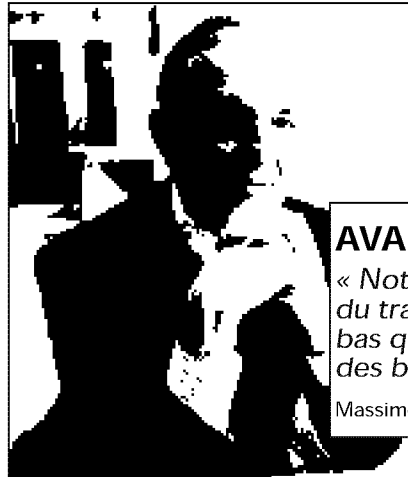


Comme la Banque Postale, la Poste italienne entend devenir une vraie banque



AVANTAGE

« Notre coût du travail est plus bas que celui des banques. »

Massimo Sarmi.

■ L'établissement dispose de 4,7 millions de comptes courants.

■ Dans un entretien à « La Tribune », son patron, Massimo Sarmi, se propose de coopérer avec la Banque Postale française.

La Banque Postale française suscite des vocations. Son homologue italienne envisage ainsi à son tour de demander un

statut de banque à part entière. « Il y a désormais, avec l'établissement de crédit postal français, un exemple que nous invoquerons pour que nous obtenions une licence bancaire », déclare dans un entretien à *La Tribune* le patron de Poste Italiane, Massimo Sarmi. Une façon également pour lui de réagir aux recours déposés devant les autorités de la concurrence italienne (Antitrust) et européenne (la Commission de Bruxelles) en fin d'année dernière par l'Association des banques italiennes (ABI) contre « la disparité concurrentielle entre Poste Italiane SpA et le

système bancaire ». « Jusqu'ici nous avons plutôt joué sur la défensive, nous rendant compte que nous étions encombrants sur le marché financier », explique le dirigeant de Poste Italiane qui a enregistré un bénéfice de 236 millions d'euros en 2004. Mais « si l'initiative de l'ABI débouche sur une procédure de l'Antitrust », il réclamera lui aussi la licence bancaire « afin que l'ensemble du marché puisse être en compétition à égalité ».

14.000 bureaux. Les banques, dont les tarifs font eux-mêmes l'objet d'une enquête de l'Anti-

Come la Banque Postale, Poste Italiane vuole diventare una vera banca (ac)

La Banque Postale française suscite delle vocazioni. Massimo Sarmi, patron di Poste Italiane, afferma che con l'istituzione del credito postale francese ormai esiste un esempio che sarà invocato affinché anche Poste Italiane ottenga una licenza bancaria. Questa costituisce una risposta al ricorso depositato dall'ABI contro la disparità concorrenziale tra Poste Italiane SpA e il sistema bancario: Massimo Sarmi dichiara che fino a questo momento Poste Italiane aveva giocato sulla difensiva, rendendosi conto di essere ingombranti sul mercato finanziario, con un aumento dei conti correnti da 400 mila nel 1999 a 4,7 milioni nel 2004 e con un utile di 236 milioni di euro registrato nel 2004. Il dirigente italiano sostiene che se l'iniziativa dell'ABI dovesse portare ad una procedura dell'Antitrust, egli reclamerà una licenza bancaria, affinché ci sia un regime di concorrenza alla pari. Sarmi sottolinea che tra gli operatori postali, La Poste francese è il loro partner più importante: oltre alla loro cooperazione nella logistica e la loro società comune nel trattamento dei dati, Aspheria, e dopo aver proposto insieme il fondo comune Euro-Poste Primo, il dirigente di Poste Italiane propone all'omologo francese di realizzare insieme prodotti finanziari.

trust italien, s'alarment de l'ascension irrésistible de BancoPosta, les services financiers représentant près de la moitié du chiffre d'affaires (9 milliards d'euros au total en 2004) de la poste italienne. Son réseau de 14.000 bureaux a vu passer le nombre des titulaires d'un compte courant de 400.000 en 1999 à plus de 4,7 millions aujourd'hui. Et sa filiale d'assurance-vie, Poste Vita, se classe parmi les quatre premières de la péninsule. « *Notre coût du travail est plus bas que celui des banques, c'est cela notre recette* », explique Massimo Sarmi. « *Dans les bureaux de poste où la seule activité postale ne suffirait pas à couvrir les frais, l'activité financière aide à l'équilibre* », résume-t-il, soulignant que 200 bureaux de poste italien au plus ne sont pas à l'équilibre. Il note malicieusement que l'épargne drainée vers les établissements postaux est aussi liée « *à l'obligation des opérateurs postaux d'être présents sur tout le territoire national* ». « *Dans 30 % des communes, il n'y a pas de banque, en revanche il y a un bureau de poste* » poursuit-il, se disant « *tranquille* » s'agissant des recours déposés par ses concurrents, dont plusieurs sont aussi ses fournisseurs de produits (Deutsche Bank, Sanpaolo, Uni-Credit...).

« *Parmi les opérateurs postaux, La Poste française est notre plus important partenaire* », rappelle Massimo Sarmi qui cite leur coopération dans la logistique et leur société commune dans le traitement des documents (Aspheria). Après avoir proposé en commun et simultanément un fonds commun de placement identique (Euro-Poste Primo) fin 2005, il propose à La Poste « *de fabriquer ensemble des produits financiers* ». « *La Poste française a une filiale bancaire de plein exercice, et nous non. Répartissons-nous les risques financiers* », s'exclame Massimo Sarmi. Enfin, il privilégie une introduction en Bourse de Poste Italiana plutôt que de la seule division financière BancoPosta.

Frank Paul Weber, à Milan