indicato negli impegni.]*

53 *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

54 *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

55 *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

56 *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

57 *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

58 *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

regolazione delle reciproche posizioni ancora in essere ai soli fini dell'esaurimento degli accordi, in ogni caso da completarsi entro [omissis]. Rimane salva peraltro la facoltà di BMPS di porre fine all'accordo in esame anche precedentemente alla scadenza menzionata"[59].

73. Inoltre, MPS si impegna altresì "a non rinnovare l'accordo di bancassicurazione con Unipol Assicurazioni, già scaduto in data 12 settembre 2007 e operante attraverso la joint venture paritetica Quadrifoglio Vita S.p.A.. A tal fine BMPS acquisterà il 50% del capitale della società attualmente detenuto da Unipol e cederà l'intero capitale a AXA MPS Assicurazioni Vita S.p.A.. Tali operazioni saranno perfezionate entro il [omissis].

BMPS si impegna infine a cedere l'intera partecipazione detenuta in Finsoe S.p.A. entro [omissis] e di conseguenza a non rinnovare successivamente a tale data il patto parasociale di cui è attualmente parte relativamente a detta società" [60].

c) impegno relativo alla governance di MPS.

74. Pur non ritenendo che la presenta operazione possa suscitare problemi concorrenziali connessi alla *governance* delle parti, a seguito del riferimento esplicito a possibili scenari futuri di *interlocking directorates* contenuto nel provvedimento di avvio dell'istruttoria e la recente prassi dell'Autorità nel settore bancario, MPS ha presentato il seguente impegno relativo alla propria *governance:*

MPS "si impegna a compiere quanto legalmente in suo potere per far sì che, a partire dalle prossime nomine del consiglio di amministrazione di BMPS, non ne facciano parte soggetti che siano contemporaneamente membri del consiglio di amministrazione, del consiglio di gestione o del consiglio di sorveglianza di banche concorrenti, non facenti parte del gruppo BMPS, che dispongano di licenza bancaria rilasciata dall'autorità di vigilanza italiana e siano attive nei mercati della raccolta bancaria o dell'esercizio del credito ordinario in Italia" [61].

XII. LA VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

75. Gli impegni prospettati dalle parti in data 28 marzo 2008 devono essere esaminati sia singolarmente che nella loro globalità al fine di valutarne l'impatto nei vari mercati sui quali la presente operazione produrrà effetti restrittivi della concorrenza.

a) la cessione degli sportelli

76. Relativamente all'attività bancaria tradizionale, la cessione degli sportelli prospettata dalle parti permette di eliminare gli effetti restrittivi della concorrenza nelle province ove l'impatto della operazione risulta più significativo.

In particolare, la cessione degli sportelli inciderà nei mercati della raccolta bancaria e nei mercati degli impieghi (in particolare degli impieghi alle famiglie consumatrici e degli impieghi alle famiglie produttrici-PMI) nelle aree provinciali maggiormente esposte a effetti restrittivi, in termini di costituzione o rafforzamento di posizione dominante. Inoltre, dato il ruolo del canale bancario nel collocamento di altri prodotti/servizi, tale cessione è da valutare anche rispetto alla distribuzione nei settori del risparmio gestito e dell'assicurativo vita.

77. Le aree geografiche così come la riduzione della quota di mercato, quindi il numero sportelli da cedere, sono state individuate e definite considerando le province in cui la quota post-merger della nuova banca avrà una posizione di rilievo nella raccolta e/o negli impieghi (superiore al 30%). Inoltre, sono state considerate anche le province in cui l'entità post operazione avrà una quota significativa in altri mercati, superiore al 40%, in particolare nel settore del risparmio gestito - precisamente nei fondi comuni di investimento - e nel settore assicurativo, precisamente nei rami vita.

78. In linea con i precedenti dell'Autorità, la cessione sportelli avrà l'effetto di neutralizzare sostanzialmente l'impatto della operazione sia nelle province in cui per effetto della concentrazione viene superata la quota di mercato del 30% della quota aggregata nei mercati della raccolta e degli impieghi, sia nelle province in cui tale quota è già superata dal gruppo MPS. Inoltre, produrrà una riduzione anche delle quote di mercato *post merger* nelle province dove si sono ravvisati problemi concorrenziali nella distribuzione di fondi comuni e di prodotti assicurativi rami vita.

La cessione di sportelli appare tale da eliminare l'effetto dell'operazione in tutte le province toscane nonché a Perugia, Vercelli, Biella e Mantova, ove si è ravvisata la creazione o il rafforzamento di una posizione dominate.

Inoltre, con riferimento alle province ubicate nella regione Toscana, la cessione di ulteriori sportelli è da valutare positivamente poiché supera i problemi concorrenziali derivanti dalla posizione *post merger* connessi al radicamento storico di MPS e all'impatto complessivo di ampliamento e rafforzamento derivante dall'acquisizione di Antonveneta in tale contesto regionale.

Sebbene, quindi, la cessione sportelli abbia un'incidenza più ampia rispetto alle province toscane ove si è valutata la costituzione o il rafforzamento di una posizione dominante, il peculiare contesto in cui si inserisce l'operazione e il potenziale effetto rete inducono a considerare tale dismissione una misura adeguata a risolvere i problemi concorrenziali sollevati dall'operazione[62].

---

[59] *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

[60] *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

[61] *[Doc. 80 lettera presentazione di impegni.]*

[62] *[Al riguardo si osserva che anche la Commissione europea, in alcuni casi, ha recepito quali misure correttive di un'operazione di concentrazione che sollevava problemi concorrenziali impegni che potevano avere un impatto su mercati contigui a quelli doveva erano state ravvisate le criticità concorrenziali (cfr. Sanitec/Sphinx, case n. M.1578 del 1/12/99 e Unilever/Amore-Maille, case n. 1802 del 8/3/2000).]*

Alla luce di quanto premesso, la cessione sportelli prospettata si ritiene debba essere recepita con riferimento ad un numero complessivo di *[110-125]* di cui *[80-90]* ubicati nella regione Toscana, già individuati dalle parti anche in termini di volumi di raccolta e di impieghi, così come indicati nella Tabella 9 allegata al presente provvedimento.

79. Rileva, inoltre, osservare che, per una valutazione positiva degli impegni, appare necessario, conformemente ai principi *antitrust* nazionali e comunitari, che la cessione degli sportelli sia effettuata ad un soggetto terzo, idoneo ad esercitare un'effettiva pressione competitiva sull'entità *post-merger*.

In quest'ottica l'impegno alla cessione degli sportelli, così come recepita nella tabella 9 a terzi indipendenti non azionisti con modalità trasparenti e non discriminatorie appare da valutare in termini positivi[63]. Anche la tempistica appare adeguata a rimuovere i problemi concorrenziali in un arco breve, dando ai soggetti acquirenti un periodo sufficiente alla stipula dei contratti e alla loro esecuzione.

b) impegno relativo al settore assicurativo

80. Con riferimento, al settore assicurativo, oltre alle cessione sportelli sopra descritta che inciderà anche sui mercati della distribuzione di prodotti vita, si osserva che lo scioglimento dei legami MPS/Allianz e MPS/Unipol - quest'ultimo legame sia nel contesto della *partnership* Quadrifoglio che con riferimento alla dismissione della partecipazione di MPS in Finsoe - è da apprezzare positivamente. Inoltre, le misure presentate determineranno anche lo scioglimento del patto parasociale in essere tra MPS e Holmo e dei legami personali negli organi di *governance* di questi due gruppi.

Queste misure superano i rischi concorrenziali derivanti dalla presente operazione e consistenti nel rafforzamento o creazione di legami tra operatori concorrenti nel settore assicurativo.

c) impegno relativo alla governance di MPS

81. MPS si è altresì impegnata a compiere quanto legalmente in suo potere affinché nel proprio consiglio di amministrazione non vi siano persone che siano contemporaneamente membri di organi di *governance* di banche concorrenti, che dispongano dell'autorizzazione bancaria rilasciata in Italia e siano attive nei mercati della raccolta bancaria o degli impieghi.

Anche alla luce dei recenti precedenti dell'Autorità, questa forma di legami tra concorrenti appare infatti potenzialmente idonea a sollevare problemi concorrenziali, riducendo le dinamiche competitive nei diversi mercati interessati. L'impegno prospettato da MPS appare, quindi, volto ad assicurare che la stessa persona fisica non possa partecipare contemporaneamente agli organi di *governance* di imprese bancarie concorrenti, partecipando, quindi, contestualmente alla definizione di strategie e assumendo informazioni di rilevo concorrenziale inerenti a soggetti che dovrebbero agire sul mercato in termini indipendenti.

Questa misura appare idonea a superare i rischi potenziali derivanti dalla presente operazione in termini di *interlocking directorates* ed è, pertanto, da valutare in termini positivi.

d) conclusioni

82. Alla luce di quanto esposto ai punti precedenti, sulla base degli elementi emersi nell'istruttoria, l'operazione in esame, nella configurazione e nel perimetro descritti dalle parti nella notifica del 15 febbraio 2008, è suscettibile di essere vietata ai sensi dell'articolo 6, commi 1 e 2, della legge n. 287/90 e gli impegni presentati da ultimo dalle parti, in data 28 marzo 2008, se effettivamente attuati, sono idonei ad eliminare gli effetti pregiudizievoli della concorrenza nei mercati sopra individuati.

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 di tutte le misure prescritte nel presente provvedimento;

DELIBERA

di autorizzare l'operazione di concentrazione consistente nell'acquisizione del controllo esclusivo da parte di Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. di Banca Antonveneta S.p.A., comunicata in data 15 febbraio 2008, prescrivendo, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, le seguenti misure:

a) Banca Monte Paschi di Siena S.p.A., ceda gli sportelli (n. *[110-125]*) indicati nell'allegata Tabella 9 del presente provvedimento, attraverso procedure trasparenti e non discriminatorie, ad uno o più terzi indipendenti non azionisti. La stipulazione dei contratti di cessione dovrà avvenire, secondo le modalità descritte nel presente provvedimento, entro *[omissis]* mesi dalla data di notifica del presente provvedimento e l'esecuzione degli stessi entro *[omissis]* mesi dalla medesima data;

---

63 *[Il numero indicato potrebbe subire variazioni, in aumento o in diminuzione, in fase di calcolo definitivo della raccolta effettivamente realizzata da ogni singolo sportello nella singola provincia, ma sempre rispettando l'effetto di riduzione, in termini percentuali, della raccolta bancaria indicato negli impegni.]*

b) Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. sciolga, entro il *[omissis],* e non rinnovi la *joint venture* con il gruppo Unipol operante attraverso Quadrifoglio Vita S.p.A.;
c) Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. ceda l'intera partecipazione detenuta in Finsoe S.p.A. entro *[omissis],* con conseguente scioglimento del relativo patto parasociale, che non potrà essere rinnovato;
d) Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. non rinnovi l'accordo di bancassicurazione, in scadenza entro il 31 luglio 2009, tra Banca Antonveneta e il gruppo Allianz, operante attraverso le *joint venture* Antoniana Veneta Popolare Vita S.p.A. e Antoniana Veneto Popolare Assicurazioni S.p.A., ponendo fine a ogni rapporto di collaborazione tra gli azionisti al più tardi entro il *[omissis]*;
e) Banca Monte Paschi di Siena S.p.A. compia tutto quanto legalmente in suo potere per far sì che, a partire dalle prossime nomine del consiglio di amministrazione di BMPS, non ne facciano parte soggetti che siano contemporaneamente membri del consiglio di amministrazione, del consiglio di gestione o del consiglio di sorveglianza di banche concorrenti, non facenti parte del gruppo BMPS, che dispongano di licenza bancaria rilasciata dall'autorità di vigilanza italiana e siano attive nei mercati della raccolta bancaria o dell'esercizio del credito ordinario in Italia;
f) Banca Monte Paschi di Siena S.p.A., dovrà far pervenire all'Autorità, entro 90 gg. decorrenti dalla notifica del presente provvedimento, una prima relazione in merito all'esecuzione delle presenti misure. Successivamente, Banca Monte Paschi di Siena S.p.A., dovrà inviare tempestivamente e progressivamente una dettagliata informativa sulle modalità con le quali sarà adottata, nel rispetto della tempistica prevista nel presente provvedimento, ciascuna misura sopra indicata.

Il presente provvedimento verrà notificato agli interessati, comunicato alla Banca d'Italia e all'ISVAP e pubblicato nel Bollettino dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato.
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 delle Repubblica 24 novembre 1971, n. 1199, entro il termine di centoventi giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Luigi Fiorentino

IL PRESIDENTE
Antonio Catricalà