C9817 - ISTITUTO CENTRALE DELLE BANCHE POPOLARI ITALIANE/SI HOLDING
Provvedimento n. 19689

L'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 26 marzo 2009;

SENTITO il Relatore Professor Piero Barucci;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTA la legge 28 dicembre 2005, n. 262;

VISTO il Regolamento del Consiglio (CE) n. 139/2004;

VISTA la comunicazione di Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A., pervenuta in data 20 novembre 2008;

VISTA la richiesta di informazioni alla società Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A., inviata in data 19 dicembre 2009;

VISTA la risposta della società Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A., pervenuta in data 26 gennaio 2009;

VISTA la propria delibera dell'11 febbraio 2009, con la quale è stato avviato, ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della n. 287/90, il procedimento nei confronti di nei confronti delle società Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. e SI Holding S.p.A.;

SENTITI i rappresentati di Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. in data 12 e 21 gennaio e 2 marzo 2009;

VISTA la Comunicazione delle Risultanze Istruttorie, inviata alle Parti in data 12 marzo 2009;

VISTI gli atti del procedimento;

CONSIDERATO quanto segue:

I. LE PARTI

1. Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. (di seguito, anche, ICBPI) è la società posta a capo dell'omonimo gruppo bancario, specializzato nell'ideazione, progettazione e gestione di servizi rivolti alle banche e alle istituzioni finanziarie e assicurative. ICBPI controlla, tra l'altro, Key Client Cards & Solutions S.p.A., società attiva nell'issuing, nell'acquiring e nel *processing* delle carte di pagamento e CIM Italia S.p.A., società attiva nella gestione dei terminali POS. Il Gruppo ICBPI opera nella prestazione di servizi di *processing* informatico attraverso l'impresa comune Equens Italia S.p.A.[1].
I principali azionisti di ICBPI sono: Gruppo Banco Popolare (32,7%), Credito Valtellinese (22,5%), Gruppo Banca Popolare dell'Emilia Romagna (12,5%), Banca Popolare di Vicenza (5,9%), UBI Banca (5,6%) e Banca Popolare di Milano (5,6%).
Nel novembre 2004 i predetti azionisti hanno stipulato un patto di consultazione avente ad oggetto l'84,8% del capitale sociale di ICBPI, volto ad approfondire le tematiche inerenti la missione e gli indirizzi generali della società.
Nel 2007, il fatturato nazionale realizzato da ICBPI, da considerarsi ai sensi dell'articolo 16, comma 2, della legge n. 287/90, è risultato pari a circa 471,8 milioni di euro.

2. SI Holding S.p.A. (di seguito, anche, SI Holding) è la società finanziaria posta a capo del gruppo CartaSì, che comprende, tra l'altro, CartaSì S.p.A., società attiva nell'issuing e nell'acquiring di carte di pagamento, e Si Servizi S.p.A., società che opera come *service provider* relativamente alle carte di pagamento. SI Holding detiene, tra l'altro, una partecipazione pari al 46,64% nel capitale sociale di Sistemi Telematici Bancari S.p.A., società attiva nella gestione dei terminali POS.
Il capitale sociale di SI Holding è detenuto da 35 istituti di credito tra i quali: Gruppo Intesa Sanpaolo S.p.A. (42,2%), Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A. (24,5%), Unicredito Italiano S.p.A. (9,2%), Unione di Banche Italiane S.c.p.A. (9,5%), Banca Carige S.p.A. (5,2%), So.Fi.Ba.R (2,1%), Cassa di Risparmio di Bolzano (1,9%) e Banca del Piemonte (1%).
Nel 2007, il fatturato nazionale realizzato da SI Holding, da considerarsi ai sensi dell'articolo 16, comma 2, della legge n. 287/90, è risultato pari a circa 348,6 milioni di euro.

[1] *[Cfr. Provvedimento C9653 – Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane – Equens/ Equens Italia, in Boll. n. 28/08.]*

II. DESCRIZIONE DELL'OPERAZIONE

3. L'operazione prevede l'acquisizione, da parte di ICBPI, delle partecipazioni detenute in SI Holding dal Gruppo Intesa Sanpaolo S.p.A., Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A., Unicredito Italiano S.p.A., nonché da altri soci di SI Holding che hanno aderito all'operazione[2]. L'operazione è subordinata all'acquisto da parte di ICBPI di una partecipazione al capitale di SI Holding pari o superiore al 50% più una azione del capitale stesso.
4. Alla data del 26 gennaio 2009 risulta che, a seguito dell'adesione di 18 attuali azionisti di SI Holding, ICBPI ha acquisito circa l'80% del capitale sociale[3].
5. Alla luce di quanto precede, all'esito dell'operazione ICBPI verrà a detenere il controllo esclusivo di SI Holding.

III. QUALIFICAZIONE DELL'OPERAZIONE

6. L'operazione comunicata, in quanto comporta l'acquisizione del controllo 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, della medesima legge, in quanto il fatturato totale realizzato nell'ultimo esercizio a livello nazionale dall'insieme delle imprese interessate è stato superiore a 448 milioni di euro.

IV. L'AVVIO DELL'ISTRUTTORIA

7. In data 11 febbraio 2009, 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 come la realizzazione dell'operazione, consistente nell'acquisizione da parte di ICBPI S.p.A. del controllo esclusivo di SI Holding S.p.A., fosse suscettibile di determinare la creazione o il rafforzamento di posizioni dominanti nelle attività di *issuing* e *acquiring* sul territorio nazionale e con effetti sul *processing* in modo tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

V. L'ATTIVITÀ ISTRUTTORIA SVOLTA

8. Nel corso del procedimento, oltre che alle parti, sono state inviate richieste di informazioni alle principali banche allo stato non attive come *issuer* e/o *acquirer* di carte di credito[4], ai principali gruppi bancari attivi in tutta la filiera di attività delle carte di credito (*issuing, acquiring e processing*)[5], a società che erogano servizi di *processing* informatico[6] e ai principali circuiti internazionali[7].
9. Le parti sono state sentite più volte nel corso del procedimento (12 e 21 gennaio 2009 e 2 marzo 2009).
Nel corso dell'istruttoria è stata sentita in audizione anche la società SIA-SSB S.p.A. (di seguito anche "SIA-SSB").

VI. I MERCATI RILEVANTI

10. L'operazione in oggetto investe, dal punto di vista concorrenziale, diversi mercati ricompresi nel settore delle carte di credito. L'operazione interessa, infatti, l'attività di emissione delle carte di credito (*issuing*), quella di convenzionamento degli esercenti (*acquiring*) e le attività di natura prevalentemente informatica (*processing*) relative alle transazioni effettuate con carte di pagamento internazionali in circolazione sul mercato nazionale.
11. Più precisamente, le attività sulle quali l'operazione determinerà effetti sono quelle nel seguito riportate.

---

2 *[Si tratta, in particolare, di Cassa di Risparmio di Bolzano, Cassa di Risparmio di Fabriano e Cupramontana, Cassa di Risparmio di Ferrara, Cassa di Risparmio di Chieti, Cassa Centrale Raiffeisen, Unibanca, Cassa di Risparmio di San Miniato, Veneto Banca, Banca Popolare di San Felice sul Panaro, Banca Popolare Santangelo, Banca Popolare Valconca, Banca Popolare di Puglia e Basilicata e Banca Popolare di Lajatico.]*

3 *[Sulla base delle informazioni fornite dalle parti, il restante 20% è suddiviso tra Unione di Banche Italiane, Banca CARIGE, So.Fi.Ba.R, Banca del Piemonte, Banca Mediolanum, Banca Popolare del Lazio, Cassa di Risparmio di Rimini, Cassa di Risparmio di Volterra, Cassa di Risparmio di Savigliano, Cassa di Risparmio di Fermo, Cassa di Risparmio di Saluzzo, Banco di Desio e della Brianza, Banca Popolare di Sondrio, Cassa di Risparmio di Fossano, Banca di Credito Popolare e Banca di Piacenza.]*

4 *[Si tratta, in particolare, di Banca Delle Marche S.p.A., Banca Popolare dell'Alto Adige Soc. coop. pa, Cassa di Risparmio di Ferrara S.p.A., UGF Banca S.p.A., Banca Popolare di Bari, Unibanca S.p.A., Banca Popolare di Puglia e Basilicata Soc. Coop. Resp. Lim., Cassa di Risparmio di Ravenna S.p.A., Cassa di Risparmio di Asti S.p.A. e Credito Emiliano S.p.A.. Sono inoltre state inviate analoghe richieste di informazioni successivamente al ricevimento della notifica della presente operazione a: Deutsche Bank S.p.A., Banco di Desio e della Brianza S.p.A., Banca di Credito Cooperativo di Roma, BCC Cassano delle Murge e Tolve e ICCREA Banca S.p.A..]*

5 *[Si tratta di Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. e Banca Sella S.p.A. Sono inoltre state inviate analoghe richieste di informazioni successivamente al ricevimento della notifica della presente operazione anche a Intesa Sanpaolo S.p.A. e UniCredit S.p.A..]*

6 *[Si tratta delle società SIA-SSB S.p.A. e First Data International Italia S.r.l..]*

7 *[Si tratta dei circuiti internazionali VISA e MASTERCARD.]*

VI.1 Il settore delle carte di credito

12. Le attività che rilevano lungo la filiera delle carte di credito sono quelle di emissione delle carte stesse e di convenzionamento degli esercenti, il collocamento, nonché le fasi tecniche di *processing* delle transazioni realizzate. Rileva notare, prima di analizzare i singoli mercati, che tali servizi possono essere erogati seguendo modelli diversi.

13. Infatti, le attività di emissione (*issuing*) e di convenzionamento (*acquiring*) possono essere svolte dalla stessa banca collocatrice delle carte e dei contratti di convenzionamento, oppure da parte di un soggetto terzo con il quale la banca collocatrice ha un accordo commerciale[8].

14. La prima modalità organizzativa, ovvero quella nella quale vi è coincidenza tra *issuer*/*acquirer* e distributore, è tipicamente adottata dalle banche di dimensioni più grandi, le quali stanno evolvendo verso assetti integrati nel gruppo. La seconda, ovvero quella nella quale le carte (e/o i contratti di convenzionamento) vengono distribuiti da un soggetto che non opera come *issuer*/*acquirer*, è invece generalmente adottata dalle banche di dimensioni medio/piccole le quali, per scelta strategica o per il mancato raggiungimento di un volume di servizi tale da rendere economicamente conveniente l'emissione in proprio di carte di credito (o il convenzionamento degli esercenti), ricorrono a società terze per erogare i citati servizi, quali, ad esempio, ICBPI e SI Holding[9].

15. In merito, invece, alle attività di *processing* esse comprendono sia i servizi di tipo operativo (o *servicing*) che quelli di tipo informatico. Il *processing* operativo ha essenzialmente ad oggetto la gestione delle dispute, delle frodi e l'attività di *call center*; il *processing* informatico consiste nell'insieme dei servizi per il trattamento dei dati, nella gestione delle autorizzazioni e nell'elaborazione dei flussi contabili che servono per l'elaborazione degli estratti conto. Tali attività sono necessarie all'effettuazione di pagamenti attraverso carte di credito e/o alla prestazione di servizi connessi all'uso dei suddetti strumenti di pagamento.

16. Analogamente a quanto sopra descritto per l'issuing e l'acquiring, anche per le attività di *processing* si possono distinguere due modelli. Nel primo modello, tali attività vengono effettuate da società specializzate ricomprese all'interno dello stesso gruppo al quale appartiene la banca *issuer*/*acquirer*[10]. Nel secondo modello, tali attività sono svolte da soggetti esterni, quali, ad esempio, ICBPI e SI Holding[11].

Per le banche che non dispongono di una licenza propria e che, come sopra descritto, adottano il modello basato sul ricorso ad una società terza per l'attività di *issuing* e *acquiring,* la scelta del *processor* viene effettuata dal titolare della licenza, il quale assume le responsabilità nei confronti dei circuiti[12].

17. Si rileva, infine, che nell'ambito delle attività di *processing* informatico sono ricomprese anche quelle connesse alla gestione dei terminali POS.

18. Alla luce delle diverse modalità di azione nel settore delle carte di credito è possibile quindi pervenire alla definizione dei seguenti mercati rilevanti.

VI.2 I mercati dell'issuing e dell'acquiring

19. L'attività di emissione delle carte di credito, *issuing*, comprende principalmente l'offerta della carta al cliente finale (che ne diviene il titolare), la definizione delle caratteristiche della carta e delle relative condizioni economiche (ammontare del canone annuo, commissioni per il servizio di anticipo contante, spese di invio estratto conto e altre commissioni), la valutazione creditizia del cliente, la contrattualizzazione dello stesso, la gestione dei rapporti con i circuiti internazionali, le attività di *customer service* e di *marketing* e la gestione del rischio creditizio e delle frodi.

20. L'insieme di tali attività è completamente definito dalla stessa banca se viene adottato il modello integrato; viceversa, se la banca distributrice ricorre a società terze per l'attività di *issuing*, quest'ultima definisce le politiche e i criteri di distribuzione del prodotto, nonché il *pricing* nei confronti della clientela finale; le altre attività ricomprese nell'attività di emissione sono invece svolte dall'issuer. La remunerazione della banca distributrice comprende le commissioni applicate al titolare (commissione annua e di rinnovo, interessi *revolving*, commissione per l'invio dell'estratto conto) e l'interchange *fee*. La remunerazione del soggetto *issuer* è determinata da una commissione percentuale addebitata alla banca distributrice applicata al valore delle transazioni ricollegabili alla carta (commissione per gestione transazioni) e una commissione per la gestione della carta su base annua.

---

8 *[Per svolgere l'attività di emissione di carte di credito o di convenzionamento degli esercenti è necessario essere membro dei circuiti internazionali (Principal o Associate Member del circuito VISA nella terminologia VISA o Principal Member nella terminologia MasterCard). Sempre rimanendo nell'ambito VISA-MasterCard, la banca che opera soltanto come distributrice assume il ruolo di "Participant Member" del circuito VISA e/o di Affiliate Member del circuito MasterCard, Cfr. risposta Visa Europe – doc. n. 71 e risposta MasterCard Europe Sprl – doc. n. 77.]*

9 *[La scelta di richiedere la licenza per effettuare l'attività di issuing o acquiring per conto proprio dipende, oltre che dalle dimensioni della banca, anche dalle strategie che la banca vuol perseguire relativamente alle carte di credito. Ciò appare in linea con il fatto che esistono banche di dimensioni medio-piccole o addirittura in fase di start-up che operano come issuer o acquirer di carte di credito, come ad esempio UGF Banca S.p.A. (Cfr. risposta UGF Banca S.p.A. – doc. 74), o CheBanca! S.p.A. (Cfr. verbale SIA-SSB – doc. n. 69).]*

10 *[Ciò è quello che accade, ad esempio, per i gruppi bancari di dimensioni maggiori.]*

11 *[SI Holding opera anche in qualità di main contractor quale fornitore di servizi di processing operativo e informatico.]*

12 *[Cfr. verbale audizione SIA-SSB – doc. n. 69.]*

21. In sintesi, le attività ricomprese nell'issuing vedono come domanda finale il cliente bancario che richiede la carta di credito, tale attività può essere svolta interamente dalla banca o con una fase intermedia dove vi è una società terza a svolgere, per conto della banca collocatrice la carta, la funzione specifica di *issuer*.
22. Nell'acquiring sono comprese le attività di contrattualizzazione degli esercenti, la gestione dei rapporti con i circuiti internazionali, la negoziazione e gestione delle commissioni a carico dell'esercente (*merchant fee*), l'istallazione e la gestione di POS, la gestione delle frodi e, in generale, le attività di *customer service*.
23. Anche i contratti di convenzionamento possono essere collocati presso i *merchant* da banche diverse dal soggetto che assume il ruolo di *acquirer*. In questo caso, spetta alla banca distributrice la gestione del rapporto commerciale con l'esercente e quindi le politiche e i criteri del servizio, nonché il *pricing* applicato agli esercenti; le altre attività ricomprese nell'attività di convenzionamento sono invece svolte dall'acquirer, che detiene il rapporto contrattuale con l'esercente. La remunerazione della banca distributrice è determinata dalla *merchant fee* al netto dell'interchange *fee*, dei costi di circuito e da una commissione corrisposta all'acquirer per i servizi da esso svolti (nei confronti della banca distributrice). Quest'ultima commissione, che costituisce la remunerazione dell'acquirer, è costituita da una commissione percentuale sul volume delle vendite; tale commissione varia in relazione alla tipologia di categoria merceologica dell'esercente e alle quantità di transazioni gestite.
24. In estrema sintesi, l'attività di *acquiring* ricomprende una serie di servizi erogati al *merchant* che viene convenzionato, tale attività può essere completamente svolta dalla stessa banca oppure può vedere una fase intermedia dove una società terza interviene nell'erogazione di una parte dei suddetti servizi.
25. Le due attività sopra descritte, *issuing* e *acquiring*, pur servendo a fornire servizi ai due lati del settore delle carte di credito (la prima rivolta alla clientela finale la seconda ai negozianti convenzionati) conducono a ravvisare due distinti mercati rilevanti del prodotto. Infatti, le diversità esistenti nello svolgimento di tali attività, sia dal punto di vista dell'offerta - in termini di servizi resi e soggetti attivi - sia della domanda - in termini di esigenze espresse -, nonché il fatto che le due attività non sono necessariamente erogate insieme e/o dallo stesso soggetto (viceversa è frequente il ricorso a modelli e/o società terze o interne al gruppo in modo diverso per le due attività) portano all'individuazione di due mercati distinti del prodotto. Tale distinzione di mercati rilevanti – *issuing* e *acquiring* - risulta tra l'altro in linea con l'approccio seguito, anche nei più recenti interventi, a livello comunitario[13].
26. Per quanto riguarda la dimensione geografica del mercato essa può essere individuata, sia per l'issuing che per l'acquiring, nel territorio nazionale in quanto le condizioni di emissione e convenzionamento appaiono sufficientemente uniformi all'interno dello stesso. Viceversa, permangono differenze a livello di operatori attivi, di modalità di utilizzo delle licenze nazionali, di condizioni economiche, tra i vari paesi tali da escludere che i mercati rilevanti del prodotto sopra individuati abbiano un ambito geografico rilevante più ampio di quello nazionale.
27. Relativamente al mercato dell'issuing la tabella che segue (Cfr. Tabella 1) sintetizza il contesto competitivo nell'attività di erogazione di servizi al consumatore/cliente bancario finale che richiede una carta di credito, considerando indistintamente le imprese che erogano tali servizi in una filiera integrata di gruppo e le imprese che ricorrono per la fase a monte ad una società terza.

Tabella 1: Quote di mercato *issuing*, 2008

Issuer	**Quota di mercato (%)**
CartaSì (SI Holding)	43,4
Key Client (ICBPI)	1,9
ICBPI-SI Holding	**45,3**
Unicredit	10,2
Intesa Sanpaolo	7,8
Deutsche Bank	4,7
BNL Paribas	3,8
ICCREA	2,6
UBI	2,2
Antonveneta	1,9
BPER	1,7
CREDEM	1,2
Altri	oltre 18

Fonte: Elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti

[13] *[Si veda, ad esempio la decisione del 19 dicembre 2007 COMP/34.579 Europay (Eurocard – Mastercard).]*

28. Nel mercato dell'issuing di carte di credito in Italia, come sopra definito, il principale operatore è SI Holding, attraverso CartaSì. Infatti, tale società è attiva con quote (in valore delle vendite), fornite dalle parti stesse con riguardo al 2008, rispettivamente pari al 43,4%. ICBPI, attraverso Key Client, detiene una quota dell'1,9% nell'issuing (Cfr. Tabella 1). La quota di mercato *combined* si attesta pertanto al 45,3%.

29. Gli altri operatori presenti risultano detenere quote molto inferiori, il principale concorrente, Unicredit, ha infatti una quota inferiore ad un quarto rispetto all'entità *post-merger*. Tali concorrenti generalmente non svolgono l'attività di *issuing/acquiring* per conto terzi. Si osservi inoltre che, dai dati forniti dalle parti, circa la metà delle carte emesse (o dei contratti di convenzionamento sottoscritti) da CartaSì sono riconducibili alle società cedenti le rispettive partecipazioni in SI Holding, che dovrebbero in futuro gradualmente internalizzare il servizio senza però cessare completamente dal ricorrere a ICBPI.

30. Pertanto, se si considera, la sola fase a monte della filiera dell'issuing, ovvero l'emissione di carte di credito per il collocamento presso la clientela finale (titolari) da parte di soggetti terzi, si può notare come SI Holding e ICBPI risultano allo stato gli unici due soggetti che svolgono tali attività in Italia a favore di soggetti non integrati. In altri termini, banche che non appartengono ad un gruppo integrato e ricorrono a *issuer* terzi hanno come unici fornitori ICBPI e CartaSì.

31. Con riferimento al mercato dell'acquiring la tabella che segue sintetizza il contesto competitivo sempre considerando il *merchant* come soggetto al quale viene erogato il servizio e quindi comprendendo sia le imprese che ricorrono ad un modello integrato nel gruppo, sia le imprese che ricorrono ad *acquirer* terzi.

Tabella 2: Quote di mercato *acquiring*, 2008

Acquirer	**Quota di mercato (%)**
CartaSì	39,7
ICBPI (tramite Key Client)	21,7
ICBPI-SI Holding	**61,4**
Setefi	16
Antonveneta	8,5
Banca Sella	6,8
Deutsche Bank	2,8
Unicredit	2,5
BNL Paribas	1,1
Altri	0,9

Fonte: Elaborazioni AGCM su dati forniti dalle parti

32. Come si può vedere dalla Tabella 2, CartaSì risulta il primo operatore nel mercato nazionale dell'acquiring con quasi il 40% (dati 2008 in valore) e ICBPI il secondo con oltre il 20%. L'entità risultante dalla concentrazione in esame sarà pertanto il primo operatore, con una quota pari a circa il 61,4%, nel mercato dell'acquiring degli esercenti, con distacchi estremamente significativi nei confronti degli altri operatori. Setefi, ad esempio, risulta il primo concorrente con circa il 16% del mercato, seguito da Antonveneta e Banca Sella con meno del 10% e altre società con quote ancora meno rilevanti (tra l'1-3%).

33. Analogamente a quanto riportato per il mercato dell'issuing, i soggetti diversi da ICBPI e SI Holding sono tutte imprese appartenenti a gruppi bancari che, allo stato, non svolgono tale attività a favore di soggetti esterni ai rispettivi gruppi. Ne deriva che, considerando la sola fase a monte della filiera, ICBPI e SI Holding sono le sole società che forniscono servizi di *acquiring* per le banche che per scelta strategica o struttura della società non possono/vogliono integrare tali funzioni nel gruppo.

VI.3 Il mercato del processing

34. Le attività di *processing* delle transazioni con carte di pagamento internazionali comprendono sia i servizi di *processing* operativo (o *servicing*) che quelli di *processing* informatico. Il *processing* operativo consiste, in particolare, in una serie di operazioni (gestione amministrativa, contabile e finanziaria di carte e transazioni di acquisto, gestione dispute, attività di *customer care* e di *call center*) che l'operatore compie a vantaggio delle banche o di altre società che emettono carte di pagamento o che convenzionano gli esercenti.

35. Il *processing* informatico riguarda, invece, la gestione di piattaforme e applicativi informatici a supporto delle attività commerciali e operative di *issuing* e *acquiring*. I servizi offerti includono, tra l'altro, la gestione delle autorizzazioni, del *clearing*, del *settlement*, l'elaborazione dell'estratto conto sia per i titolari delle carte di pagamento che per gli esercenti, e, limitatamente all'acquiring, le attività di *processing* informatico connesse alla gestione dei terminali POS.

36. La domanda dei servizi di *processing* è costituita da soggetti che operano in qualità di *issuer/acquirer* di carte di pagamento e può riguardare la totalità dei servizi di *processing*, oppure soltanto alcune componenti (generalmente quelle informatiche).

37. Le attività di *processing* sono di norma svolte da società di origine bancaria o di *Information Technology*[14]. Tali soggetti possono fornire l'intera gamma dei servizi di *processing*, come, ad esempio, il Gruppo ICBPI, principalmente la componente di *processing* informatico, come, ad esempio, la società SIA-SSB, o soltanto quella di *processing* operativo, come, ad esempio, SI Servizi S.p.A., società appartenente a SI Holding.

38. Rileva notare che la modalità più frequente per l'erogazione di tali servizi è quella che aggrega tutta la gamma di attività sopra previste (di *servicing* e di natura informatica); tra l'altro, gli stessi contratti per la prestazione di servizi di *processing* operativo contengono spesso vincoli relativi alla scelta del *processor* informatico o riguardano anche i servizi di *processing* informatico[15]; ciò comporta che l'issuer e/o *acquirer* abbiano tipicamente come controparte un unico soggetto per entrambe le tipologie di servizi. Questa peculiarità nell'offerta rileva, tra le altre caratteristiche, nella definizione dello stesso mercato del prodotto.

39. Infatti, il mercato rilevante dal punto di vista del prodotto è individuabile nell'insieme di attività di *processing* relative alle carte di pagamento internazionali; ciò anche in ragione degli *standard* di funzionamento definiti dai circuiti internazionali, delle esigenze manifestate dalla domanda e dalle tipiche modalità di offerta adottate dai fornitori/*processor*[16].

40. Dal punto di vista geografico, deve osservarsi che l'attuale struttura dei mercati e il presente assetto organizzativo dell'industria dei sistemi di pagamento rendono corretto considerare il mercato geografico ancora limitato al territorio nazionale. Si rileva che il futuro mutamento del contesto regolamentare indotto dal progetto SEPA potrebbe consentire un'estensione del mercato oltre i confini nazionali, ma si tratta di un processo ancora in corso e la cui effettiva evoluzione, in un'ottica di omogeneizzazione ed estensione dell'area di operatività oltre i confini dei singoli stati membri, non è allo stato definita. Il mercato geografico rilevante è pertanto da circoscriversi ai confini nazionali.

41. Con riferimento alle attività di *processing* in Italia SIA-SSB risulta essere il principale operatore di mercato con una quota (dati 2008 in volume) del *[40-45%]*[17]. Il secondo operatore è la società Equens Italia S.p.A., impresa comune tra ICBPI e Equens S.E., con il *[25-30%]* del mercato. Sono inoltre presenti altri operatori con quote inferiori, tra i quali si richiamano First Data International Italia S.r.l., la società SETEFI S.p.A., società appartenente al Gruppo Intesa Sanpaolo, Banca Antonveneta, società appartenente al Gruppo Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca Sella, Findomestic, Agos, Ducato, Linea e Clarima/ Unicredit Consumer Financing. Sul punto si rileva che gran parte degli operatori richiamati dalle parti svolge l'attività di *processing* a livello intragruppo e non risulta attiva nella fornitura di tali servizi al mercato.

42. A ciò si aggiunga che ICBPI e SI Holding detengono nel mercato del *processing* una posizione del tutto peculiare in quanto unici operatori che forniscono i servizi di *processing* operativo/*servicing*, tra l'altro, insieme ai servizi di *processing* informatico.

43. Infine, a questi elementi quantitativi e fattuali, necessari a comprendere la posizione delle imprese nel mercato, quella che sarà acquisita dalle parti e quindi il contesto competitivo, deve aggiungersi un profilo relativo ai legami tra l'entità *post-merger* e SIA SSB.

Infatti, proprio con riferimento alla società SIA-SSB si rileva l'esistenza di (i) un contratto con SI Holding in forza del quale SIA-SSB rappresenta (almeno fino alla scadenza del contratto) il *processor* informatico almeno per una parte delle carte emesse CartaSì o gestite da SI Servizi; (ii) legami azionari e personali tra ICBPI e SIA-SSB in quanto la prima detiene, tra l'altro, una quota del 3,10% del capitale sociale della seconda[18].

VII. LA POSIZIONE DEI TERZI

44. Nel seguito vengono brevemente richiamate le principali osservazioni acquisite dagli operatori terzi relativamente alla presente istruttoria. Le tipologie di operatori terzi sentiti nel corso del procedimento includono le principali banche allo stato non attive come *issuer* e/o *acquirer* di carte di credito, alcuni gruppi bancari attivi in tutta la filiera di attività delle carte di credito (*issuing*, *acquiring* e *processing*), le società che erogano servizi di *processing* informatico e i circuiti di riferimento internazionali. Tutte le tipologie di soggetti hanno di fatto confermato la struttura dei mercati analizzati, in termini di servizi, modalità di erogazione degli stessi, operatori attivi e dimensione.

---

14 *[Tali soggetti devono erogare i servizi di processing in maniera conforme alle norme tecniche e ai regolamenti emanati all'uopo dai rispettivi circuiti, nonché attenersi a quanto previsto dalla documentazione tecnica emessa dai circuiti in relazione a ciascuna attività svolta, Cfr. risposta SIA-SSB – doc. n. 61 e risposta First Data International Italia S.r.l. – doc. n. 72.]*

15 *[Cfr contratti Key Client, - doc. n. 35.]*

16 *[Da tale definizione sono escluse le attività di processing relative alle carte di debito nazionali in ragione delle diverse regole di funzionamento definite dai circuiti nazionali e che, data la natura degli operatori coinvolti dalla presente operazione, non rilevano ai fini della presente analisi.]*

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

18 *[Cfr. lettera di accompagnamento agli impegni, doc. n. 87.]*

VII.1 Le banche non issuer o acquirer di carte di credito

45. Le banche che allo stato non operano come *issuer* o *acquirer* di carte di credito hanno fornito informazioni in merito alla struttura dei mercati, alla strategia di servirsi di *issuer* o *acquirer* terzi rispetto all'acquisizione di una licenza per operare in conto proprio, ai rapporti detenuti con il *processor* e alla scelta del *processor* stesso e alle responsabilità assunte nei confronti sia degli *issuer* o *acquirer* per i quali operano come distributori sia dei circuiti internazionali.

46. Le informazioni raccolte in istruttoria hanno evidenziato l'esistenza di una categoria di banche medio/piccole che non hanno la licenza dei circuiti internazionali e che si limitano a distribuire carte di credito (o contratti di convenzionamento) emesse da soggetti terzi. Nella decisione tra emettere/convenzionare in proprio o rivolgersi ad operatori terzi, come ICBPI o SI Holding, sembrano valere considerazioni di carattere prevalentemente dimensionale. Questa categoria di banche rileva che (i) il mancato raggiungimento di adeguate dimensioni, quindi per ragioni connesse alle economie di scala, nonché (ii) l'onerosità di creare una struttura dedicata e (iii) altre ragioni organizzative, conducono a preferire società terze per la fornitura dell'intera filiera di servizi per le carte di credito.

47. In questo senso, relativamente all'attività di *issuing*, la Banca delle Marche ha affermato che "*i costi delle licenze di issuing abbinati agli obblighi derivanti dalla gestione diretta dell'issuing (in termini di gestione dispute, contrattualistica, rapporti con i circuiti internazionali etc. e il conseguente adeguamento dei sistemi informativi) hanno reso preferibile per il nostro istituto una scelta di partnership con soggetti terzi*"[19]. Anche la Banca Popolare di Bari ha precisato che "*la decisione di collocare carte di credito emesse da terzi è da ricollegare allo squilibrio tra ricavi e costi (rientrano in questi ultimo le licenze, il processing, l'assistenza clienti, l'help desk, ecc.) che verrebbe a determinarsi sulla base degli attuali volumi espressi dalla Banca, senza dimenticare le motivazioni di ordine organizzativo legate alla complessità del processo di gestione*"[20]. La stessa Banca Popolare dell'Alto Adige ritiene che il proprio "*bacino d'utenza non offre il potenziale per azionare leve di economie di scala necessarie per rendere redditizia l'emissione in proprio. Oltre all'aspetto dimensionale, riteniamo fonte di rischio economico la variabile reddituale di più difficile dominio, ovvero lo speso operato per carta*" [21].

48. Considerazioni del tutto simili sono state formulate con riguardo all'attività di *acquiring*. Ad esempio, la Banca Popolare dell'Alto Adige osserva che la licenza primaria dei circuiti internazionali risulta ancora troppo onerosa e che "*il ristretto numero di clienti (merchant), nonché gli oneri legati agli investimenti di carattere tecnologico hanno indotto la nostra banca a scegliere servizi di terzi*"[22].

49. La Banca Popolare di Puglia ha precisato che rivolgersi ad un *acquirer* terzo consente di "*evitare oneri gestionali ed economici per l'acquisto di apparecchiature e conseguenti attività di gestione magazzini, ammortamenti cespiti, controllo dei fornitori; avere un completo controllo dei livelli di servizio e delle attività svolte nei confronti della propria clientela da personale specializzato con skill professionali anche diversi dalle ordinarie competenze bancarie; ottenere economie di scala, ovvero economicità tariffarie date dall'industrializzazione dei processi e dai volumi complessivamente trattati; ottenere uno sgravio della operatività quotidiana e prettamente tecnica con gli enti terzi di sistema (...); ottenere una salvaguardia dal rischio di acquisto di apparecchiature non idonee e dalla scelta di partner tecnici non all'altezza delle aspettative; assicurarsi un presidio assistenziale degli esercenti al fine di eliminare qualsiasi difficoltà di identificazione ed attivazione dell'interlocutore giusto per la tempestiva soluzione delle problematiche della clientela*" [23].

50. A fronte di motivazioni sostanzialmente analoghe, le informazioni raccolte dalle banche hanno fatto emergere che esiste una certa variabilità sul numero di carte di credito o di transato realizzato dai *merchant* ritenuto necessario per operare direttamente sul mercato. Per l'issuing si va, ad esempio, dalle 150.000/200.000 carte emesse, così come affermato dalla Banca Popolare di Puglia e Basilicata ed Unibanca, alle 500.000/1 milione di carte, secondo quanto indicato da Banca C.R. Asti. Quanto all'acquiring, rilevano sia il numero di *merchant* convenzionati, sia il relativo transato: la Banca Popolare di Puglia e Basilicata ritiene "*che il numero minimo di esercenti convenzionati sia di 10.000 con un transato annuo di circa € 500.000.000*", mentre la Banca Popolare di Bari non *"ritiene possibile valutare soluzioni alternative con un numero di convenzionamenti inferiore a 50.000 e un transato inferiore a 1 miliardo*" [24].

51. Nel contesto sopra descritto esistono alcune eccezioni, quali banche che scelgono di operare direttamente soltanto come *issuer* o come *issuer* e *acquirer* relativamente alle carte di credito. Nella prima categoria rientra, ad esempio, CREDEM la cui la scelta di distribuire unicamente carte emesse dalla stessa "*è finalizzata a garantire un livello di servizio più elevato alla clientela, rappresentando così elemento distintivo nei confronti della clientela. Tale scelta permette altresì di sviluppare servizi e funzionalità personalizzate in linea con le esigenze dei clienti e di intraprendere*

---

19 *[Cfr. risposta Banca delle Marche S.p.A. – doc. n. 57.]*

20 *[Cfr. risposta Banca Popolare di Bari – doc. n. 63.]*

21 *[Cfr. risposta Banca Popolare dell'Alto Adige Soc. Coop. – doc. n. 62.]*

22 *[Cfr. risposta Banca Popolare dell'Alto Adige Soc. Coop. – doc. n. 62.]*

23 *[Cfr. risposta Banca Popolare di Puglia e Basilicata. – doc. n. 59.]*

24 *[Cfr. risposta Banca Popolare di Puglia e Basilicata. – doc. n. 59.]*

politiche di marketing indipendenti", mentre l'attività di *acquiring* diretta richiederebbe "*investimenti e rischi gestionali troppo elevati rispetto alla marginalità stimata*"[25].

52. Nella seconda categoria rientra, ad esempio, UGF Banca (ex Unipol Banca) che intende andare nella direzione dell'issuing diretto ritenendo che "*l'emissione di carte di credito in proprio avvenga in condizioni di economicità al raggiungimento di almeno 70.000 carte*". Tale decisione "*è motivata, oltre che da un fattore economico, anche dalla necessità di poter gestire prodotti con un minor grado di standardizzazione rispetto a quelli emessi da CartaSì S.p.A*.". Discorso analogo vale per l'acquiring che, sempre secondo UGF Banca, avviene "*in condizioni di economicità al raggiungimento di almeno Euro 800 milioni di transato*" [26].

53. Quando alle modalità di fornitura dei servizi di *processing*, le banche che ricorrono a società terze non essendo *issuer* e/o *acquirer* hanno rappresentato come esse non abbiano rapporti diretti con i *processor*. E' sempre l'issuer/*acquirer* terzo a fornire un servizio integrato comprensivo della relazione con il *processor*. Dalle informazioni acquisite risulta che la banca distributrice può essere in grado di scegliere il proprio fornitore esclusivamente con riferimento ad alcune attività legate all'acquiring, quale la gestione terminali POS.

54. Ad esempio, la Cassa di Risparmio di Ravenna ha precisato di non aver "*mai ravvisato la necessità di proporre un – nostro – processor, di norma si cerca di avere un servizio – chiavi in mano – che non sovraccarichi la banca di ulteriori incombenze*"[27]. Anche la Banca delle Marche ha affermato che attualmente "*dispone dei servizi di – processing informatico – nell'ambito degli accordi con soggetti terzi con cui opera, sia per l'issuing sia per l'acquiring. Tali servizi sono parte degli accordi commerciali in essere*"[28].

55. A conferma del legame tra scelta del *processor* e ruolo dell'issuer/*acquirer,* è emerso che le banche collocatrici non hanno di fatto particolari responsabilità nei confronti degli *issuer* o *acquirer* e che sono questi ultimi ad essere responsabili rispetto ai circuiti internazionali.

56. Ad esempio, Banca C.R. Asti ha affermato che "*i rapporti con Visa e Mastercard vengono gestiti direttamente dalle società emittenti*"[29].

VII.2 I gruppi bancari attivi come issuer, acquirer e processor

57. I gruppi bancari attivi come *issuer*, *acquirer* e *processor* hanno fornito informazioni in merito alla struttura dei mercati, alla possibilità di emettere carte di credito (o contratti di convenzionamento) per banche esterne ai rispettivi gruppi e all'esistenza di incentivi ad offrire servizi di *issuing* o *acquiring* a soggetti terzi.

58. Dalle informazioni raccolte in istruttoria è emerso che le principali banche nazionali detentrici di licenze internazionali non hanno intenzione, almeno per il momento, di offrire servizi di *issuing*/*acquiring* a soggetti terzi. In particolare, Unicredit ha affermato che "*gli accordi contrattuali in essere con i principali circuiti non pongono limitazioni in termini di uso della licenza nei confronti di banche esterne al gruppo (…). E' comunque scelta del Gruppo quella di non prestare servizi a banche esterne al gruppo stesso*"[30].

59. Anche Intesa Sanpaolo ha affermato, dopo aver precisato che gli accordi con i circuiti di riferimento "*non risultano prevedere limitazioni in termini di operatività*", che tali attività sono al momento rivolte "*esclusivamente allo sviluppo ed alla gestione del business della monetica per conto proprio ed a beneficio della propria clientela (già acquisita o potenziale), non essendo prevista l'effettuazione di servizi per conto di altre banche e/o soggetti operativi*"[31].

60. La stessa BNL ha precisato che "*gli accordi contrattuali in essere con i circuiti Visa e Mastercard non pongono alcuna limitazione, neanche in termini d'uso della licenza, alla possibilità di svolgere le prestazioni di issuing, acquiring e processing nei confronti di banche esterne al gruppo*." BNL ha anche affermato di svolgere "*le funzioni di issuing ed acquiring esclusivamente per le banche appartenenti al gruppo"* in quanto *"le attività di issuing ed acquiring sono considerate da BNL come parte integrante dell'offerta rivolta alla propria clientela anche in termini di differenziazione rispetto alla concorrenza*" [32].

VII.3 Le società di processing

61. Le società di *processing* hanno fornito informazioni in merito ai servizi forniti dal *processor*, agli *standard* tecnici e di servizio che il *processor* deve soddisfare, alle tipologie di modelli organizzativi prevalenti nel settore delle carte di credito e ai soggetti responsabili nei confronti dei circuiti.

62. La società SIA SSB S.p.A. ha rappresentato che "*I servizi di processing consistono in una serie di operazioni che il processor compie a vantaggio delle banche e delle altre società che emettono carte di pagamento o convenzionano*

---

25 *[Cfr. risposta Credito Emiliano S.p.A. – doc. n. 70.]*

26 *[Cfr. risposta UGF Banca S.p.A. – doc. n. 70.]*

27 *[Cfr. risposta Cassa di Risparmio di Ravenna S.p.A. – doc. n. 65.]*

28 *[Cfr. risposta Banca delle Marche S.p.A. – doc. n. 57.]*

29 *[Cfr. risposta Cassa di Risparmio di Asti S.p.A. – doc. n. 66.]*

30 *[Cfr Risposta Unicredit – doc. n. 21.]*

31 *[Cfr Risposta Intesa Sanpaolo – doc. n. 28.]*

32 *[Cfr Risposta Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. – doc. n. 56.]*

esercenti. Tali attività si distinguono sul lato issuing e sul lato acquiring. Sul versante issuing, l'attività consiste nella gestione delle richieste di attivazione delle carte e nella valutazione del rischio cliente, nella produzione e spedizione delle carte e del PIN al titolare, nella gestione del processo autorizzativo, nella gestione della contabilità e del regolamento delle transazioni, della produzione e della spedizione degli estratti conto, dell'assistenza ai clienti e della gestione delle dispute e recupero crediti. Sul lato acquiring, l'attività include i servizi di gestione anagrafica dei punti di accettazione, i servizi di gestione dei terminali POS, i servizi di autorizzazione, i servizi di gestione delle transazioni, i servizi di clearing, i servizi di rendicontazione degli esercenti e i servizi di risk management, sicurezza, assistenza e manutenzione" [33].

63. Con riferimento agli *standard* qualitativi che il *processor* deve soddisfare nello svolgimento della propria attività, SIA-SSB sottolinea che "*deve erogare i succitati servizi in maniera conforme alle norme tecniche e ai regolamenti emanati all'uopo dai rispettivi Circuiti. L'aderenza a tali normative è periodicamente verificata da parte dei Circuiti attraverso specifici audit. La principale documentazione di riferimento é la seguente: Visa International By-Laws and Regional, Board Delegations, Visa International Operating Regulations, Mastercard Rules, Maestro Global Rules, Cirrus Global Rules, MasterCard - Member Service Provider Rules. SIA-SSB deve garantire nei confronti dei propri clienti standard minimi di qualità definiti dai singoli circuiti. SIA-SSB deve inoltre attenersi a quanto previsto dalla documentazione tecnica emessa dai circuiti in relazione a ciascuna attività svolta*" [34].

64. Riguardo i modelli organizzativi prevalenti nel settore delle carte di credito, SIA-SSB osserva che "[…] *esistono tre modelli organizzativi prevalenti. Nel primo, le banche con la licenza svolgono al proprio interno tutte le attività di issuing/acquiring così come il servicing e si rivolgono all'esterno per la sola attività di processing. In questo caso è rilevante che tale libertà di scelta sia assicurata così che le banche possano acquistare separatamente le attività di processing sul mercato in base all'offerta più competitiva. Alcune banche di maggiori dimensioni attualmente ricorrono a più fornitori per le attività di processing connesse ad issuing e acquiring, nonché all'interno di ognuna di esse a seconda del tipo di carta (credito/debito) e di fase della catena del valore. Nel secondo caso, le banche con licenza svolgono al proprio interno esclusivamente l'attività di issuing e/o di acquiring mentre si rivolgono a differenti fornitori esterni per le attività, da un lato, di servicing e, dall'altro, di processing. Anche in questo caso rileva che le banche abbiano la massima libertà nella stipula di tali contratti con più fornitori. Nel terzo caso, la banca senza licenza si serve della licenza di un terzo soggetto, ed è pertanto quest'ultimo il responsabile verso i circuiti ed eroga direttamente alla banca tutti i servizi (dall'issuing/all'acquiring, al servicing, al processing) servendosi anche di soggetti terzi. In quest'ultimo caso, posto che l'erogazione del servizio nei confronti della banca non può che essere unitaria, rilevano due profili: da un lato, garantire la massima trasparenza nei listini in termini prezzi e livelli di servizio così da permettere alla banca una comparazione tra modelli di business diversi e fornitori diversi; dall'altro, permettere che più processor possano offrire al soggetto licenziatario i propri servizi lasciando a quest'ultimo la scelta in base alle proprie valutazioni economiche. In particolare, la trasparenza deve consentire alla banca di conoscere quanto costa il processing (ad esempio, costo per carta, per esercente, per transazione), quanto costa il servicing (ad esempio, costo blocco carta, costo disputa) e il costo di gestione della licenza (oneri di circuiti). Rimane ovviamente un ultimo modello in cui la banca è completamente integrata svolgendo tutti i servizi*"[35].

65. Infine, quanto alle responsabilità per il corretto svolgimento del servizio, First Data ha affermato che "*in caso di errore o violazione delle norme, i circuiti di pagamento hanno il diritto di applicare penali o di ritirare l'autorizzazione* […]"[36].

VII.4 I circuiti internazionali

66. I circuiti internazionali hanno fornito informazioni in merito alle diverse tipologie di *membership* attualmente esistenti, alle attività che ciascuna tipologia consente di svolgere, ai soggetti cui compete la scelta del *processor*, ai requisiti che il *processor* deve soddisfare per svolgere tale attività e ai soggetti che risultano responsabili nei propri confronti.

67. I circuiti internazionali VISA e Mastercard sono c.d. sistemi di pagamento a quattro parti che conferiscono la licenza di *issuing*/*acquiring* a tutte le istituzioni finanziarie che rispettino determinati requisiti. I circuiti sopra indicati hanno affermato di avere varie categorie di associazione (per Visa Europe, *principal member, associate member e participant member*; per Mastercard *principal member e affiliate member*), che permettono ai propri membri di svolgere attività di *issuing*/*acquiring* direttamente o di essere dei meri distributori di attività di *issuing*/*acquiring* svolte da membri terzi[37].

68. Dalle informazioni acquisite nel corso dell'istruttoria, emerge come i *processor* debbano essere certificati dai circuiti internazionali VISA e Mastercard e sono soggetti a procedure di controllo da parte degli stessi. Inoltre, una

---

[33] *[Cfr Risposta SIA-SSB S.p.A. – doc. n. 61.]*

[34] *[Cfr Risposta SIA-SSB S.p.A. – doc. n. 61.]*

[35] *[Cfr Verbale audizione SIA-SSB S.p.A. – doc. n. 69.]*

[36] *[Cfr Risposta First Data International Italia S.r.l. – doc. n. 72.]*

[37] *[Cfr. risposta VISA Europe – doc. n. 71 e risposta MasterCard Europe – doc. n. 77.]*

banca quando sceglie un determinato *processor* deve contattare VISA e Mastercard facendolo diventare *third party processor* (nel caso di VISA) o un *member service provider* (nel caso di Mastercard)[38].

69. La stessa VISA ha evidenziato tali responsabilità rilevando che "*notwithstanding that Visa Europe Members are free to choose any processor, members remain responsible for complying with certain minimum standards and specifications set out in Visa Europe's rules and regulations in order to maintain the integrity and the security of the overall Visa system*"[39].

VII.5 Osservazioni sugli effetti dell'operazione

70. In questa sezione vengono sintetizzate le principali osservazioni emerse nel corso dell'istruttoria sugli effetti dell'operazione in esame nei mercati dell'issuing, *acquiring* e *processing*.

71. Iniziando dalle attività di *issuing* o *acquiring*, la Banca Popolare dell'Alto Adige ha precisato che l'operazione in esame "*dato che Sì Holding detiene il 42% del mercato italiano delle carte di credito e Keyclient – posseduta da ICBPI – il 41%, costituisca un semi-monopolio nel mondo delle carte di credito. Tale "monopolio" ridurrebbe le possibilità per la Banca di rivolgersi ad un altro emittente*"[40].

72. Secondo Banca delle Marche dopo la concentrazione di CartaSì e KeyClient non ci saranno alternative da valutare sul mercato. Anche sull'acquiring "*esiste un timore che la concentrazione di cui sopra possa ridurre i gradi di libertà del nostro istituto nella negoziazione delle condizioni di acquiring, visto che al momento, non ci sembrano esserci concorrenti significativi alle 2 società SI Holding e Key Client*"[41].

73. Credem dopo aver rilevato che "*relativamente alle carte di credito lato issuing, sebbene molti istituti operino ormai in autonomia, la consistente massa critica dei volumi che le 2 entità assommerebbero potrebbe avere effetto sulle condizioni di mercato*", precisa che "*sul fronte acquiring registriamo che l'operazione oggetto dell'indagine ridurrebbe da 2 ad 1 soltanto gli operatori di natura interbancaria (tutti gli altri acquirer sarebbero rappresentati direttamente da banche) riducendo, nei fatti, le possibili alternative sul mercato*"[42].

74. Anche BNL ha rilevato la rilevanza dell'operazione ponendo l'attenzione sulle attività di *acquiring* affermando "*si suggerisce una valutazione del livello di concentrazione in particolare lato acquiring considerando che si tratta del 1° e 2° acquirers nazionali*"[43].

75. Con riferimento al *processing* delle transazioni, alcuni operatori hanno manifestato la preoccupazione che dall'operazione in esame possano derivare effetti restrittivi anche nella prestazione di servizi di *processing*, oltre che nelle attività di *issuing* e di *acquiring*.

76. In particolare, SIA-SSB ha affermato che "*per evitare che la posizione che ICBPI verrà ad assumere sul mercato nazionale possa comportare effetti restrittivi sulla concorrenza, si auspica che siano adottate idonee misure atte ad attuare politiche di unbundling tra i servizi di issuing/acquiring e quelli di processing, nonché politiche tariffarie trasparenti che consentano ai clienti il raffronto con altri operatori*"[44].

77. Anche First Data ha affermato che "*il nuovo soggetto potrebbe esercitare tale potere di mercato, in particolare nei confronti di processors indipendenti e non integrati* (…)", peraltro su un mercato in cui "*il numero di clienti e di volumi si sta già comunque restringendo per effetto della scelta delle grandi banche di svolgere le attività di issuing e acquiring internamente*"[45].

78. SIA-SSB ha anche osservato l'importanza delle attività di gestione terminali (GT) e che "[…] *anche in questo caso visto che l'operazione comporterà la nascita di un grande soggetto nella GT, rilevante sarà il garantire anche in questa attività la possibilità di scegliere in trasparenza il soggetto cui affidare i servizi informatici necessari per l'attività di GT*"[46].

VIII. LA POSIZIONE DELLE PARTI

79. Relativamente all'operazione in oggetto le parti hanno formulato diverse osservazioni e presentato valutazioni, come da documentazione agli atti, relativamente alla propria operatività nel settore delle carte di credito e al contesto entro il quale l'operazione si realizza[47] .

---

[38] *[Cfr. risposta VISA Europe – doc. n. 71 e risposta MasterCard Europe – doc. n. 77.]*

[39] *[Cfr. risposta VISA Europe – doc. n. 71.]*

[40] *[Cfr. risposta Banca Popolare dell'Alto Adige Soc. coop. – doc. n. 20.]*

[41] *[Cfr. risposta Banca delle Marche S.p.A. – doc. n. 22.]*

[42] *[Cfr. risposta Credito Emiliano S.p.A. – doc. n. 23.]*

[43] *[Cfr Risposta Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. – doc. n. 26.]*

[44] *[Cfr Risposta SIA-SSB S.p.A. – doc. n. 61.]*

[45] *[Cfr Risposta First Data International Italia S.r.l. – doc. n. 72.]*

[46] *[Cfr Risposta SIA-SSB S.p.A. – doc. n. 61.]*

[47] *[Cfr. formulario notificato dalle parti – doc. n. 4 e risposta alla richiesta di informazioni formulata dall'Autorità in data 19 dicembre 2008 – doc. n. 35.]*

80. Iniziando dall'operatività delle parti nel settore delle carte, le parti affermano che esiste una relazione di complementarietà tra il modello di *business* di ICBPI e quello di Si Holding. In particolare, l'attività di mercato e commerciale di Key Client, società appartenete al Gruppo ICBPI, è oggi caratterizzata da un orientamento alla fornitura di servizi operativi a soggetti titolari di licenze internazionali in proprio. Si tratta della fornitura di servizi di natura commerciale, operativa ed amministrativa a banche *issuer*/*acquirer* titolari del rapporto con il cliente e con i circuiti internazionali. Le tipologie di servizi offerti da Key Client sono indistinti su tutte le controparti, che possono variare da istituti azionisti di ICBPI, della stessa Key Client, così come banche senza relazioni societarie né con il primo né con la seconda.

81. Il modello di *business* di CartaSì, società appartenente al Gruppo SI Holding, diversamente da quanto sviluppato da Key Client, si sviluppa invece in gran parte su l'attività di *issuing*/*acquiring* diretto, che si caratterizza dal ruolo della banca distributrice.

82. Tale relazione di complementarietà, dovuta ai diversi modelli organizzativi, dovrebbe ridurre gli effetti di sovrapposizione orizzontale derivanti dalla concentrazione in esame e quindi attenuare le preoccupazioni di natura concorrenziale.

83. Con riferimento al contesto di mercato entro il quale l'operazione si realizza, le parti notano che l'acquisizione, da parte di ICBPI, del controllo di SI Holding è una conseguenza delle modifiche strutturali che stanno interessando negli ultimi anni il settore delle carte di credito. Si tratta, in particolare, dell'acquisizione delle licenze internazionali da parte di banche titolari di una clientela sufficiente per distribuire prodotti e servizi direttamente. Inoltre, è in corso un fenomeno di consolidamento delle attività di operatori specializzati nella fornitura di servizi operativi per conto terzi.

84. L'uscita dal capitale di CartaSì, tra gli altri, di Intesa Sanpaolo, Banca Monte dei Paschi di Siena ed Unicredit deve essere quindi inquadrata, secondo le parti, nell'ambito delle tendenze sopra descritte, ovvero quelle di fornire direttamente servizi di *issuing*/*acquiring* alla propria clientela.

85. Ciò determinerà un graduale travaso di attività di *issuing* e *acquiring* dei gruppi Intesa Sanpaolo, Unicredit e Banca Monte dei Paschi di Siena dall'attuale volume di attività di SI Holding, determinando quindi una flessione della quota di mercato di SI Holding in futuro. Tale processo dovrebbe attenuare le preoccupazioni di natura concorrenziale suscitate dall'operazione in esame.

86. Quanto all'evoluzione *post-merger*, le parti hanno evidenziato che l'obiettivo è quello di raggiungere[48]:

– il pieno sfruttamento e ottimizzazione delle competenze sviluppate da CartaSì e Key Client;

– il raggiungimento e mantenimento delle quote di mercato target;

– lo sviluppo dei modelli di *business* in chiave di sempre maggior specializzazione nelle attività di *issuing* e *acquiring* diretto e gestito per terzi;

– il presidio dell'offerta potenziale dei mercati dell'issuing e *acquiring*; e

– la ricerca di sinergie che consentano una diminuzione complessiva del peso dei costi fissi sulla economicità e redditività dei prodotti.

87. Il raggiungimento di tali obiettivi dovrebbe comportare, nel progetto delle parti, uno schema funzionale che prevede:

– una unica holding finalizzata alla gestione delle componenti a supporto delle varie attività di *business*;

– una struttura di *business*/prodotto/servizio specializzata nei comparti *issuing* e *acquiring* diretto; e

– una struttura di *business*/prodotto/servizio specializzata nelle attività di *processing* (operativo e informatico).

IX. VALUTAZIONE DELLA CONCENTRAZIONE

88. 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.

IX.1 Il mercato dell'issuing

89. Relativamente al mercato dell'issuing, l'entità *postmerger* ICBPI-SI Holding disporrà, per effetto della presente operazione, di una quota di mercato complessiva del 45,3% (dati 2008 in valore). L'entità risultante dalla concentrazione sarà pertanto il primo operatore sul mercato per fornire l'intera gamma di servizi alla clientela finale che richiede una carta di credito e che necessita, pertanto, dell'insieme di attività connesse alla sua emissione e relativi servizi.

90. A fronte di tale posizione, il mercato in esame vede attivi altri concorrenti con quote di mercato allo stato largamente inferiori a quelle di ICBPI-SI Holding, quali, ad esempio, Unicredit (con poco più del 10%), Intesa Sanpaolo (con meno dell'8%) e altre banche con quote comprese tra l'1% ed il 5%.

91. Le evidenze quantitative appena descritte vanno inquadrate nel contesto dei cambiamenti strutturali che stanno interessando il settore delle carte di credito in Italia. Ci si riferisce, in particolare, alla tendenza dei principali gruppi bancari ad internalizzare l'attività di *issuing* e, di conseguenza, a sviluppare società specializzate all'interno del gruppo bancario di appartenenza; ciò spiega la decisione da parte delle società cedenti di uscire dall'azionariato di SI Holding. Si tratta di una strategia in corso, i cui effetti sono allo stato difficilmente quantificabili e che, come rilevato dall'attività

48 *[Cfr. Formulario delle parti – pag. 42.]*

istruttoria, non necessariamente faranno venir meno il ricorso da parte di tali gruppi a società esterne quali la stessa società *post-merger*.

92. Considerando, invece, la sola fase a monte di erogazione di servizi di *issuing* per le banche che allo stato non emettono carte di credito, per effetto dell'operazione in esame, il numero di operatori attivi si ridurrà, di fatto, da due ad uno: ICBPI, acquisendo Si Holding, diventerà infatti l'unico soggetto a svolgere tale attività sul mercato ossia ad erogare servizi di *issuing* per soggetti che allo stato distribuiscono carte di credito emesse da soggetti terzi. Tale conclusione è inoltre avvalorata anche dalle informazioni acquisite in fase istruttoria che, tra l'altro, evidenziano: (i) l'attuale assenza di interesse da parte delle banche che internalizzano i servizi di *issuing* a fornirli anche sul mercato[49]; (ii) la preoccupazione per le banche che non operano in qualità di *issuer*, e che quindi devono richiederne i servizi sul mercato, che l'operazione in esame comporti una limitazione nella scelta concorrenziale ad un solo soggetto.

93. Con riferimento al primo profilo, l'attività istruttoria ha indicato che le banche che internalizzano le citate attività svolgeranno, allo stato, tali servizi soltanto per il proprio gruppo, non assumendo quindi il ruolo di operatori concorrenti sul mercato della società *post-merger*. Merita richiamare, che società quali Unicredit, Intesa Sanpaolo e Banca Nazionale del Lavoro hanno al momento escluso interessi ad agire all'esterno del gruppo[50]. Ne consegue che le quote di mercato sopra riportate di fatto sottostimano i rischi di effetti restrittivi visto che, considerando la sola fase a monte nell'issuing, la posizione che la società deterrà dopo la realizzazione della presente operazione sarà quella di unico operatore.

94. Quanto al secondo profilo, le banche acquirenti i servizi di *issuing* sul mercato hanno manifestato preoccupazioni connesse al venir meno del confronto competitivo che prima della presente operazione era garantito dalla presenza di almeno due società concorrenti – ICBPI e SI Holding.

95. In estrema sintesi, se, da una parte, l'evoluzione attesa delle attività di *issuing post-merger* è, come dichiarato dalle stesse, destinata ad una contrazione per la perdita dei clienti che internalizzeranno nei rispettivi gruppi tali attività (vale a dire le banche ex azioniste di Si Holding attuali cedenti quote azionarie a ICBPI), dall'altra il settore vedrà ridurre il numero di soggetti erogatori di tali servizi sul mercato con conseguente assunzione di un potere di mercato rilevante da parte dell'entità *post-merger*.

96. Alla luce di quanto osservato nei punti precedenti si ritiene che, con riferimento al mercato nazionale dell'issuing – considerato come mercato che eroga servizi per il cliente finale e a maggior ragione se si focalizza l'attenzione sulla fase a monte di servizi erogati alle banche distributrici – l'operazione in esame comporta la costituzione di una posizione dominante in capo alla società *post-merger*.

IX.2 Il mercato dell'acquiring

97. Con riferimento al mercato dell'acquiring, l'operazione in esame comporterà la concentrazione del primo e del secondo operatore sul mercato. In particolare, SI Holding, società che detiene quasi il 40% del mercato (dati 2008 in valore) verrà acquisita da ICBPI, che risultava già presente, attraverso Key Client, con oltre il 20% del mercato (dati 2008 in valore).

98. L'entità post concentrazione sarà pertanto il primo operatore, con oltre il 60% del mercato seguito da altri concorrenti dotati di quote largamente più contenute quali, ad esempio, Setefi (con circa il 16%), Antonveneta, Banca Sella ed altre imprese di emanazione bancaria con quote inferiori al 10%. La posizione detenuta dall'entità *post-merger* sarà di assoluto rilievo e tale da consentire l'esercizio di un significativo potere di mercato.

99. A tale conclusione si perviene anche se si considera, così come fatto nel mercato dell'issuing, che la tendenza all'autoproduzione da parte delle banche cedenti la partecipazione in SI Holding potrà comportare una contrazione della quota di mercato ad oggi rilevata in capo all'entità *post-merger*; tuttavia, tale effetto non appare ad oggi facilmente quantificabile e, tra l'altro, nemmeno totalmente definito visto che l'internalizzazione potrà non essere completa.

100. Analogamente a quanto rilevato nell'issuing e, a maggior ragione, per l'acquiring - data la specificità dei servizi ricompresi in tale attività -, se si considera la fase a monte di emissione di contratti di convenzionamento per il collocamento presso gli esercenti da parte di banche distributrici (che non operano come *acquirer*), l'entità *post-merger* sarà di fatto l'unica entità ad operare sul mercato. Ciò appare del resto confermato dalle stesse banche collocatrici dei contratti di *acquiring* emessi da soggetti terzi, le quali hanno rilevato il rischio di non poter più disporre in futuro di due imprese in concorrenza tra loro (ICBPI e SI Holding) cui rivolgersi ma soltanto di un unico soggetto.

101. Sul punto è stato infatti rilevato che "*dato che Sì Holding detiene il 42% del mercato italiano delle carte di credito e Keyclient – posseduta da ICBPI – il 41%, costituisca un semi-monopolio nel mondo delle carte di credito. Tale "monopolio" ridurrebbe le possibilità per la Banca di rivolgersi ad un altro emittente*"[51], oppure che "*esiste un timore che la concentrazione di cui sopra possa ridurre i gradi di libertà del nostro istituto nella negoziazione delle condizioni di acquiring, visto che al momento, non si sembrano esserci concorrenti significativi alle 2 società SI Holding e Key*

---

[49] *[Cfr. risposta Unicredit – doc. n. 21, risposta Intesa Sanpaolo – doc. n. 28 e risposta Banca Nazionale del Lavoro – doc. n. 56.]*

[50] *[Cfr. risposta Unicredit – doc. n. 21, risposta Intesa Sanpaolo – doc. n. 28 e risposta Banca Nazionale del Lavoro – doc. n. 56.]*

[51] *[Cfr. risposta Banca Popolare dell'Alto Adige Soc. coop. – doc. n. 20.]*

Client"[52], oppure che "*sul fronte acquiring registriamo che l'operazione oggetto dell'indagine ridurrebbe da 2 ad 1 soltanto gli operatori di natura interbancaria (tutti gli altri acquirer sarebbero rappresentati direttamente da banche) riducendo, nei fatti, le possibili alternative sul mercato*" [53] ed infine che "*si suggerisce una valutazione del livello di concentrazione in particolare lato acquiring considerando che si tratta del 1° e 2° acquirers nazionali*" [54].

102. La limitazione delle possibilità di scelta da parte delle banche collocatrici del soggetto *acquirer* con il quale operare appare del resto confermata anche dalla circostanza secondo la quale i principali gruppi bancari che già operano come licenziatari dei circuiti internazionali non appaiono al momento orientati a svolgere tali attività per conto terzi, non assumendo pertanto il ruolo di operatori concorrenti sul mercato della società *post-merger*[55].

103. Alla luce delle risultanze istruttorie appare pertanto corretto sostenere che l'operazione in esame comporterà la costituzione di una posizione dominante nel mercato nazionale dell'acquiring in capo alla società risultante dalla concentrazione.

IX.3 Il mercato del processing

104. Relativamente alle attività di *processing*, nell'analisi degli effetti derivanti dalla presente operazione rilevano sia i cambiamenti strutturali diretti connessi alla concentrazione, sia quelli derivanti dalla posizione delle parti *post-merger* nei mercati, sopra descritti, dell'issuing e dell'acquiring.

105. Infatti, prima di esaminare le quote di mercato attuali e prospettiche, rileva osservare che dai dati forniti dalle parti risulta che ICBPI e SI Holding attraverso la società controllata SI Servizi S.p.A. sono tra i pochi operatori, oltre a SIA-SSB e First Data International Italia, che svolgono le attività di *processing* operativo (*servicing*) e/o informatico per le banche che operano soltanto come *issuer* o *acquirer* di carte di pagamento internazionali. La modalità più frequente di erogazione di tali servizi è quella che aggrega tutta la gamma di attività di *processing* sopra previste (di *servicing* e di natura informatica); tra l'altro, gli stessi contratti per la prestazione di servizi di *processing* operativo contengono spesso vincoli relativi alla scelta del *processor* informatico e dei servizi relativi[56]. Ciò comporta che gli *issuer* e/o gli *acquirer* avranno tipicamente come controparte un unico soggetto per tutti i servizi di *processing*.

106. A quanto sopra detto si devono aggiungere tre effetti strutturali di rilievo determinanti nel valutare l'effetto delle entità *post-merger* in funzione del modello adottato:

– un effetto diretto sul *processing* laddove ICBPI-SI Holding è la società terza detentrice della licenza con il circuito (caso di *issuing* o *acquiring* diretto) che eroga tutti i servizi e come tale in grado di esercitare il proprio potere di mercato sull'intera filiera e a seconda del servizio scelto;

– un effetto indiretto di esercizio di potere di mercato sul *processing* anche laddove ICBPI-SI Holding fornisce solo tali servizi, in quanto la dimensione che sarà raggiunta nelle attività di *issuing* e *acquiring* consentirà di disporre di economie di scala e di efficienza nella piattaforma informatica difficilmente replicabili da terzi;

– un ulteriore effetto indiretto connesso al fatto che l'operazione in esame determina in capo all'entità *post-merger* legami azionari, personali e contrattuali tali da rendere il principale operatore – SIA SSB – soggetto di fatto non qualificabile come concorrente effettivo a pieno titolo.

107. Infatti, quanto al primo effetto, si noti che l'entità *post-merger* sceglierà il *processor* di riferimento sulla propria attività di *issuing*/*acquiring* e, quindi, potrà esercitare il potere di mercato derivante da tali mercati sull'intera filiera delle carte di credito. I contratti che legano gli *issuer* e *acquirer* ai circuiti internazionali comportano assunzioni di responsabilità tali da non consentire la scelta del *processor* a soggetti diversi da loro (ossia le banche che chiedono il servizio a monte). Di conseguenza, ICBPI-SI Holding determineranno automaticamente il *processor* nell'erogazione dei servizi di *issuing* e *acquiring* diretto.

108. Quanto al secondo effetto, si noti che ICBPI-SI Holding verrà a detenere quote di mercato *post-merger* estremamente significative nel *processing* in ragione sia della quota preesistente di Equens Italia (pari al *[25-30%]* del mercato) sia dell'acquisizione della clientela attualmente servita da SI Holding. L'entità *post-merger* disporrà pertanto di una massa di clienti – anche serviti solo per tale servizio e non anche per *issuing* e *acquiring* – tale da rendere la piattaforma non paragonabile a quella degli altri concorrenti di emanazione bancaria.

109. A ciò si aggiunga che le considerazioni appena svolte sottostimano i reali impatti dell'operazione sul mercato del *processing* in quanto il primo concorrente SIA SSB, con il *[40-45%]* del mercato, non sembra qualificabile come concorrente effettivo a pieno titolo in quanto: *(i)* esistono legami contrattuali tra CartaSì e SIA-SSB in forza dei quali quest'ultima rappresenta e rappresenterà il *processor* almeno per una parte delle carte di CartaSì; *(ii)* esistono legami azionari e personali tra ICBPI e SIA-SSB in quanto la prima detiene, tra l'altro, una quota del 3,10% del capitale sociale della seconda[57].

---

[52] *[Cfr. risposta Banca delle Marche S.p.A. – doc. n. 22.]*

[53] *[Cfr. risposta Credito Emiliano S.p.A. – doc. n. 23.]*

[54] *[Cfr Risposta Banca Nazionale del Lavoro S.p.A. – doc. n. 26.]*

[55] *[Cfr. risposta Unicredit – doc. n. 21, risposta Intesa Sanpaolo – doc. n. 28 e risposta Banca Nazionale del Lavoro – doc. n. 56.]*

[56] *[Cfr contratti Key Client, - doc. n. 35.]*

[57] *[Fonte: dati Cerved e informazioni forniti dalle parti.]*

110. In sintesi, l'entità *post-merger* diventerà per effetto della presente operazione l'unico operatore ad offrire tutti i servizi di *processing* su tutte le attività inerenti le carte di pagamento internazionali sopra descritte. Tale operatore sarà inoltre caratterizzato da rafforzati legami strutturali e personali con SIA-SSB, il principale operatore per l'erogazione di servizi di *processing* informatico, per effetto dei rapporti tra SI Holding e SIA-SSB che vanno ad aggiungersi a quelli preesistenti con ICBPI.
111. Sulla base di tali elementi la presente operazione comporta il rischio di esercizio di potere di mercato nel *processing* con conseguenti effetti restrittivi del contesto competitivo grazie alla gamma di servizi offerti, alle posizione acquisite nei mercati connessi dell'issuing e dell'acquiring, nonché all'esistenza di legami con il primo operatore SIA-SSB tali da non qualificarlo come concorrente effettivo a pieno titolo dell'entità *post-merger*.

X. CONCLUSIONI

112. Alla luce delle analisi sopra riportate, la realizzazione dell'operazione di concentrazione in esame determina la costituzione di posizioni dominanti nei mercati nazionali dell'issuing e *acquiring*, nonché effetti potenziali restrittivi nell'attività di *processing* in ragione della gamma di servizi offerti, della struttura verticale e dei legami – azionari/personali e contrattuali – con il principale operatore nei servizi informatici necessari per l'intera filiera.
In particolare, nei mercati dell'issuing e dell'acquiring l'operazione in esame determina, non solo la creazione di un operatore dotato di quote estremamente elevate in un contesto concorrenziale frammentato, ma, di fatto, l'unica impresa erogatrice dei suddetti servizi per terzi, considerato che le altre imprese dotate di licenze con i circuiti non svolgono e, allo stato, non intendono svolgere tali attività sul mercato operando solo a livello infragruppo.
Inoltre, dal momento che le attività di *issuing* e di *acquiring* richiedono anche una fase di *processing*, le posizioni dominanti che saranno acquisite con la presente operazione comportano effetti restrittivi anche sull'attività relativa ai servizi di *processing.*

XI. PROSPETTAZIONE DEGLI IMPEGNI

113. In data 5 marzo 2009, al fine di risolvere i profili problematici connessi alla realizzazione dell'operazione in esame, ICBPI ha assunto i seguenti impegni[58].

I. Impegni relativi alla prestazione dei servizi

(a) Issuing e/o acquiring non diretto

ICBPI si impegna a "*predisporre un'offerta chiara e trasparente relativamente alle attività di processing (operativo e informatico), nella quale saranno specificamente indicati il prezzo, le condizioni e il livello di qualità di ogni singolo servizio offerto. L'offerta non includerà alcun obbligo di acquisto dell'intero pacchetto dei servizi: a ogni cliente verrà garantita la possibilità di rivolgersi, su richiesta del cliente stesso, a operatori terzi per la fornitura di uno o più dei servizi inclusi dell'offerta di ICBPI*".

(b) Issuing e/o acquiring diretto

ICBPI si impegna ad "*applicare ai propri clienti condizioni di servizio ed economiche chiare e trasparenti. Verranno allo scopo predisposti e resi disponibili ai potenziali clienti contratti di servizio nei quali saranno chiaramente indicate le relative condizioni e il prezzo applicato, in modo tale da favorire la comparazione con le offerte delle attività di processing (operativo e informatico), di cui al precedente punto (*a)".

(c) Processing dei POS

ICBPI si impegna a "*far sì che l'offerta per la gestione dei POS non includa alcun obbligo di acquisto dell'intero pacchetto dei servizi: a ogni cliente verrà garantita la possibilità di rivolgersi, su richiesta del cliente stesso, a operatori terzi per la fornitura dei servizi di processing informatico*".

II. Impegno di parità di trattamento

ICBPI si impegna ad "*applicare, ai clienti che non siano azionisti di ICBPI, di sue controllate o di sue controllanti, le stesse condizioni contrattuali applicate ai clienti azionisti di ICBPI, di sue controllate o di sue controllanti*".

III. Impegno relativo all'eventuale scelta di processor informatico indipendente

"*In relazione alla prestazione dei servizi di processing informatico funzionali all'attività di issuing e/o acquiring, nel caso in cui ICBPI decida di non usufruire dei servizi di imprese del gruppo ICBPI o dell'attuale processor, ICBPI si impegna a selezionare il processor informatico attraverso una procedura aperta, trasparente e non discriminatoria, aggiudicata in base all'offerta ritenuta più vantaggiosa in termini di condizioni economiche e qualità del servizio*".

---

58 *[Cfr. versione definitiva impegni ICBPI – doc. n. 87.]*

IV. Impegni relativi al rapporto con SIA-SSB

ICBPI si impegna a "*cedere l'intera partecipazione attualmente detenuta in SIA-SSB S.p.A. a uno o più soggetti terzi indipendenti, non azionisti di ICBPI. La stipula del contratto di cessione avverrà entro* [omissis] *dalla data di notifica del provvedimento di autorizzazione dell'operazione, mentre l'esecuzione avverrà entro* [omissis] *dalla stessa data*".

V. Impegno relativo alla governance di ICBPI

ICBPI si impegna "*ad adottare una delibera del consiglio di amministrazione, da indirizzare anche alle società del Gruppo, in base alla quale, a partire dalle prossime nomine degli organi di gestione e/o amministrazione e/o controllo di ICBPI e delle società del Gruppo, non possano far parte di tali organi soggetti che siano contemporaneamente membri degli organi di gestione e/o amministrazione e/o controllo di società concorrenti in Italia nel settore delle carte di pagamento, non facenti parte del gruppo ICBPI*".

VI. Impegno relativo al controllo del rispetto dei presenti impegni

In merito all'esecuzione dei presenti impegni, ICBPI "*farà pervenire all'Autorità tempestivamente e progressivamente una dettagliata informativa sulle modalità con le quali essi saranno attuati. Una prima relazione verrà presentata entro sei mesi dalla notifica del provvedimento di autorizzazione*".
ICBPI si impegna altresì a "*consultare l'Autorità in caso di eventi imprevisti che possano ostacolare per qualsiasi ragione la realizzazione degli impegni in esame, al fine di concordare una soluzione che garantisca il sostanziale rispetto di quanto sopra previsto*".

XII. LA VALUTAZIONE DEGLI IMPEGNI

114. Gli impegni prospettati dalle parti in data 5 marzo 2009 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.

1) Impegni volti ad aprire i mercati via la trasparenza e l'esclusione di offerte in bundle

115. Un primo gruppo di impegni va valutato nell'ottica di assicurare, a fronte della costituzione di un operatore dominante nei sopra descritti mercati, l'effettiva e piena capacità della domanda di valutare la convenienza relativa dei diversi modelli organizzativi esistenti (integrati nel gruppo o meno). Infatti, posto che l'entità *post-merger* sarà la sola ad effettuare l'attività di *issuing* e/o *acquiring* per conto terzi, l'impegno assicura che le banche che al momento operano soltanto come distributrici di carte di credito (o di contratti di convenzionamento) vengano messe nella condizione di comprendere la convenienza economica a sviluppare nel gruppo tali attività o a servirsi di terzi e, in questo caso, se separare, laddove possibile, tra fornitori (*processing* informatico e *processing* operativo).
116. Tale impegno rileva, in primo luogo, soprattutto nei confronti di banche che, non essendo licenziatarie dei circuiti internazionali per svolgere l'attività di *issuing* o *acquiring* di carte di credito, si rivolgono a ICBPI-SI Holding per lo svolgimento di tali attività. L'adozione di tale modello organizzativo di fatto definisce anche il *processor*, essendo tale soggetto scelto dall'issuer o dall'acquirer (ICBPI-SI Holding).
117. A questo fine, meritano una valutazione positiva i due impegni volti ad assicurare:
– la piena trasparenza nei contratti in termini di condizioni e prezzi applicati ai servizi erogati; e
– la conseguente comparabilità dei servizi erogati (*issuing*, *acquiring*, *servicing*, *processing* informatico) e quindi dei modelli adottabili.
118. La trasparenza informativa assicurata dai suddetti impegni dovrebbe consentire alla domanda di disporre di chiari e immediati elementi per valutare le diverse modalità operative nel settore delle carte di credito, con l'effetto di porre in concorrenza l'entità *post-merger* non solo con altri operatori ma anche con la scelta del modello da adottare.
119. L'impegno assunto da ICBPI di non obbligare i propri clienti ad acquistare l'intero pacchetto dei servizi di *processing* (operativo ed informatico) assume rilevanza per le banche che operano come *issuer* o *acquirer* di carte di credito. Si tratta di un impegno che, evitando offerte in *bundle*, dovrebbe assicurare l'apertura del mercato del *processing* con la possibilità data alle banche clienti di rivolgersi a operatori diversi per le fasi di *processing* operative rispetto a quelle strettamente informatiche. Ciò, del resto, dovrebbe limitare il rischio di esercizio di potere di mercato nel *processing*.
120. Analoghe osservazioni valgono per gli impegni volti ad assicurare l'apertura dei contratti rispetto ai servizi di *processing* informatico connessi alla gestione dei terminali POS. Infatti, l'impegno a non prevedere vincoli, clausole o altre condizioni contrattuali che leghino in *bundle* la gestione dei POS con l'attività informatica (*processing*) ad essi relativa dovrebbe consentire alla domanda di scegliere tra fornitori diversi per i due distinti servizi.

2) Impegni che incidono sulle politiche di prezzo al fine di contenere l'esercizio di potere di mercato conseguente alla concentrazione

121. L'impegno a fornire i propri servizi ai clienti non azionisti alle stesse condizioni che vengono forniti ai clienti azionisti dovrebbe dare il corretto incentivo ad adottare politiche di prezzo che contengano l'esercizio del potere di mercato. Infatti, essendo il prezzo di tutti i servizi offerti lo stesso – a parità di condizioni - per tutta la clientela ed essendo la maggior parte di quest'ultima anche azionista di ICBPI, tale impegno dovrebbe, in un'ottica economica,

indurre la società a non penalizzare i clienti non azionisti attraverso l'esercizio del potere di mercato acquisito per effetto della concentrazione in esame. Tali prezzi dovrebbero infatti essere corrisposti anche dai clienti azionisti e non solo dai clienti terzi. Tale impegno dovrebbe quindi limitare l'esercizio di potere di mercato sui prezzi dei servizi.

3) Impegno relativo alle modalità di scelta del processor

122. L'impegno di adottare, nel caso di ricorso a *processor* terzi non appartenenti al gruppo ICBPI, modalità di selezione trasparenti e sulla base della miglior offerta economica (prezzo e qualità del servizio reso) dovrebbe assicurare, da un lato, che i *processor* terzi non vengano totalmente esclusi da un operatore integrato in tutta la filiera in grado di trasferire potere di mercato da una attività all'altra e, dall'altro, che la selezione avverrà sulla base di un sistema trasparente e con criteri oggettivi di scelta.

123. Questo profilo, alla luce della possibilità per la domanda di scegliere modelli diversi (integrati o meno), dovrebbe evitare l'estrazione di prezzi elevati in un servizio (*issuing* e/o *acquiring*) e garantire il corretto funzionamento competitivo nel mercato del *processing*.

4) Impegni rivolti a ridurre/eliminare i legami con il principale concorrente nel processing

124. L'impegno a cedere la partecipazione azionaria detenuta da ICBPI in SIA SSB è la misura strutturale volta a superare il legame azionario con il principale operatore di maggior rilievo. Tale legame è stato incluso tra gli elementi che non consentivano di considerare SIA-SSB come concorrente effettivo a pieno titolo di ICBPI. Anche la tempistica per la sua cessione appare adeguata al superamento dei profili restrittivi della concorrenza.

125. A tale impegno va ad aggiungersi la previsione di una delibera del consiglio di amministrazione di ICBPI che, a partire dalle prossime nomine, esclude la presenza nel proprio Consiglio di Amministrazione e/o di sue controllate, dirette o indirette, di soggetti presenti nella *governance* di società concorrenti in Italia nel settore delle carte di credito. Tale impegno appare adeguato ad escludere nel futuro l'instaurazione di legami personali, così superando i rischi connessi a situazioni di *interlocking directorates*.

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 di SI Holding S.p.A da parte dell'Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A., comunicata in data 20 novembre 2008, prescrivendo, ai sensi dell'articolo 6, comma 2, della legge n. 287/90, le seguenti misure:

a) Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. predisponga un'offerta chiara e trasparente relativamente alle attività di *processing* (operativo e informatico), nella quale saranno specificamente indicati il prezzo, le condizioni e il livello di qualità di ogni singolo servizio offerto. L'offerta non includerà alcun obbligo di acquisto dell'intero pacchetto dei servizi: a ogni cliente verrà garantita la possibilità di rivolgersi, su richiesta del cliente stesso, a operatori terzi per la fornitura di uno o più dei servizi inclusi nell'offerta di Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A.;

b) Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. applichi ai propri clienti, per i servizi di *issuing* o *acquiring* diretto, condizioni di servizio ed economiche chiare e trasparenti. Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. allo scopo predisporrà e renderà disponibili ai potenziali clienti contratti di servizio nei quali saranno chiaramente indicate le relative condizioni e il prezzo applicato, in modo tale da favorire la comparazione con le offerte delle attività di *processing* (operativo e informatico), di cui al precedente punto (a);

c) Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. faccia sì che l'offerta per la gestione dei POS non includa alcun obbligo di acquisto dell'intero pacchetto dei servizi: a ogni cliente verrà garantita la possibilità di rivolgersi, su richiesta del cliente stesso, a operatori terzi per la fornitura dei servizi di *processing* informatico;

d) Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. applichi ai clienti che non siano azionisti di Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A., di sue controllate o di sue controllanti, le stesse condizioni contrattuali applicate ai clienti azionisti di Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. di sue controllate o di sue controllanti;

e) Nel caso in cui Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. decida di non usufruire dei servizi di imprese del gruppo Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. o dell'attuale *processor* in relazione alla prestazione dei servizi di *processing* informatico funzionali all'attività di *issuing* e/o *acquiring*, Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. selezionerà il *processor* informatico attraverso una procedura aperta, trasparente e non

discriminatoria, aggiudicata in base all'offerta ritenuta più vantaggiosa in termini di condizioni economiche e qualità del servizio;

f) Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. ceda l'intera partecipazione attualmente detenuta in SIA-SSB S.p.A. a uno o più soggetti terzi indipendenti, non azionisti di Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A.. La stipula del contratto di cessione avverrà entro *[omissis]* dalla data di notifica del provvedimento di autorizzazione dell'operazione, mentre l'esecuzione avverrà entro *[omissis]* dalla stessa data;

g) Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. adotti una delibera del consiglio di amministrazione, da indirizzare anche alle società del gruppo, in base alla quale, a partire dalle prossime nomine degli organi di gestione e/o amministrazione e/o controllo di Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. e delle società del gruppo, non possano far parte di tali organi soggetti che siano contemporaneamente membri degli organi di gestione e/o amministrazione e/o controllo di società concorrenti in Italia nel settore delle carte di pagamento, non facenti parte del gruppo Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A.;

h) Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. dovrà far pervenire all'Autorità, entro centottanta giorni decorrenti dalla notifica del presente provvedimento, una prima relazione in merito all'esecuzione delle presenti misure. Successivamente, Istituto Centrale delle Banche Popolari Italiane S.p.A. dovrà inviare tempestivamente e progressivamente dettagliate informative 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 e pubblicato sul 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