



**Rapporto SVIMEZ su  
relazioni banca-impresa e ruolo dei  
Confidi nel Mezzogiorno.  
Mercato, regole e prospettive di sviluppo**

A cura di  
Stefano Dell'Atti, Antonio Lopes, Giuseppe Tucci

Prefazione di Adriano Giannola

Contributi di  
F. Amaturò, D. Colucci, S. Dell'Atti, L. Giordano, A. Lopes, G. Mazzarelli,  
C. Petraglia, S. Sylos Labini

---

Quaderni SVIMEZ – Numero speciale (36)

Roma, maggio 2013

---



Associazione per lo sviluppo dell'industria nel Mezzogiorno

**Rapporto SVIMEZ su  
relazioni banca-impresa e ruolo dei  
Confidi nel Mezzogiorno.  
Mercato, regole e prospettive di sviluppo**

A cura di  
Stefano Dell'Atti, Antonio Lopes, Giuseppe Tucci

Prefazione di Adriano Giannola

Contributi di  
F. Amato, D. Colucci, S. Dell'Atti, L. Giordano, A. Lopes, G. Mazzei,  
C. Petraglia, S. Sylos Labini

---

Quaderni SVIMEZ – Numero speciale (36)

Roma, maggio 2013

---

*I “Quaderni SVIMEZ” sono una collana editoriale che contiene volumi monografici sottoposti a procedimento di revisione anonima allo scopo di pubblicare lavori rilevanti sotto il profilo scientifico*

ISBN 978-88-906860-4-7

---

© 2013 by SVIMEZ  
00187 Roma, via di Porta Pinciana 6  
Internet: [www.svimez.it](http://www.svimez.it)

La proprietà letteraria e i diritti di riproduzione sono riservati

|                                                                                                                                                                                |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>Finito di stampare nel mese di maggio 2013 da Arti Grafiche Picene,<br/>via Roma, 202, 00010 Pomezia (Roma) – Tel. 06.9122520 fax 06.9108363<br/>per conto della SVIMEZ</p> |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## Notizie sugli Autori

*Francesca Amaturo*

Capo dell'Ufficio di Presidenza della Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (Consob).

*Domenico Colucci*

Dottore di ricerca in Diritto Privato e Nuove Tecnologie Facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bari "Aldo Moro".

*Stefano Dell'Atti*

Professore ordinario di Economia degli Intermediari Finanziari nel Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi di Foggia.

*Luca Giordano*

Funzionario presso la Commissione Nazionale per le Società e la Borsa (Consob), Divisione Studi.

*Antonio Lopes*

Professore ordinario di Economia Politica nel Dipartimento di Scienze Politiche "Jean Monnet" della Seconda Università di Napoli.

*Gilda Mazzearelli*

Dottorando di ricerca in Gestione bancaria e finanziaria presso la Facoltà di Economia dell'Università di Roma "Sapienza".

*Carmelo Petraglia*

Professore associato di Economia politica nel Dipartimento di Matematica, Informatica ed Economia dell'Università della Basilicata.

*Stefania Sylos Labini*

Professore aggregato e ricercatore confermato di Economia degli Intermediari Finanziari nel Dipartimento di Economia dell'Università degli Studi di Foggia.

*Giuseppe Tucci*

Professore Ordinario di Diritto Civile, Università di Bari "Aldo Moro".

## INDICE

|                                                                                                                                                                                                                                               |    |           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|-----------|
| Prefazione (a cura di Adriano Giannola)                                                                                                                                                                                                       | p. | VII       |
| Introduzione e conclusioni                                                                                                                                                                                                                    |    | XV        |
| <b>CAP. I - SISTEMA BANCARIO ITALIANO E RUOLO DEI<br/>CONFIDI NEL RAPPORTO BANCA-IMPRESA</b>                                                                                                                                                  |    | <b>1</b>  |
| 1. Struttura del sistema bancario italiano e contesto dualistico                                                                                                                                                                              |    | 1         |
| 1.1. La ricomposizione degli assetti proprietari e consolidamento<br>del sistema – 1.2. Consolidamento del sistema bancario e divari<br>territoriali – 1.3. Le nuove modalità organizzative dell’attività di<br>prestito alle piccole imprese |    |           |
| 2. Le criticità del rapporto tra banche e imprese in Italia e nel<br>Mezzogiorno                                                                                                                                                              |    | 23        |
| 2.1. Premessa – 2.2. Caratteristiche del tessuto produttivo e<br>accesso al credito per le PMI nelle differenti aree geografiche – 2.3.<br>Crisi finanziaria e accesso al credito per le imprese meridionali                                  |    |           |
| 3. Il ruolo dei Confidi nel rapporto banca-impresa                                                                                                                                                                                            |    | 35        |
| 3.1. Concentrazione bancaria e accesso al credito delle imprese<br>minori – 3.2. Attenuazione delle asimmetrie informative e del<br>rischio di credito                                                                                        |    |           |
| <b>CAP. II - IL MERCATO DEI CONFIDI IN ITALIA E<br/>INQUADRAMENTO REGOLAMENTARE</b>                                                                                                                                                           |    | <b>41</b> |
| 1. Caratteristiche strutturali dei Confidi italiani                                                                                                                                                                                           |    | 41        |
| 1.1. L’analisi dei dati della Banca d’Italia e della CCIAA – 1.2.<br>L’analisi dei dati FedartFidi                                                                                                                                            |    |           |
| 2. Inquadramento normativo dei Confidi                                                                                                                                                                                                        |    | 57        |
| 2.1. La disciplina vigente – 2.2. Le modifiche apportate dal<br>D.Lgs. 141/2010                                                                                                                                                               |    |           |
| <b>CAP. III - L’EQUILIBRIO GESTIONALE DEI CONFIDI IN<br/>ITALIA PRIMA DELLA CRISI, UN’ANALISI<br/>TERRITORIALE</b>                                                                                                                            |    | <b>69</b> |
| 1. Il modello di equilibrio gestionale                                                                                                                                                                                                        |    | 69        |
|                                                                                                                                                                                                                                               |    | V         |

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |         |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| 1.1. Il Bilancio – 1.2. Le equazioni del modello                                                                                                                                                                                                                                                                                        |         |
| 2. I risultati dell'analisi empirica                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | 76      |
| <br>CAP. IV - ANALISI DEI CONFIDI “MAGGIORI” OPERANTI<br>NEL MEZZOGIORNO                                                                                                                                                                                                                                                                | <br>87  |
| 1. Descrizione del campione e metodologia                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 87      |
| 2. Analisi degli statuti                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 90      |
| 2.1. Premessa – 2.2. Sede – 2.3. Oggetto sociale – 2.4. Numero<br>dei soci – 2.5. Enti sostenitori – 2.6. Patrimonio e capitale sociale<br>– 2.7. Diritti e doveri dei soci – 2.8. Assemblea dei soci – 2.9.<br>Organo amministrativo – 2.10. Organo di controllo – 2.11. Organo<br>arbitrale – 2.12. Avanzi di gestione e scioglimento |         |
| 3. Il confronto con il benchmark                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | 172     |
| 3.1. La scelta del benchmark – 3.2. Il confronto tra gli statuti dei<br>Confidi meridionali e lo statuto di Eurofidi                                                                                                                                                                                                                    |         |
| <br>CAP. V - ANALISI DEI CONFIDI “MINORI” OPERANTI<br>NEL MEZZOGIORNO                                                                                                                                                                                                                                                                   | <br>179 |
| 1. Inquadramento normativo                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | 179     |
| 2. Descrizione del campione e metodologia                                                                                                                                                                                                                                                                                               | 182     |
| 3. Analisi degli statuti                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | 184     |
| 3.1. Cosa prevedono gli statuti - 3.2. Considerazioni                                                                                                                                                                                                                                                                                   |         |
| <br>CAP. VI – CONFRONTO E PROSPETTIVE DI SVILUPPO                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <br>201 |
| 1. Confronto tra statuti dei Confidi maggiori e minori                                                                                                                                                                                                                                                                                  | 201     |
| 2. L'adeguamento degli statuti alla nuova normativa                                                                                                                                                                                                                                                                                     | 202     |
| 3. Analisi delle dinamiche e degli equilibri gestionali dei<br>Confidi maggiori                                                                                                                                                                                                                                                         | 208     |
| 4. Come migliorare l'efficienza dei Confidi attraverso una<br>revisione degli statuti                                                                                                                                                                                                                                                   | 242     |
| 5. La trasformazione in intermediari vigilati: i costi di<br>adeguamento relativi all'applicazione dei principi contabili<br>internazionali                                                                                                                                                                                             | 255     |
| <br>Bibliografia                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | <br>261 |
| <br>Appendice 1. Tavole riepilogative                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | <br>269 |

## Capitolo I

### Sistema bancario italiano e ruolo dei confidi nel rapporto banca-impresa \*

#### 1. STRUTTURA DEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO E CONTESTO DUALISTICO

##### 1.1. *La ricomposizione degli assetti proprietari e consolidamento del sistema*

Il sistema bancario italiano è stato interessato, dai primi anni Novanta, da un intenso processo di trasformazione di alcuni dei suoi tratti caratterizzanti. La crescente integrazione economica europea, culminata con l'adozione dell'euro, e la nascita di un mercato dei capitali e dei servizi finanziari fortemente integrato a livello internazionale, hanno creato i presupposti per un confronto competitivo non più relegato entro i confini nazionali. In sostanza le banche italiane, abituate da lungo tempo ad operare in un mercato chiuso e protetto, si sono trovate a competere in un mercato fortemente concorrenziale (quello europeo) caratterizzato dalla presenza diffusa di operatori di grandi dimensioni.

Tali sfide competitive hanno reso necessario porre mano alla regolamentazione del settore e all'adozione di nuovi modelli di vigilanza. Si è passati così da un sistema chiuso, nel quale l'accesso al mercato e l'offerta dei servizi era soggetto a stringenti vincoli amministrativi, ad uno nel quale sono stati rimossi tutti gli ostacoli all'operatività delle banche, mantenendo soltanto controlli di carattere prudenziale tesi a garantirne la stabilità.

Parallelamente agli adeguamenti regolamentari si è assistito ad un profondo mutamento nella condotta imprenditoriale degli istituti di credito. Il periodo compreso tra i primi anni Novanta e i primi del decennio successivo è stato, infatti, caratterizzato da un'intensa ondata di fusioni e acquisizioni che hanno profondamente mutato l'aspetto del sistema bancario italiano. Tali operazioni sono state realizzate principalmente con l'intento di raggiungere dimensioni maggiori e di sfruttare i vantaggi derivanti dalle conseguenti economie di scala. In generale, tutte le operazioni di fusione e acquisizione sono state motivate dall'intento di

---

\* Il presente capitolo è frutto della collaborazione di Antonio Lopes e di Luca Giordano. Le opinioni espresse dagli autori non riflettono quelle dei rispettivi istituti di appartenenza.

perseguire superiori condizioni di efficienza gestionale e migliorare pertanto la non brillante redditività degli intermediari italiani.

Per avere un'idea della portata del fenomeno basti considerare che tra il 1990 e il 2001 in Italia sono state realizzate oltre 552 aggregazioni che hanno interessato banche cui faceva capo circa il 50% dei fondi complessivamente intermediati dal sistema; il numero di banche in attività si è ridotto del 30%, passando da 1.061 a 769.

Anche il confronto internazionale evidenzia l'ampiezza e l'intensità del processo di concentrazione del settore del credito nel nostro Paese: nel periodo compreso tra il 1996 e il 2001 la quota di aggregazioni bancarie sul numero complessivo di operazioni è stata massima in Italia, dove ha raggiunto il 13,2%, a fronte del 12,7% negli Stati Uniti, del 10,3% in Giappone, del 7,5% in Germania, del 6,2% nel Regno Unito e del 6,1% in Francia. In termini di controvalore, tra i grandi paesi solo il Giappone ha registrato una quota di operazioni bancarie superiore a quella italiana (50,8% e 40,6%, rispettivamente); tuttavia nel caso del Giappone numerose operazioni di grandi dimensioni sono state originate dal dissesto di importanti istituti di credito.

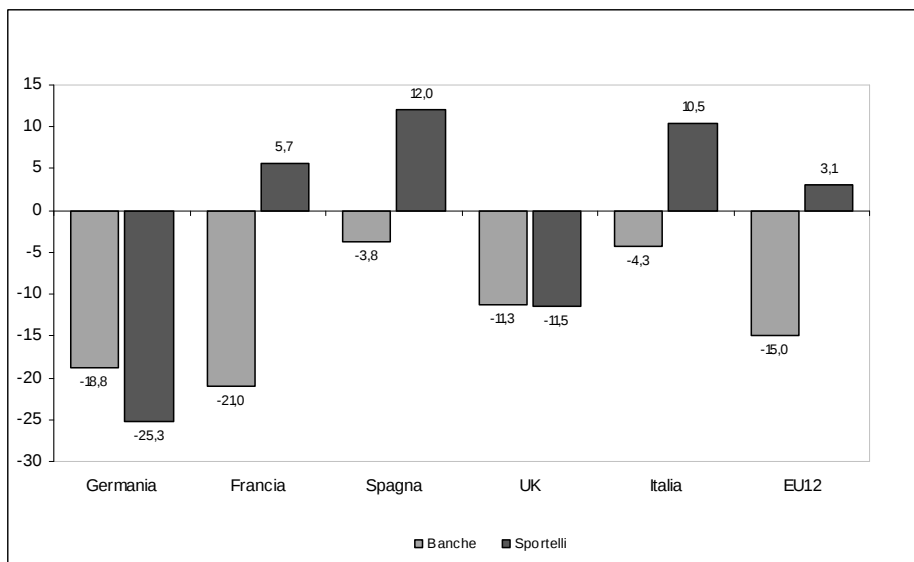
Nel decennio successivo, la struttura del mercato bancario italiano ha continuato a mostrare una chiara tendenza al consolidamento che, sebbene in misura minore, ha caratterizzato l'intero mercato bancario europeo (Tab. 1).

Tab. 1. *Fusioni e acquisizioni bancarie nel periodo 2001-2006 (numero)*

| Paesi                                | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 |
|--------------------------------------|------|------|------|------|------|------|
| Fusioni e acquisizioni domestiche    |      |      |      |      |      |      |
| Italia                               | 15   | 32   | 32   | 22   | 34   | 7    |
| Germania                             | 13   | 10   | 13   | 6    | 9    | 3    |
| Francia                              | 4    | 5    | 8    | 5    | 2    | 3    |
| Spagna                               | 1    | 7    | 4    | 4    | 4    | 2    |
| Gran Bretagna                        | 7    | 1    | 1    | 5    | 5    | 4    |
| UE12                                 | 45   | 69   | 68   | 45   | 58   | 16   |
| Fusioni e acquisizioni tra banche Ue |      |      |      |      |      |      |
| Italia                               | 4    | 7    | 9    | 8    | 6    | 4    |
| Germania                             | 3    | 4    | 0    | 1    | 3    | 1    |
| Francia                              | 2    | 2    | 0    | 0    | 0    | 1    |
| Spagna                               | 1    | 1    | 3    | 2    | 1    | 0    |
| Gran Bretagna                        | 1    | 0    | 0    | 1    | 1    | 0    |
| UE12                                 | 17   | 19   | 18   | 18   | 21   | 9    |

Fonte: Banca Centrale Europea - EU Banking Structure 2006.

Fig. 1. Variazione % banche e sportelli tra il 2001 e il 2006



Fonte: Banca Centrale Europea - EU Banking Structure 2006.

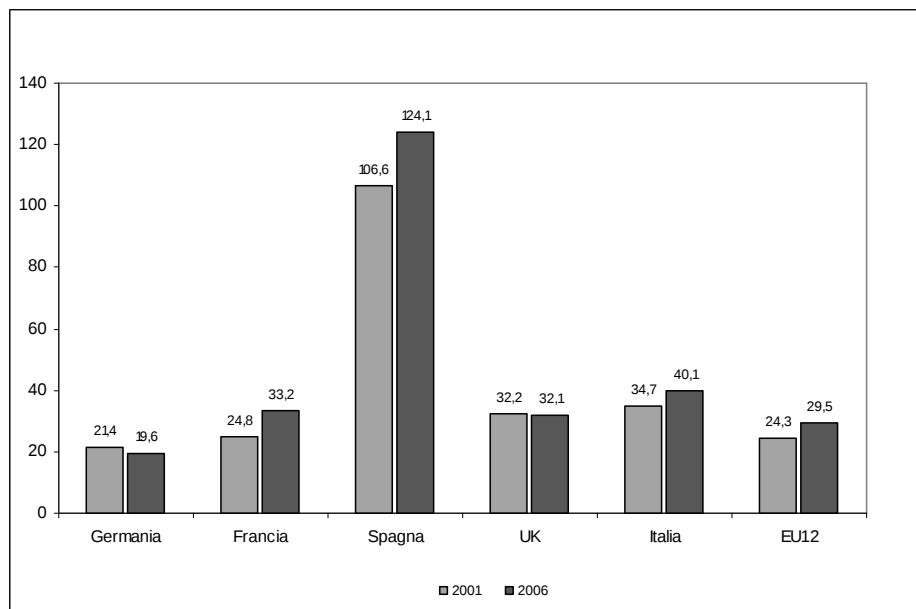
Il numero di banche tra il 2001 e il 2006 ha subito in Italia una contrazione simile a quanto verificatosi in Spagna, ma molto minore rispetto alla media europea e a quanto registrato in Germania, Francia e Gran Bretagna (Fig. 1).

L'evoluzione degli sportelli bancari a livello europeo mostra invece un quadro più diversificato. L'incremento nell'apertura di sportelli registrato in Italia negli anni 2001-2006 è inferiore solo a quello verificatosi in Spagna, mentre è superiore al dato medio europeo e a quello registrato nel mercato francese, e in controtendenza rispetto a quanto accade in Germania e Gran Bretagna dove la riduzione degli sportelli ha mostrato un andamento molto deciso. Di conseguenza, oggi, dopo quelle spagnole, sono le banche italiane a registrare il numero medio di sportelli per banca più elevato (Fig. 2).

Il sostenuto ritmo di crescita degli sportelli in Italia ha ulteriormente elevato il livello di densità bancaria rispetto alla popolazione (55 sportelli per 100 mila abitanti) che approssima ormai la media europea<sup>1</sup> (57 sportelli per 100 mila abitanti) ed è seconda, tra i grandi mercati europei, solo alla Spagna che nel 2006 registra un livello quasi doppio rispetto alla media

<sup>1</sup> Il riferimento è sempre l'Ue a 12.

Fig. 2. Sportelli per banca

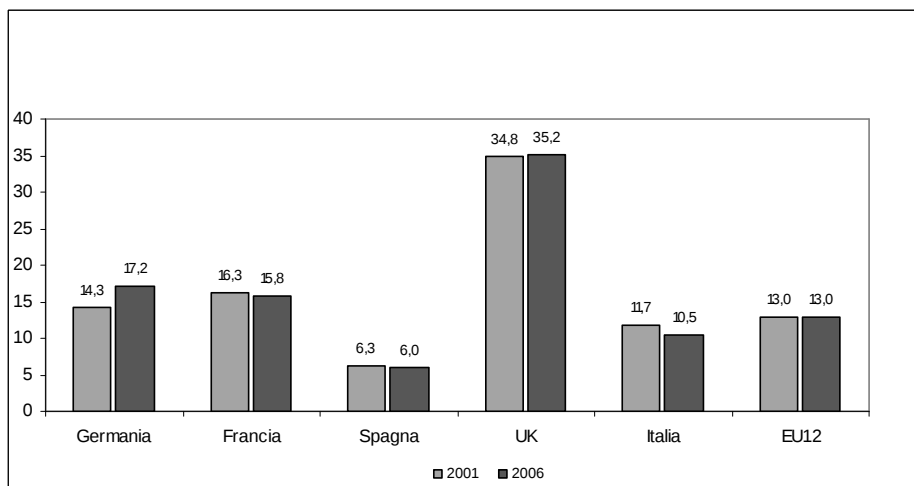


Fonte: Banca Centrale Europea - EU Banking Structure 2006.

europea (99 sportelli per 100 mila abitanti). Anche il rapporto tra PIL e numero di sportelli mostra una sostanziale convergenza verso la media europea con 45,6 milioni di euro contro i 46,4 per l'insieme dei paesi dell'Unione.

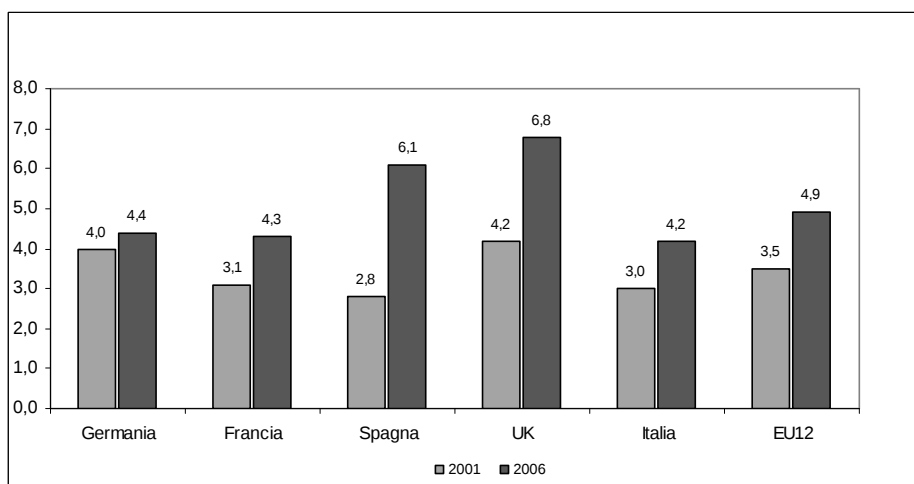
Molto più contenuto è invece in Italia e in Spagna il rapporto tra dipendenti bancari e popolazione, con valori nettamente superiori in Germania e Gran Bretagna. Questo dato introduce la tematica della valutazione della dimensione economica delle banche italiane che non rispecchia pienamente quella «strutturale». Infatti, alla fine del 2006, la dimensione media delle banche misurata in termini di attivo, seppure in linea con il valore europeo e tedesco, è ancora distante da quella delle banche spagnole e francesi e, naturalmente, da quelle della Gran Bretagna. Inoltre, occorre notare che nel periodo 2001-2006 la dimensione relativa delle banche italiane è andata diminuendo sia rispetto alla media europea che alla media dei singoli mercati. Questo implica che la produttività degli sportelli italiani in termini di volumi intermediati (totale attivo e totale impieghi) è mediamente inferiore ai concorrenti europei con l'eccezione della Spagna.

Fig. 3. Dipendenti per sportello 2001-2006



Fonte: Banca Centrale Europea - EU Banking Structure 2006.

Fig. 4. Impieghi per dipendente 2001-2006



Fonte: Banca Centrale Europea - EU Banking Structure 2006.

D'altra parte, gli sportelli italiani continuano ad essere sono più «leggeri» in termini di dipendenti per sportello (Fig. 3) e di impieghi per dipendente (Fig. 4) rispetto alla media europea. In sintesi, la dimensione del

complessivo mercato bancario italiano sembra ancora largamente inferiore rispetto a quella dei maggiori mercati creditizi internazionali; in questo senso, la minore dimensione media delle banche italiane rispecchia, oltre la loro frammentazione, il perimetro più contenuto del mercato bancario nazionale.

### 1.2. *Consolidamento del sistema bancario e divari territoriali*

Le trasformazioni del sistema bancario italiano appena richiamate non si sono dispiegate in modo omogeneo dal punto di vista territoriale, ma, al contrario, hanno avuto pesanti ripercussioni soprattutto sugli assetti proprietari delle banche meridionali.

Nel corso degli anni Novanta, infatti, il sistema bancario del Mezzogiorno, a seguito di un pesante deterioramento del quadro macroeconomico, ha subito un drastico ridimensionamento; il numero di banche operanti nell'area si è ridotto, tra il 1990 e il 2001, del 46%, a fronte di una riduzione del 20% degli intermediari con sede legale nel Centro-Nord.

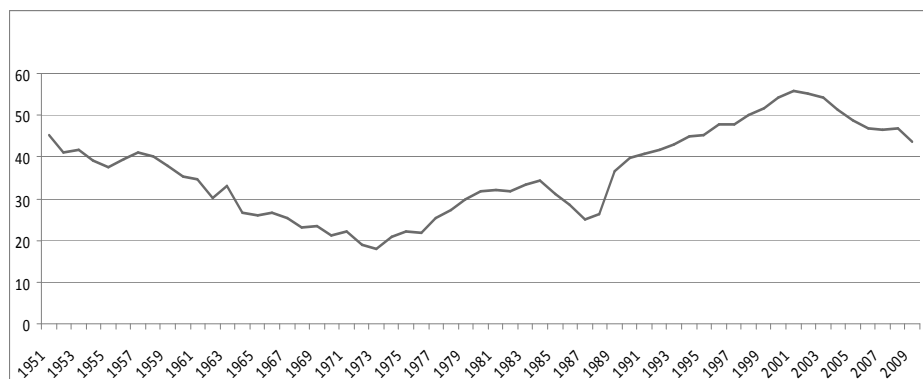
Il consolidamento ha assunto, dunque, una forte caratterizzazione territoriale che si è tradotta in una penetrazione delle banche con sede legale nel Centro-Nord nei mercati meridionali.

Basti pensare che nel Mezzogiorno, nel 1971, la quota di sportelli di banche aventi la loro sede legale nel resto del Paese fosse all'incirca pari al 16%. Alla stessa data, le banche meridionali detenevano un modesto 1,7% degli sportelli attivi nel Centro-Nord. Ancora una volta, queste quote sono rimaste sostanzialmente invariate fino al 1986, testimoniando la coesistenza in Italia di due sistemi bancari territorialmente separati e funzionalmente autonomi. Tale struttura bipartita si è dissolta negli anni Novanta con la messa in liquidazione e l'acquisizione del Banco di Napoli, del Banco di Sicilia e di tutte le principali banche del Mezzogiorno da parte di banche del Centro-Nord<sup>2</sup>. Nel 2009, il 42,6% degli sportelli operanti nel Mezzogiorno è

---

<sup>2</sup> Per una ricostruzione e un'interpretazione delle vicende che hanno travolto il sistema bancario meridionale negli ultimi venti anni, si rimanda a Giannola A. (2002), *Il credito difficile*, Napoli, L'Ancora del Mediterraneo; Mattesini F. e Messori M. (2004), *L'evoluzione del sistema bancario meridionale: problemi aperti e possibili soluzioni*, Bologna, Il Mulino; Zazzaro A. (2006), *La scomparsa dei centri decisionali del sistema bancario meridionale*, "Rivista di Politica Economica"; Giannola A. e Lopes A. (2011), *Banca, sistema produttivo e dualismo in Italia: continuità e mutamenti strutturali. Una riflessione di lungo periodo*, SVIMEZ, "Rivista economica del Mezzogiorno", XXV, 3.

Fig. 5. Impieghi sul PIL – Differenze relative Centro-Nord/Mezzogiorno



Fonte: Elaborazioni su dati SVIMEZ e Banca d'Italia.

di proprietà di banche esterne all'area e un altro 38% è riferibile a banche che hanno mantenuto la sede legale al Sud ma che sono entrate a far parte di gruppi bancari guidati da banche del Centro-Nord, resta quindi solo il restante 19,4% riconducibile ad aziende di credito che oltre ad aver mantenuto la sede nel Mezzogiorno non fa parte di gruppi bancari non meridionali<sup>3</sup>.

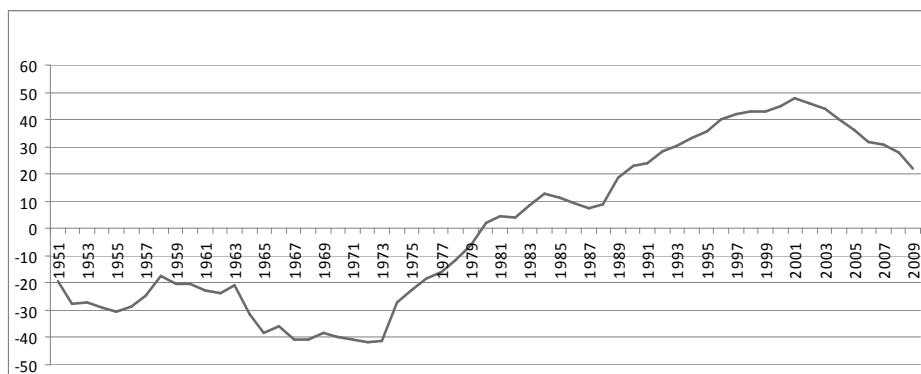
Una simile dinamica divergente è osservabile anche nell'attività di erogazione del credito da parte delle banche nelle due macroaree, mentre la loro complessiva capacità di intermediazione ha avuto andamenti sostanzialmente paralleli. Il rapporto impieghi/PIL, riportato in Fig. 5, che, per i primi vent'anni dal dopoguerra, ha seguito un andamento medio più rapido nel Mezzogiorno che nel Centro-Nord – con un differenziale relativo<sup>4</sup> che nel 1973 arrivava a toccare il punto più basso, inferiore al 18%, nel periodo successivo è cresciuto nelle regioni del Sud in maniera sensibilmente meno marcata per riportare nel 2009 la differenza relativa tra le due aree (43,7%) in sostanza allo stesso livello del 1951 (45,3%).

Allo stesso modo, il rapporto impieghi/depositi, che nel 1973 era nel Mezzogiorno del 41% più alto che nel Centro-Nord, negli ultimi trent'anni è sempre stato nelle regioni meridionali mediamente più basso: la differenza si è andata allargando nel periodo 1989-2002 quando ha toccato il punto più sfavorevole al Mezzogiorno (47% inferiore rispetto al dato del Centro-Nord) per poi restringersi negli anni della recente crisi finanziaria (Fig. 6).

<sup>3</sup> Su questo punto si veda Giannola A. e Lopes A. (2011), *Ivi*.

<sup>4</sup> Calcolato come rapporto percentuale tra la differenza del dato riguardante le due macroaree e il dato centro-settentrionale.

Fig. 6. Impieghi su depositi – Differenze relative Centro-Nord/Mezzogiorno



Fonte: Elaborazioni su dati SVIMEZ e Banca d'Italia.

Fig. 7. (Impieghi + Depositi) su sportelli – Differenze relative Centro-Nord/Mezzogiorno



Fonte: Elaborazioni su dati SVIMEZ e Banca d'Italia.

Infine, il rapporto (Impieghi+Depositi)/sportelli è rimasto nel Mezzogiorno nettamente inferiore rispetto al Centro-Nord, con un differenziale che nel 2009 è, di fatto, agli stessi livelli del 1971 (Fig. 7).

Ulteriori indagini evidenziano che nel corso di questi anni la penetrazione della proprietà esterna è stata massima in Basilicata, Calabria e Sardegna, leggermente più contenuta in Abruzzo, Campania, Puglia e Sicilia.

Quanto all'apertura di nuovi sportelli, si osserva come nel periodo 2001-2006 la stessa sia avvenuta nel Mezzogiorno soprattutto in comuni che già

registravano una presenza bancaria: infatti, il numero complessivo di comuni bancati è addirittura diminuito. Durante il periodo in considerazione, 58 comuni sono stati bancati *ex novo*; contemporaneamente 83 comuni hanno registrato la chiusura degli sportelli precedentemente ubicati con un saldo negativo complessivo di 25 comuni. Questo dato potrebbe indicare che, con il 73% dei comuni bancati si è raggiunto un livello di saturazione nel grado di copertura territoriale. Le regioni in cui si è verificato il più pronunciato saldo netto negativo in termini di comuni bancati sono la Sardegna (-15%), la Calabria (-9%), la Sicilia (-9%) e la Basilicata (-5%) mentre il maggiore saldo positivo si è registrato in Lombardia (+21%).

Nonostante questa rilevante riallocazione degli assetti proprietari degli intermediari a livello territoriale, la distribuzione geografica degli sportelli non è mutata in maniera sostanziale negli anni compresi tra il 2001 e il 2006: anche se si sono registrate delle variazioni, è cresciuta la quota di sportelli localizzati nel Nord-Est e nel Centro Italia a spese di un corrispondente calo nel Nord-Ovest e nel Mezzogiorno. Anche la composizione percentuale degli sportelli per regione ha subito piccole modifiche; Marche ed Emilia Romagna mostrano l'incremento proporzionalmente maggiore seguita da Abruzzo, Molise e Lazio, mentre all'estremo opposto si pongono Sicilia, Alto Adige e Friuli Venezia Giulia.

La densità bancaria è ancora disomogenea tra le regioni italiane. La presenza di sportelli rispetto agli abitanti si mantiene più elevata nelle regioni centro-settentrionali rispetto a quelle meridionali. Ciò è dovuto, in parte, al diverso peso economico delle regioni. Se si rapporta il numero di sportelli bancari al PIL regionale si nota, infatti, che oltre a Sicilia e Campania anche Lombardia e Lazio hanno una presenza bancaria inferiore a quella media italiana, mentre sono il Trentino Alto Adige, il Friuli Venezia Giulia e le Marche ad avere la densità maggiore.

Inoltre, se si considera contemporaneamente la densità di sportelli rispetto al PIL regionale e al numero di abitanti, si può notare come, considerando ambedue le dimensioni, siano le regioni del Nord-Est, insieme a Marche e Toscana, a registrare la maggiore densità di sportelli mentre la Calabria e la Campania appaiono relativamente sottobancarizzate.

Questo quadro è più articolato se si misura il rapporto impieghi e depositi per sportello: le filiali operanti in Lombardia e Lazio intermediano uno *stock* di impieghi e depositi largamente superiore alla media italiana, mentre le regioni meridionali si posizionano sui valori minori. Si nota, inoltre, una maggiore rilevanza del peso dei depositi nelle regioni meridionali e in particolare in Campania.

Tab. 2. Quota % degli addetti allo sportello sul totale degli addetti - Italia

|                      | Dipendenti addetti allo sportello |      | Dipendenti non EAD e non sportello |      |
|----------------------|-----------------------------------|------|------------------------------------|------|
|                      | 2001                              | 2006 | 2001                               | 2006 |
| Totale banche        | 62,7                              | 65,5 | 30,9                               | 32,9 |
| Banche a diffusione: |                                   |      |                                    |      |
| nazionale            | 75,6                              | 71,5 | 23,2                               | 27,4 |
| interregionale       | 72,4                              | 70,1 | 25,1                               | 27,3 |
| regionale            | 67,5                              | 69,7 | 29,6                               | 28,9 |
| interprovinciale     | 65,0                              | 69,5 | 34,0                               | 30,2 |
| BCC                  | 58,1                              | 60,5 | 40,6                               | 38,7 |

Fonte: Federcasse (2007).

La maggiore diffusione di sportelli bancari sul territorio può essere interpretata come sintomo di una elevata attenzione al cliente e al valore della prossimità. D'altra parte ciò può essere in parte controbilanciato da una parallela riduzione del personale presso le filiali per ovvie ragioni di contenimento dei costi. E' infatti possibile che l'incremento dei punti «fisici» di contatto con la clientela e la diminuzione del numero di addetti possa risultare in una diminuzione della qualità del servizio (nel senso di una minore personalizzazione) ed essere funzionale più alla vendita di prodotti standardizzati.

E' opportuno quindi verificare se la contestuale crescita del numero di filiali e contrazione media del numero di dipendenti abbia portato a ridurre il personale nelle filiali o nelle sedi centrali. Una prima indicazione è fornita dalla variazione della quota di dipendenti addetti allo sportello sul totale dei dipendenti. Il dato medio per il sistema bancario si differenzia in funzione della estensione territoriale degli istituti. Sulla base delle informazioni perequative in uno studio della Federcasse<sup>5</sup>, il peso dei dipendenti addetti allo sportello nelle banche italiane diminuisce, nel 2006 rispetto al 2001, per le banche a diffusione nazionale e interregionale mentre aumenta per le altre tipologie (Tab. 2).

Questo dato, per essere opportunamente interpretato, deve essere messo in relazione all'evoluzione della rete di sportelli per tipologia di banca. Rapportando quindi i dipendenti addetti allo sportello al numero di sportelli si raggiunge una conclusione simile (Tab. 3). Anche in questo si verifica che sono le banche a diffusione nazionale che registrano la riduzione più

<sup>5</sup> Si rinvia per maggiori dettagli a Federcasse, (2007), *L'evoluzione della struttura distributiva delle banche italiane dal 2001 al 2006*, Roma.

Tab. 3. Numero medio di addetti per sportello - Italia

|                      | 2001 | 2006 | Var. %<br>2001-2006 |
|----------------------|------|------|---------------------|
| Totale banche        | 7,9  | 6,9  | -13,0               |
| Banche a diffusione: |      |      |                     |
| nazionale            | 11,0 | 8,7  | -20,8               |
| interregionale       | 7,8  | 7,4  | -4,6                |
| regionale            | 7,1  | 6,2  | -13,0               |
| interprovinciale     | 6,2  | 5,7  | -8,0                |
| provinciale e locale | 4,8  | 4,8  | 0,3                 |
| BCC                  | 4,5  | 4,4  | -0,3                |

Fonte: Federcasse (2007).

rilevante, seguite dalle banche regionali, interprovinciali e interregionali.

Solo le banche provinciali e locali, e le banche di Credito Cooperativo (BCC), mantengono un valore costante di questo rapporto, sebbene inferiore alle altre tipologie di banche.

In sintesi, la distribuzione territoriale degli sportelli riflette ancora la struttura economica e territoriale: la concentrazione della ricchezza, la presenza di piccole imprese diffuse, la densità di popolazione. Sembra comunque essere il Nord-Est l'area geografica dove in questo periodo si è diretta l'attenzione delle banche e le scelte di localizzazione degli sportelli, mentre sono le regioni meridionali che registrano un grado di bancarizzazione ancora relativamente modesto. Tenendo conto delle analisi più recenti, si può affermare che l'impatto delle operazioni di fusione e acquisizione sul grado di concorrenza del sistema creditizio italiano è stato in parte positivo. Le banche nate dalle fusioni, pur guadagnando quote di mercato, non hanno accresciuto a dismisura il proprio potere di mercato, ma hanno seguito strategie competitive simili a quelle degli altri intermediari.

L'intensificazione della concorrenza, in gran parte di natura permanente, è attribuibile alla rapida espansione della rete degli sportelli bancari: la riforma normativa – la deregolamentazione – promossa negli anni Novanta sia a livello nazionale sia in sede europea ha abbattuto le barriere amministrative all'attività creditizia, consentendo l'ingresso delle banche nei mercati locali.

In definitiva i risultati mostrano che in concomitanza con l'aumento delle fusioni e delle acquisizioni tra banche, gli indici di *Lerner* sono rimasti dapprima invariati (fino al 1992), per poi ridursi negli anni successivi, indicando un aumento del grado di concorrenza dell'industria bancaria.

Quanto agli effetti sull'efficienza, va evidenziato che il processo di consolidamento del sistema bancario italiano non è immune dal presentare

elementi di criticità. Il suddetto processo si è difatti solo parzialmente tradotto in un recupero di efficienza, sia per ciò che concerne il profilo dell'efficienza di costo – ossia la capacità di contenere i costi di produzione dell'*output* bancario – sia per ciò che concerne quella di profitto – ossia la capacità di collocare e vendere profittevolmente il proprio *output* sul mercato.

Ne danno conferma diverse analisi econometriche<sup>6</sup> che riportano i valori medi dell'efficienza di costo e di profitto degli intermediari, suddivisi per tipologia giuridica, per dimensione e sede legale. Nelle Tabb. 4-9 sono illustrati gli *score*<sup>7</sup> di efficienza di costo e di profitto per ognuna delle classificazioni adottate e per tutti gli anni del campione (1998-2008); essendo tali indici ricavati da una specificazione econometrica espressamente costruita per cogliere la variazione nel tempo dell'efficienza delle unità economiche osservate, dalla loro lettura è possibile ricavare utili informazioni sulla dinamica dei singoli intermediari – non solo quindi sul sistema nel suo complesso – e fare raffronti intertemporali<sup>8</sup>.

A una prima analisi delle Tabb. 4 e 5 quello che emerge è un inequivocabile *ranking* che colloca le banche SPA all'ultimo posto sia per l'efficienza di costo che per quella di profitto. Per quanto concerne l'efficienza di costo, si nota inoltre che il differenziale a favore delle Cooperative di credito, dopo una riduzione tra il 1998 e il 1999, tende a permanere significativo fino al 2004 per poi ridursi in certa misura nel biennio successivo per ritornare a crescere negli ultimi due anni considerati. Il differenziale a favore delle Banche Popolari resta abbastanza stabile fino al 2004, per poi ridursi nel biennio successivo e crescere nuovamente negli anni 2007-2008. A proposito delle dinamiche dell'efficienza di profitto si segnala che il differenziale a favore delle banche cooperative presenta una tendenza ad accrescersi ininterrottamente fino al 2007 per poi declinare nel 2008, quello a

---

<sup>6</sup> Si vedano, per maggiori dettagli, Giordano A. e Lopes A. (2009a), *Measuring efficiency of the banking system in a dualistic economy. Evidence from the Italian case*, in D. Silipo (edited by), *The Banking System in the Italian Economy*, Heidelberg, SpringerVerlag e Giordano A. e Lopes A. (2011), *op. cit.*

<sup>7</sup> Gli indicatori di efficienza di costo e di profitto riportati nelle Tabb. 4-9 sono valori compresi tra zero e uno; quanto più sono prossimi all'unità, tanto più le banche comprese nel campione in quel determinato anno conseguono una migliore *performance* in termini di riduzione dei costi di produzione e di aumento dei profitti e, conseguentemente si posizionano in maggiore prossimità alla frontiera di costo e di profitto costruita attraverso l'analisi econometrica.

<sup>8</sup> Questa è una delle caratteristiche principali dei modelli di stima delle frontiere stocastiche di nuova generazione (Battese G. e Coelli T. (1995), *A model for technical inefficiency effects in a stochastic frontier production function for panel data*, "Empirical Economics" (20) rispetto ai modelli *time invaring* di prima generazione (Battese G. e Coelli T. (1992), *Frontier production functions, technical efficiency and panel data: with application to paddy farmers in India*, "Journal of Productivity Analysis" (3).

Tab. 4. *Efficienza di costo (valori medi) - Categoria istituzionale*

| Anni | Sistema | SPA    | POP    | BCC    |
|------|---------|--------|--------|--------|
| 1998 | 0,8238  | 0,6720 | 0,7235 | 0,8764 |
| 1999 | 0,8317  | 0,7283 | 0,7983 | 0,8643 |
| 2000 | 0,8511  | 0,7581 | 0,8287 | 0,8804 |
| 2001 | 0,8717  | 0,7564 | 0,8474 | 0,9083 |
| 2002 | 0,8802  | 0,7795 | 0,8504 | 0,9130 |
| 2003 | 0,8748  | 0,7674 | 0,8308 | 0,9112 |
| 2004 | 0,8813  | 0,7795 | 0,8455 | 0,9156 |
| 2005 | 0,8957  | 0,8164 | 0,8614 | 0,9213 |
| 2006 | 0,8880  | 0,8477 | 0,8558 | 0,9027 |
| 2007 | 0,9106  | 0,8587 | 0,8904 | 0,9286 |
| 2008 | 0,9110  | 0,8453 | 0,8954 | 0,9323 |

Fonte: Giordano e Lopes (2011).

Tab. 5. *Efficienza di profitto (valori medi) - Categoria istituzionale*

| Anni | Sistema | SPA    | POP    | BCC    |
|------|---------|--------|--------|--------|
| 1998 | 0,9053  | 0,8988 | 0,9359 | 0,9042 |
| 1999 | 0,9279  | 0,9079 | 0,9409 | 0,9326 |
| 2000 | 0,9216  | 0,9021 | 0,9325 | 0,9263 |
| 2001 | 0,9128  | 0,8916 | 0,9203 | 0,9185 |
| 2002 | 0,9107  | 0,8972 | 0,9225 | 0,9138 |
| 2003 | 0,9196  | 0,8916 | 0,9258 | 0,9278 |
| 2004 | 0,9226  | 0,8944 | 0,9245 | 0,9312 |
| 2005 | 0,9129  | 0,8768 | 0,8932 | 0,9249 |
| 2006 | 0,9024  | 0,8637 | 0,8859 | 0,9156 |
| 2007 | 0,8694  | 0,8175 | 0,8791 | 0,8854 |
| 2008 | 0,8271  | 0,8007 | 0,8346 | 0,8348 |

Fonte: Giordano e Lopes (2011).

favore delle Banche Popolari, pur fluttuando, si mantiene abbastanza stabile fino al 2006 per accrescersi nel 2007 e declinare nell'anno successivo.

Questi risultati sembrano confermare l'impressione che, nel sistema bancario italiano, attraversato da profondi processi di consolidamento che negli ultimi anni ne hanno mutato sensibilmente le sembianze, la vera peculiarità resti una diffusa presenza di Banche di Credito Cooperativo che si distinguono positivamente rispetto alle altre tipologie di banche che invece mostrano di subire le stesse tendenze di fondo e presentano gradi crescenti di omogeneità (almeno per quanto attiene alla *performance*). Il processo di consolidamento del sistema bancario italiano, caratterizzato dall'adozione diffusa della forma di società per azioni e motivato dalla

Tab. 6. *Efficienza di costo (valori medi) - Categoria dimensionale*

| Anni | Sistema | Maggiori e Grandi | Medie  | Piccole e Minori |
|------|---------|-------------------|--------|------------------|
| 1998 | 0,8238  | 0,5427            | 0,6573 | 0,8336           |
| 1999 | 0,8317  | 0,8021            | 0,7957 | 0,8335           |
| 2000 | 0,8511  | 0,8236            | 0,8068 | 0,8534           |
| 2001 | 0,8717  | 0,8259            | 0,8058 | 0,8756           |
| 2002 | 0,8802  | 0,7958            | 0,8072 | 0,8854           |
| 2003 | 0,8748  | 0,7777            | 0,7926 | 0,8808           |
| 2004 | 0,8813  | 0,7774            | 0,8116 | 0,8869           |
| 2005 | 0,8957  | 0,8459            | 0,8320 | 0,9000           |
| 2006 | 0,8880  | 0,9160            | 0,8848 | 0,8876           |
| 2007 | 0,9106  | 0,9265            | 0,8859 | 0,9119           |
| 2008 | 0,9110  | 0,8921            | 0,8697 | 0,9136           |

Fonte: Giordano e Lopes (2011).

Tab. 7. *Efficienza di profitto (valori medi) - Categoria dimensionale*

| Anni | Sistema | Maggiori e Grandi | Medie  | Piccole e Minori |
|------|---------|-------------------|--------|------------------|
| 1998 | 0,9053  | 0,9028            | 0,8330 | 0,9078           |
| 1999 | 0,9279  | 0,9092            | 0,8633 | 0,9306           |
| 2000 | 0,9216  | 0,9179            | 0,8804 | 0,9233           |
| 2001 | 0,9128  | 0,8615            | 0,8605 | 0,9162           |
| 2002 | 0,9107  | 0,8763            | 0,8838 | 0,9126           |
| 2003 | 0,9196  | 0,7916            | 0,8809 | 0,9240           |
| 2004 | 0,9226  | 0,8861            | 0,8644 | 0,9263           |
| 2005 | 0,9129  | 0,7727            | 0,8593 | 0,9186           |
| 2006 | 0,9024  | 0,7919            | 0,8336 | 0,9091           |
| 2007 | 0,8694  | 0,7144            | 0,7893 | 0,8780           |
| 2008 | 0,8271  | 0,7829            | 0,7427 | 0,8327           |

Fonte: Giordano e Lopes (2011).

volontà di perseguire più alti livelli di efficienza, non sembra pertanto trovare valido sostegno dalle evidenze empiriche sin qui emerse.

Nelle Tabb. 6 e 7 si evince un differenziale di efficienza sia di costo ma soprattutto di profitto favorevole alle banche piccole e minori rispetto a quelle di dimensione maggiore<sup>9</sup>. Riguardo l'efficienza di costo, il

---

<sup>9</sup> La ripartizione secondo il criterio dimensionale è stata fatta seguendo la Banca d'Italia per la quale i gruppi dimensionali sono cinque: "banche maggiori" (con fondi intermediati superiori a 60 miliardi di euro), "banche grandi" (da 26 a 60 miliardi di euro), "banche medie" (da 9 a 26 miliardi di euro), "banche piccole" (da 1,3 a 9 miliardi di euro) e "banche minori" (con fondi

differenziale a favore delle banche piccole e minori tende a ridursi tra il 1998 e il 1999 per poi ampliarsi progressivamente fino al 2004, alla riduzione dei due anni successivi segue un nuovo ampliamento. Per quanto concerne le banche di media dimensione il differenziale di efficienza di costo rispetto alle banche piccole e minori si mantiene costantemente a favore delle seconde, con punte anche dell'8%. Quanto al raffronto con le banche maggiori e grandi il differenziale di efficienza di costo premia le banche medie fino al 2004 (con l'eccezione di alcuni anni) per poi segnare un permanente arretramento dell'efficienza di queste banche rispetto alla banche più grandi (nel 2008 il differenziale di efficienza di costo a favore degli intermediari grandi e maggiori è pari a circa il 3%). Pertanto sul piano dell'efficienza di costo la tendenza che emerge con più chiarezza è un indubbio svantaggio delle banche di medie dimensioni che, forse a causa della dimensione organizzativa ibrida, non sfruttano appieno né i vantaggi di scala della grande dimensione né i vantaggi informativi delle strutture meno complesse tipiche delle banche piccole.

Per quanto concerne l'efficienza di profitto si segnala un progressivo ampliamento, sebbene contrassegnato da ampie oscillazioni, del divario a favore delle banche piccole e minori rispetto alle maggiori e alle grandi fino al 2007 per poi mostrare una significativa riduzione nell'ultimo anno di rilevazione; tale divario, che ha raggiunto punte anche del 15%, è ascrivibile più che ad un incremento di efficienza delle banche piccole alla brusca caduta di efficienza degli intermediari maggiori e grandi negli anni della crisi finanziaria internazionale (nel 2007 l'efficienza di profitto delle banche maggiori e grandi ha raggiunto il punto di minimo del decennio pari a poco più del 71%). Confrontando le banche maggiori e grandi con le medie, si nota che il differenziale di efficienza di profitto a favore delle prime si erode fino al 2002; in seguito il differenziale si caratterizza per una pronunciata tendenza oscillatoria favorevole comunque alle banche di media dimensione.

Nella Tab. 8 si evidenzia un divario crescente e sfavorevole alle banche meridionali rispetto a quelle con sede nel Nord Italia dell'efficienza di costo per il biennio 1998-1999; questa tendenza si arresta a partire dal 2000, successivamente il divario in termini di efficienza di costo si riduce in misura molto accentuata fino al 2002, per poi ampliarsi progressivamente fino al 2006. Nel 2007 si verifica una riduzione del divario che si allarga nuovamente nel 2008. Il divario in termini di efficienza di costo delle banche con sede nel Mezzogiorno rispetto a quelle con sede nell'Italia

---

intermediati medi inferiori a 1,3 miliardi di euro). In questa sede si è ritenuto preferibile accorpare le maggiori con le grandi e le piccole con le minori.

Tab. 8. *Efficienza di costo (valori medi) - Sede legale*

| Anni | Sistema | Nord   | Centro | Mezzogiorno |
|------|---------|--------|--------|-------------|
| 1998 | 0,8238  | 0,8300 | 0,8043 | 0,8260      |
| 1999 | 0,8317  | 0,8442 | 0,8046 | 0,8230      |
| 2000 | 0,8511  | 0,8614 | 0,8325 | 0,8410      |
| 2001 | 0,8717  | 0,8761 | 0,8589 | 0,8721      |
| 2002 | 0,8802  | 0,8809 | 0,8758 | 0,8824      |
| 2003 | 0,8748  | 0,8790 | 0,8622 | 0,8756      |
| 2004 | 0,8813  | 0,8881 | 0,8697 | 0,8742      |
| 2005 | 0,8957  | 0,9031 | 0,8861 | 0,8842      |
| 2006 | 0,8880  | 0,9062 | 0,8699 | 0,8558      |
| 2007 | 0,9106  | 0,9191 | 0,8949 | 0,9028      |
| 2008 | 0,9110  | 0,9218 | 0,8933 | 0,8986      |

Fonte: Giordano e Lopes (2011).

centrale era addirittura favorevole alle prime nel 1998 e nel 1999, in seguito esso è andato progressivamente peggiorando fino a oscillare intorno allo zero per poi diventare sempre più sfavorevole alle banche meridionali fino al 2006; il 2007 vede una riduzione del divario che si amplia nuovamente nel 2008.

Nel complesso, dall'analisi degli *scores* di efficienza di costo emerge una chiara inferiorità delle banche meridionali rispetto a quelle con sede locale nel Centro-Nord; divario che assume carattere permanente e via via più accentuato, soprattutto rispetto alle banche del Nord, a partire dal 2004.

Per quanto concerne l'efficienza di profitto riportata in Tab. 9, il divario sfavorevole alle banche meridionali rispetto a quelle settentrionali si riduce progressivamente fino al 2000, in seguito esso tende a peggiorare fino al 2005, nell'ultimo triennio 2006-2008 si assiste ad una riduzione del differenziale che vede prevalere, seppur di pochissimo, le banche settentrionali. Quello che appare evidente è che la convergenza tra le *performances* delle banche del nord e del sud è stata raggiunta verso il basso, cioè con un deterioramento dei risultati di *performances* delle prime rispetto alle seconde.

Il confronto tra le banche con sede nel Mezzogiorno e quelle con sede nell'Italia Centrale vede le prime in posizione favorevole: il differenziale, sebbene caratterizzato da ampie fluttuazioni, è positivo fino al 2006 per poi peggiorare nettamente nel 2007. Il 2008 vede un sostanziale azzeramento dei divari tra le banche con sedi legali nelle varie aree del Paese.

Si può quindi ritenere che i processi di ristrutturazione proprietaria perseguiti a partire dalla fine degli anni Novanta, sul piano della "stabilizzazione" e del "consolidamento" delle banche meridionali, hanno

Tab. 9. *Efficienza di profitto (valori medi) - Sede legale*

| Anni | Sistema | Nord   | Centro | Mezzogiorno |
|------|---------|--------|--------|-------------|
| 1998 | 0,9053  | 0,9089 | 0,9013 | 0,8995      |
| 1999 | 0,9279  | 0,9305 | 0,9245 | 0,9240      |
| 2000 | 0,9216  | 0,9226 | 0,9148 | 0,9252      |
| 2001 | 0,9128  | 0,9151 | 0,9077 | 0,9112      |
| 2002 | 0,9107  | 0,9135 | 0,9036 | 0,9095      |
| 2003 | 0,9196  | 0,9223 | 0,9158 | 0,9161      |
| 2004 | 0,9226  | 0,9249 | 0,9194 | 0,9194      |
| 2005 | 0,9129  | 0,9153 | 0,9082 | 0,9108      |
| 2006 | 0,9024  | 0,9031 | 0,8966 | 0,9057      |
| 2007 | 0,8694  | 0,8724 | 0,8668 | 0,8638      |
| 2008 | 0,8271  | 0,8273 | 0,8260 | 0,8276      |

Fonte: Giordano e Lopes (2011).

conseguito dei risultati abbastanza dubbi dal momento che la riduzione dei divari in termini di efficienza di costo, a partire dai primi anni 2000 non si sono ridotti ma, al contrario si sono ampliati rispetto alle banche con sede nel Centro-Nord. Le evidenze empiriche segnalano, invece, un progressivo allineamento e convergenza delle *performances* in termini di efficienza di profitto con gli intermediari non meridionali, sebbene, come detto, tale processo si sia realizzato a livelli di efficienza inferiori a quelli di partenza.

Questo risultato consente di affermare che le banca minore organizzata in forma cooperativa ha un ruolo significativo anche nelle regioni meridionali; tuttavia proprio in queste regioni si rileva che questo comparto del sistema bancario ha, da un lato, una rilevanza limitata in termini di sportelli, e, dall'altro, è in gran parte controllato da gruppi bancari non meridionali i quali non considerano necessariamente il mercato del credito nel Mezzogiorno come prioritario.

In altri termini, con la scomparsa di un autonomo sistema bancario meridionale si evidenzia una situazione di tendenziale criticità nel rapporto tra gli assetti proprietari del sistema bancario consolidatisi nel Mezzogiorno in questi anni e le prospettive di sviluppo dei sistemi produttivi localizzati nelle aree più deboli del Paese.

### 1.3. *Le nuove modalità organizzative dell'attività di prestito alle piccole imprese*

La ricomposizione degli assetti proprietari e la conseguente ristrutturazione della rete delle dipendenze nel corso degli anni 2000, hanno

avuto anche rilevanti implicazioni di carattere organizzativo per quanto concerne l'articolazione delle attività di prestito alle imprese e di valutazione del merito di credito, con particolare riguardo al grado di autonomia decisionale delle filiali rispetto alla direzione generale.

A tale riguardo la Banca d'Italia<sup>10</sup>, sulla base di un campione di 322 banche, ha esaminato le modalità con le quali le banche allocano i prestiti alle piccole e medie imprese. L'analisi si focalizza sull'attività creditizia degli intermediari di piccole dimensioni, ripartiti secondo l'area geografica della loro sede legale.

Rispetto alle banche presenti sull'intero territorio nazionale, quelle di minori dimensioni (banche piccole e minori), che operano in generale in zone geograficamente circoscritte, sono più direttamente influenzate dalla struttura produttiva delle diverse aree d'insediamento: per questi intermediari dovrebbe essere più elevata l'interazione con la clientela locale.

Dalla citata analisi della Banca d'Italia emerge un allargamento del raggio d'azione delle banche locali sul territorio: tra il 2000 e il 2006, la distanza tra il sistema locale dove si trova la sede centrale della banca e i mercati locali nei quali l'intermediario era presente con almeno uno sportello è passata in media da 28 a 34 chilometri. L'incremento della distanza è stato superiore nelle regioni meridionali, come si evince dalla Tab. 10, confrontando i dati riportati nelle prime due colonne.

Oltre all'allargamento del raggio d'azione delle banche locali, dall'indagine emerge anche un'aumentata complessità della loro organizzazione interna. Tra il 2003 e il 2006 il grado di decentramento decisionale (ovvero l'autonomia del responsabile di filiale nelle scelte di finanziamento alle piccole imprese) è complessivamente aumentato. Tale incremento è stato più intenso nelle banche del Nord-Est e, soprattutto, del Centro, meno accentuato nelle banche del Mezzogiorno, come si evince dalla percentuale riportata nella terza colonna della Tab. 10 che mostra il saldo tra le risposte che indicano un aumento del decentramento decisionale nell'ultimo triennio e quelle che indicano una diminuzione in rapporto al totale delle banche del campione.

Un maggior grado di decentramento decisionale aumenta l'incentivo del responsabile di filiale alla raccolta di informazioni sulla clientela e ne riduce i costi di trasmissione; esso accresce tuttavia il rischio di comportamenti opportunistici da parte dei responsabili di filiale. Possibili strumenti per contenere tali rischi sono rappresentati dalla mobilità dei

---

<sup>10</sup> Si veda Banca d'Italia, (2008), *L'economia delle regioni italiane nel 2007*, Roma, Appendice 12.

Tab. 10. Variabili organizzative delle banche piccole e minori per area geografica (unità e valori %)

| Circoscrizioni territoriali | Distanza centro-periferia (a) |      | Tendenza decentramento decisionale (b) | Tendenza variaz. permanenza responsabile di filiale | Permanenza media in mesi responsabile di filiale | Indice di delega relativa (c) | Incentivi per i responsabili di filiali (d) |
|-----------------------------|-------------------------------|------|----------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------------|
|                             | 2000                          | 2006 |                                        |                                                     |                                                  |                               |                                             |
| Banche piccole e minori     | 28                            | 34   | 47,1                                   | 25,0                                                | 47                                               | 16,0                          | 7,8                                         |
| Sud e Isole                 | 47                            | 61   | 39,4                                   | 16,6                                                | 42                                               | 18,2                          | 6,2                                         |
| Nord-Ovest                  | 34                            | 40   | 46,5                                   | 25,9                                                | 40                                               | 16,6                          | 9,9                                         |
| Nord-Est                    | 19                            | 25   | 48,3                                   | 28,0                                                | 57                                               | 12,3                          | 6,9                                         |
| Centro                      | 21                            | 23   | 50,0                                   | 24,0                                                | 45                                               | 18,7                          | 5,9                                         |
| Totale campione             | 42                            | 47   | 49,5                                   | 25,0                                                | 45                                               | 14,7                          | 8,8                                         |

(a) Distanza media tra sportelli e direzione generale, in km.

(b) Saldo tra le risposte che hanno indicato un aumento del decentramento decisionale nel triennio 2003-2006 e quelle che hanno indicato una diminuzione in rapporto al totale delle banche del campione.

(c) Delega del responsabile di filiale normalizzata di fatto a quella del direttore generale.

(d) Incidenza media degli incentivi sulla retribuzione annua di un responsabile di filiale riferite alle sole banche che hanno dichiarato di utilizzare tali incentivi.

Fonte: Banca d'Italia (2008).

Tab. 11. *Affidamenti erogati in autonomia dai responsabili delle filiali nel periodo 2003-2006 (percentuali e frequenze %)*

| Circoscrizioni territoriali | Quota prestiti a PMI concessi in autonomia | Frequenza dei casi in cui il responsabile di filiale è rilevante per: |                         |         |          |
|-----------------------------|--------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|-------------------------|---------|----------|
|                             |                                            | Concessione finanziamenti                                             | Ammontare finanziamenti | Pricing | Garanzie |
| Banche piccole e minori     | 22,2                                       | 30,6                                                                  | 19,1                    | 19,1    | 26,8     |
| Sud e Isole                 | 27,7                                       | 35,9                                                                  | 16,1                    | 2,3     | 38,2     |
| Nord-Ovest                  | 21,8                                       | 19,6                                                                  | 16,4                    | 12,1    | 19,1     |
| Nord-Est                    | 20,3                                       | 29,4                                                                  | 22,8                    | 33,5    | 26,4     |
| Centro                      | 22,9                                       | 43,9                                                                  | 17,4                    | 10,8    | 29,4     |
| Totale campione             | 29,1                                       | 22,9                                                                  | 22,9                    | 15,6    | 26,8     |

Fonte: Banca d'Italia (2007).

dirigenti sul territorio e da una remunerazione flessibile e legata ai risultati. Nel triennio considerato si è osservato un aumento della mobilità dei responsabili di filiale: il saldo tra le banche che hanno registrato una diminuzione della permanenza nella filiale e quelle che ne hanno osservato un aumento è pari al 25% (cfr. colonna 4 di Tab. 10).

La crescita della mobilità è stata meno accentuata nelle regioni del Nord-Ovest e soprattutto in quelle meridionali. In entrambe le aree nel 2006 la permanenza media dei responsabili di filiale risultava comunque inferiore a quella media italiana: 42 mesi nelle filiali meridionali, contro una media nazionale di 45 mesi. Nello stesso periodo, il ricorso a incentivi per la remunerazione dei responsabili di filiale è aumentato per le piccole banche: nel 2006 la rilevanza di tali incentivi sulla retribuzione complessiva era compresa tra circa il 6% al Centro e nel Mezzogiorno e il 10% nel Nord-Ovest.

Un incremento dell'autonomia decisionale lo si riscontra in certa misura anche dall' "indice di delega relativa", dato dalla delega del responsabile di filiale normalizzata rispetto a quella del direttore generale: in questo caso si nota un valore superiore alla media per le filiali meridionali.

I dati riportati nella Tab. 11 forniscono ulteriori elementi per valutare il grado di autonomia decisionale dei responsabili delle filiali per ciò che concerne le operazioni di prestito alle imprese minori.

Un primo dato che emerge riguarda la quota di prestiti alle PMI concessa in autonomia dal responsabile della filiale, ponderata per l'ammontare totale dei finanziamenti alle piccole e medie imprese concessi dalla banca: si nota agevolmente che per le filiali di banche operanti nel Mezzogiorno questa quota è inferiore a quella dell'intero campione. Inoltre, se si considera la frequenza dei casi nei quali il responsabile di filiale è rilevante

Tab. 12. Diffusione dei modelli di credit scoring alle PMI (frequenze %)

| Circoscrizioni territoriali | Presenza del credit scoring (a) |      |      | Importanza del credit scoring |           |         |        |              |
|-----------------------------|---------------------------------|------|------|-------------------------------|-----------|---------|--------|--------------|
|                             | 2000                            | 2003 | 2006 | Concessione                   | Ammontare | Pricing | Durata | Monitoraggio |
| Banche piccole e minori     | 9,8                             | 23,9 | 51,9 | 58,9                          | 34,3      | 21,2    | 9,6    | 56,9         |
| Sud e Isole                 | 15,2                            | 30,3 | 63,6 | 65,0                          | 45,0      | 30,0    | 5,0    | 50,0         |
| Nord-Ovest                  | 5,5                             | 19,8 | 51,7 | 57,5                          | 23,4      | 21,3    | 2,1    | 46,8         |
| Nord-Est                    | 8,1                             | 19,5 | 42,5 | 59,5                          | 40,5      | 8,1     | 16,2   | 75,7         |
| Centro                      | 14,9                            | 31,1 | 58,1 | 57,1                          | 35,7      | 28,6    | 14,3   | 54,8         |
| Totale campione             | 9,6                             | 24,5 | 57,1 | 63,7                          | 36,8      | 22,0    | 12,6   | 58,2         |

(a) Incidenza % dell'utilizzo di credit scoring sul totale banche intervistate.

Fonte: Banca d'Italia (2008).

per le decisioni relative all'ammontare e ai tassi (*pricing*), ponderate per l'ammontare dei finanziamenti alle PMI, si nota come per le dipendenze operanti nel Mezzogiorno tale indicatore sia significativamente inferiore alla media del campione.

Se, da un lato, la decisione di concedere prestiti e di definire l'entità delle garanzie presentano dei margini significativi di autonomia per i responsabili di filiali, di cui le imprese minori possono avvantaggiarsi anche nelle regioni meridionali, dall'altro – per gli importi da erogare e le condizioni di tasso – i margini di autonomia per le filiali meridionali si riducono in misura maggiore, con le inevitabili ripercussioni negative per le esigenze delle imprese minori operanti in tali aree.

La riorganizzazione che ha interessato l'attività di prestito alle piccole e medie imprese e che ha coinvolto i responsabili di filiale si è accompagnata al crescente utilizzo delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, che ha permesso l'adozione di *tecniche statistiche di misurazione del rischio di credito* (definite genericamente come *credit scoring*) (Tab. 12). Tale strumento gestionale si è diffuso negli ultimi anni: in particolare si nota una maggiore incidenza di queste tecniche che, come è noto, fanno ricorso all'utilizzo di informazioni standardizzate, desunte dai bilanci delle imprese, per la costruzione di modelli statistici in base ai quali prendere delle decisioni, nelle filiali che operano nel Mezzogiorno. L'incidenza nel 2006 sfiora il 64% ed è significativamente maggiore della media del campione; al contrario, la quota è significativamente più bassa della media nel caso del Nord-Est.

L'impatto di tali modelli sulla politica di offerta del credito è legato al loro effettivo utilizzo: a tale proposito l'indagine della Banca d'Italia<sup>11</sup> riporta nelle ultime cinque colonne della Tab. 12 la percentuale di banche, tra quelle che dispongono di un modello di *credit scoring*, che lo giudica "determinante" o "molto importante" per una serie di decisioni quali la concessione, l'ammontare, il *pricing*, la durata e le procedure di monitoraggio.

Il dato interessante che emerge da questa indagine riguarda proprio le banche che operano nel Mezzogiorno: in questo caso la quota di aziende di credito che giudica rilevante il ricorso a tali tecniche è molto più elevata rispetto alla quota di banche che ha la stessa opinione ma opera nelle altre aree del Paese. Ciò vale soprattutto per le decisioni relative alla concessione del prestito (65% contro il 57% nel Nord-Ovest e il 59% nel Nord-Est), alla determinazione dell'ammontare del prestito (45% contro il 23% nel Nord-Ovest e il 40% nel Nord-Est), alla determinazione del tasso di interesse (30% contro il 21% nel Nord-Ovest e l'8% nel Nord-Est).

Occorre poi rilevare che, tra le aree geografiche, un peso più elevato riveste l'informazione di bilancio per le banche del Nord, in particolare nell'area orientale, nonché l'impiego di fonti esterne per quelle del Centro e del Mezzogiorno; i dati qualitativi assumono l'importanza maggiore tra gli intermediari delle regioni meridionali, probabilmente anche a causa del minore valore segnaletico attribuito ai dati di bilancio forniti dalle imprese operanti in quelle regioni.

Queste evidenze empiriche suggeriscono che la riorganizzazione del sistema bancario italiano, cui si è assistito in questi ultimi anni, si è sviluppata lungo una direttrice caratterizzata dall'adozione di modelli organizzativi gerarchici e a crescente rigidità. Si assiste, di conseguenza, ad un aumento costante della distanza tra centro decisionale, soggetto erogatore e impresa affidata, con la conseguente implementazione di processi di trattamento delle informazioni secondo schemi di facile trasmissibilità e verificabilità (*hard information*).

Diventa quindi più problematico sviluppare modalità organizzative che investono di più sulle informazioni intangibili (*soft information*), che sviluppano più intense relazioni di clientela e adottano una struttura organizzativa meno verticalizzata.

Tutto questo avviene in un'economia caratterizzata dalla presenza diffusa di piccole e medie imprese, per loro natura opache, cioè in grado di produrre un flusso informativo più eterogeneo e impalpabile rispetto alla

---

<sup>11</sup> Si veda sempre Banca d'Italia (2008), *ivi*.

clientela medio-grande. In definitiva, emerge più di un fattore di perplessità rispetto alle tendenze in atto nel sistema bancario italiano; e ci si deve chiedere se la profonda modifica degli assetti strutturali in atto non aggravi il problema della disponibilità di credito alla piccola impresa, pregiudicando ulteriormente le prospettive di crescita delle sistema produttivo nelle aree più deboli del Paese, caratterizzate come è noto da imprese più fragili e più opache sotto il profilo informativo.

## 2. LE CRITICITÀ DEL RAPPORTO TRA BANCHE E IMPRESE IN ITALIA E NEL MEZZOGIORNO

### 2.1. *Premessa*

L'articolazione che ha assunto la struttura del sistema creditizio si riflette certamente sul rapporto tra banche e imprese. Allo stesso modo, l'analisi del tessuto produttivo italiano - e meridionale in particolare - deve cercare di guardare alle specificità strutturali per cogliere tanto i segnali di crescita e modernizzazione quanto quelli di difficoltà e fragilità. Conoscere potenzialità e criticità dell'interazione tra sistema produttivo e bancario consente, da un lato, di avere indicazioni su come banche ed imprese saranno autonomamente in grado di reagire all'attuale fase di difficoltà e, dall'altro, quanto i comportamenti individuali dovranno invece essere sostenuti dall'operatore pubblico.

Un contributo importante a tale analisi proviene dall'Indagine UniCredit sulle imprese manifatturiere italiane relativa al triennio 2004-2006<sup>12</sup>, che permette di cogliere questi aspetti anche a prescindere dagli ulteriori effetti di segno negativo che la crisi finanziaria globale ha determinato a partire dal 2008.

Con riferimento al grado di esclusività del rapporto banca-impresa, l'Indagine sembra confermare i risultati emersi dalla precedente rilevazione (relativa al triennio 2001-2003), mostrando una stabilizzazione dell'equilibrio raggiunto agli inizi degli anni 2000; se, infatti, nel triennio 1998-2000 si era assistito ad una contrazione del numero di banche con cui l'impresa intrattiene rapporti – passato da 5,4 a 4,7 – a partire dal 2000 tale valore è rimasto pressoché invariato, raggiungendo 4,9 nel periodo 2001-2003 e riconfermandosi a 4,7 nel triennio 2004-2006 (Tab. 13). Ciò sembrerebbe confermare la tesi di quanti sostengono che l'iniziale riduzione

---

<sup>12</sup> Si rinvia per maggiori dettagli a UniCredit, (2008), *Decima indagine sulle imprese manifatturiere italiane*, Milano.

Tab. 13. Numero medio di banche con cui opera l'impresa, per classi di addetti - Italia

| Classi di addetti delle imprese | 1998-2000 | 2001-2003 | 2004-2006 |
|---------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 11-20                           | 4,0       | 4,0       | 3,8       |
| 20-50                           | 4,8       | 5,1       | 4,7       |
| 50-250                          | 6,8       | 6,7       | 6,1       |
| 250-500                         | 8,5       | 8,8       | 7,1       |
| Oltre 500                       | 8,4       | 7,7       | 8,5       |
| Totale                          | 4,7       | 4,9       | 4,7       |

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati UniCredit (2008).

del pluriaffidamento<sup>13</sup> in Italia sia in larga parte dovuta al processo di concentrazione che ha investito il nostro sistema bancario alla fine degli anni Novanta, cioè allo *shock* esogeno rappresentato dal calo del numero delle banche operanti in Italia e dal contemporaneo aumento dell'appartenenza delle stesse a gruppi, caratterizzati tendenzialmente da una politica di fidi unitaria.

Quanto al numero di banche con le quali le imprese intessono rapporti, non sembra dunque emergere un mutamento di prospettiva nella relazione banca-impresa, avendo riguardo tuttavia di considerare che essa non incorpora ancora pienamente i cambiamenti che indotti dal dispiegarsi degli effetti di Basilea III; l'utilizzo da parte delle banche di sistemi di *rating interni* per la determinazione del patrimonio di vigilanza a fronte del rischio di credito sostenuto, potrebbe infatti spingere – come rilevato da una recente indagine della Banca d'Italia<sup>14</sup> – verso la ricerca di una relazione più stretta tra banche e imprese, al fine di alimentare un costante flusso di informazioni per la valutazione del merito creditizio. Ciò dovrebbe tradursi per le imprese in una riduzione del numero di banche con cui operare.

<sup>13</sup> Il fenomeno del pluriaffidamento, pur essendo diffuso anche in altri paesi europei, raggiunge in Italia livelli massimi. In base agli ultimi dati disponibili della Commissione europea, l'Italia risulta essere, tra gli Stati membri, il Paese con la più elevata percentuale di imprese servite da due o più banche (51%), distanziandosi di molto dal media europea (35%). Il Rapporto Capitalia 2005 riporta i risultati di uno studio – riferito a un campione di 1.129 grandi imprese operanti in venti paesi europei – da cui emerge che il numero medio di banche con cui la grande impresa opera è massimo in Italia con una media di 15,2, a fronte di 11,3 della Francia, 9,7 della Spagna, 8,1 della Germania e 5,6 della media del campione europeo. Un rapporto banca-impresa molto più stretto emerge, invece, nei paesi del Nord Europa, come Regno Unito (2,9), Svezia (2,5) e Norvegia (2,3).

<sup>14</sup> Un quarto delle imprese intervistate (pari a 4.390), nel 2007, considera come strategia più idonea in vista dell'adozione delle nuove regole di Basilea III, la riduzione del numero delle banche finanziatrici.

Tale risultato è coerente con la letteratura sulla *lending relationship*, che individua nello sviluppo di una relazione stretta e di lunga durata tra banca e impresa lo strumento per veicolare informazioni riservate (*soft information*) sulla clientela e, dunque, per superare l'opacità informativa che caratterizza soprattutto le piccole e medie imprese, giustificando la riduzione del multiaffidamento al decrescere della dimensione dell'impresa.

La Tab. 13 mostra come, nel periodo 2004-2006, il numero di banche con cui l'azienda intrattiene rapporti stabili è aumentato al crescere della sua dimensione, passando da 3,8 per le più piccole (11-20 addetti) fino ad 8,5 per le imprese con più di 500 dipendenti. Queste ultime, inoltre, hanno segnalato un significativo incremento del numero di banche di riferimento anche rispetto al periodo 2001-2003 (da 7,7 a 8,5), mentre le imprese con un numero di addetti tra 250 e 500 hanno ridotto il numero delle banche principali da 8,8 a 7,1.

A livello di aree geografiche e di settore produttivo non emergono invece differenze sostanziali nel fenomeno del multiaffidamento, confermandosi un minor numero di banche di riferimento per le imprese manifatturiere collocate nel Mezzogiorno a causa delle specificità del tessuto produttivo meridionale, caratterizzato da una fitta rete di imprese di piccola e piccolissima dimensione.

Alcuni segnali di cambiamento nei processi di interazione tra banca e impresa emergono invece con riferimento alla quota di indebitamento bancario detenuta dalla banca principale, segnalando un allentamento del tradizionale legame con la banca di riferimento. Tale valore infatti, come indicato in Tab. 14, subisce dal 2001 al 2006 una brusca riduzione, passando dal 45% al 24%.

A fronte di un aumento del numero di banche di riferimento al crescere della dimensione dell'impresa, si registra invece una sostanziale stabilità della quota di indebitamento detenuta dalla banca principale (Tab. 14). La

Tab. 14. Quota media di indebitamento (%) dell'impresa, per classe di addetti, presso la banca principale - Italia

| Classi di addetti | 1998-2000 | 2001-2003 | 2004-2006 |
|-------------------|-----------|-----------|-----------|
| 11-20             | 47,0      | 49,0      | 23,0      |
| 20-50             | 42,0      | 43,0      | 26,0      |
| 50-250            | 36,0      | 38,0      | 23,0      |
| 250-500           | 31,0      | 35,0      | 20,0      |
| Oltre 500         | 35,0      | 46,0      | 23,0      |
| Totale            | 43,0      | 45,0      | 24,0      |

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati UniCredit (2008).

Tab. 15. *Numero medio di banche per affidato e % fido accordato dalla prima banca - Italia*

|               |                                        |                         | Classe di fido (in migliaia di euro) |         |         |           |             |             |              |              |
|---------------|----------------------------------------|-------------------------|--------------------------------------|---------|---------|-----------|-------------|-------------|--------------|--------------|
|               |                                        |                         | 75-125                               | 125-250 | 250-500 | 500-1.000 | 1.000-2.500 | 2.500-5.000 | 5.000-25.000 | oltre 25.000 |
| Dicembre 2006 | Numero medio di banche per affidato    | Società non finanziarie | 1,00                                 | 1,21    | 1,64    | 2,17      | 2,85        | 3,86        | 5,43         | 8,58         |
|               |                                        | Famiglie produttrici    | 1,01                                 | 1,12    | 1,54    | 2,09      | 2,71        | 3,50        | 4,71         | 5,50         |
|               | % del fido accordato dalla prima banca | Società non finanziarie | 99,0                                 | 90,0    | 79,0    | 72,0      | 67,0        | 61,0        | 52,0         | 41,0         |
|               |                                        | Famiglie produttrici    | 99,0                                 | 94,0    | 83,0    | 75,0      | 71,0        | 67,0        | 63,0         | 58,0         |
| Dicembre 2007 | Numero medio di banche per affidato    | Società non finanziarie | 1,00                                 | 1,21    | 1,67    | 2,23      | 2,98        | 4,05        | 5,81         | 9,74         |
|               |                                        | Famiglie produttrici    | 1,01                                 | 1,11    | 1,51    | 2,04      | 2,65        | 3,39        | 4,61         | 4,83         |
|               | % del fido accordato dalla prima banca | Società non finanziarie | 99,0                                 | 90,0    | 78,0    | 70,0      | 64,0        | 58,0        | 48,0         | 35,0         |
|               |                                        | Famiglie produttrici    | 99,0                                 | 95,0    | 83,0    | 76,0      | 72,0        | 67,0        | 61,0         | 58,0         |
| Dicembre 2008 | Numero medio di banche per affidato    | Società non finanziarie | 1,00                                 | 1,20    | 1,65    | 2,19      | 2,89        | 3,86        | 5,42         | 8,83         |
|               |                                        | Famiglie produttrici    | 1,01                                 | 1,11    | 1,49    | 1,98      | 2,56        | 3,28        | 4,36         | 4,33         |
|               | % del fido accordato dalla prima banca | Società non finanziarie | 99,0                                 | 90,0    | 78,0    | 71,0      | 65,0        | 59,0        | 50,0         | 37,0         |
|               |                                        | Famiglie produttrici    | 99,0                                 | 95,0    | 84,0    | 77,0      | 73,0        | 69,0        | 62,0         | 57,0         |

Fonte: Bollettino Statistico Banca d'Italia, I/2009.

lettura incrociata dei due indicatori (numero medio di banche di riferimento e quota media di indebitamento detenuta dalla banca principale) sembra pertanto suggerire che tendenzialmente le imprese di minore dimensione distribuiscono equamente il proprio debito tra 4 o 5 banche, mentre le imprese più grandi si rivolgono ad una banca principale per soddisfare una parte consistente del proprio fabbisogno finanziario, parcellizzando il resto del debito tra più istituti creditizi in relazione alle migliori condizioni di offerta.

Con riferimento al triennio 2006-2008, le rilevazioni della Centrale dei rischi riguardo al numero medio di banche per affidato e alla percentuale di fido accordato dalla prima banca (Tab. 15), consentono di confermare il carattere non uniforme del pluriaffidamento: anche nel suddetto periodo, infatti, il numero medio di banche per affidato si mostra in aumento al crescere delle dimensioni di impresa, così come la percentuale di prestito accordata dalla banca principale tende a ridursi all'aumentare della dimensione del fido, *proxy* di quella d'impresa.

Tali evidenze conducono ad affermare come i cambiamenti avvenuti nel sistema bancario a partire dagli anni Novanta abbiano determinato nel periodo di riferimento una maggiore concorrenza tra le banche, spingendo le imprese e soprattutto quelle più grandi, meno legate da un rapporto personale con la banca, a ricercare sul mercato le migliori condizioni di offerta. Il maggior grado di concorrenza nel mercato bancario avrebbe pertanto determinato un allentamento del legame con la banca principale, manifestatosi nel periodo di riferimento principalmente nella perdita della quota di debito da essa posseduta.

In ultimo, la durata della relazione con la banca principale, misurata dall'Indagine UniCredit riguardante il periodo 2004-2006, è mediamente di diciassette anni, in aumento rispetto alla precedente rilevazione in cui raggiungeva i 14,5 anni; si tratta di un indicatore idoneo a misurare l'intensità della *relationship banking* perché *proxy* della quantità di informazioni privilegiate accumulate dalla banca per effetto del prolungarsi nel tempo del rapporto con l'impresa.

## 2.2. *Caratteristiche del tessuto produttivo e accesso al credito per le PMI nelle differenti aree geografiche*

La struttura produttiva italiana poggia su una rete diffusa di piccole e medie imprese: la percentuale di PMI sul totale delle imprese raggiunge il

99,9%<sup>15</sup>. Si tratta di una realtà che caratterizza tutta l'economia europea ma che in Italia, e ancor di più nel Mezzogiorno, assume connotati peculiari. In primo luogo per la molecolarità del nostro tessuto imprenditoriale, che si esprime nell'appartenenza della maggior parte delle PMI alla categoria delle microimprese;<sup>16</sup> in secondo luogo per l'elevata concentrazione di occupati nelle PMI, che raggiunge l'81,3% a fronte del 67,1% della media Ue a 27.

La forte frammentazione dimensionale delle imprese italiane, che negli anni recenti ha portato a parlare di "nanismo" del nostro sistema produttivo, non può che incidere sulla configurazione della struttura finanziaria delle imprese e conseguentemente sulla domanda di credito rivolta alle banche.

Nel confronto internazionale, il rapporto tra debito finanziario e PIL delle imprese italiane rimane contenuto, nonostante il dato rilevato a fine 2008 (78%) sia in aumento rispetto al passato; nello stesso anno, il *leverage* - espresso come rapporto tra i debiti finanziari e la somma degli stessi e del patrimonio netto delle imprese - raggiunge il 48,7%, collocandosi su livelli prossimi a quelli della Germania, del Regno Unito e della Spagna e su una posizione più elevata rispetto a Francia e Stati Uniti. E' tuttavia con riferimento all'elevato peso dell'indebitamento bancario nel passivo delle imprese, soprattutto a breve termine e a tasso variabile, che emerge la maggiore distanza rispetto agli altri paesi industrializzati<sup>17</sup>.

La dipendenza dal finanziamento bancario rappresenta un elemento di fragilità per le imprese italiane e soprattutto per quelle piccole, ove il fenomeno è più accentuato, perché le rende più esposte ai rischi connessi con un innalzamento dei tassi di interesse e, in generale, con un inasprimento delle condizioni di accesso al credito.

Il consistente ricorso da parte delle imprese, soprattutto di piccola e media dimensione, al finanziamento bancario e il permanere di uno scarso utilizzo di strumenti alternativi di finanziamento offerti dal mercato (*commercial paper*, obbligazioni ed azioni), sono fenomeni che interessano l'intera economia nazionale ma assumono nel Mezzogiorno connotati di particolare intensità.

La dinamica dell'indebitamento di impresa nelle diverse aree geografiche del Paese viene illustrata nella Tab. 16. Il valore del *leverage* delle imprese meridionali è sistematicamente più basso, e tendenzialmente in

---

<sup>15</sup> Fonte Eurostat.

<sup>16</sup> Con la sola eccezione della Grecia, l'Italia è ancora il paese con la più alta percentuale di imprese al di sotto dei 10 addetti (e anche dei 50), cui corrisponde una dimensione media di impresa tra le più basse nell'ambito dell'UE (3,1 addetti). Tale dimensione si riduce ulteriormente nel Mezzogiorno.

<sup>17</sup> L'informazione disponibile relativa al 2008 colloca l'incidenza del debito a breve termine sui debiti finanziari quasi al 50%.

Tab. 16. *Struttura finanziaria delle imprese italiane: articolazione territoriale*

| Anni          | Leverage (a) | Debito a breve/<br>debito totale<br>(%) | Debito<br>bancario/<br>debito totale<br>(%) | Debito<br>bancario a<br>breve/<br>debito<br>bancario (%) | Debiti<br>commerciali/<br>debito totale (%) |
|---------------|--------------|-----------------------------------------|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------|
| Mezzogiorno   |              |                                         |                                             |                                                          |                                             |
| 2003          | 1,53         | 78,5                                    | 33,3                                        | 58,9                                                     | 35,6                                        |
| 2004          | 1,61         | 86,0                                    | 26,7                                        | 77,4                                                     | 35,2                                        |
| 2005          | 1,69         | 84,7                                    | 24,5                                        | 66,4                                                     | 37,7                                        |
| 2006          | 1,74         | 86,1                                    | 27,4                                        | 72,2                                                     | 37,1                                        |
| 2007          | 1,44         | 85,8                                    | 21,8                                        | 69,7                                                     | 47,6                                        |
| Totale Italia |              |                                         |                                             |                                                          |                                             |
| 2003          | 1,98         | 82,7                                    | 27,4                                        | 67,6                                                     | 32,7                                        |
| 2004          | 1,73         | 85,2                                    | 25,4                                        | 67,2                                                     | 32,8                                        |
| 2005          | 1,80         | 85,5                                    | 23,9                                        | 65,9                                                     | 33,5                                        |
| 2006          | 1,91         | 85,1                                    | 23,9                                        | 65,4                                                     | 34,1                                        |
| 2007          | 2,01         | 85,7                                    | 24,8                                        | 64,9                                                     | 35,2                                        |

(a) Ammontare complessivo dell'indebitamento in rapporto ai mezzi propri.

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati UniCredit (2008).

calo negli anni, rispetto al resto del Paese. Ma ciò non può essere interpretato come la conseguenza di scelte di impresa più equilibrate quanto piuttosto come l'effetto del permanere di differenze di natura strutturale.

In primo luogo, per le imprese del Mezzogiorno la quota di debito bancario è molto più sbilanciata verso il breve periodo e in costante aumento nel tempo, fino a raggiungere nel 2007 un'incidenza del 69,7% sul totale debito bancario; in generale, la componente del debito a breve sul debito totale risulta in aumento, mentre si riduce significativamente il debito bancario sul totale. Contestualmente, cresce in misura rilevante il peso dei debiti di natura commerciale sul totale del debito, che – tra il 2003 e il 2007 – passa nel Mezzogiorno dal 35,6% al 47,6%, a fronte di un incremento in Italia dal 32,7% al 35,2%. E' quest'ultimo un segnale evidente della minore finanziarizzazione dell'economia meridionale e causa di amplificazione degli effetti di una eventuale congiuntura sfavorevole all'interno del sistema produttivo, per effetto del dilatarsi dei tempi di pagamento nelle relazioni clienti/fornitori.

In secondo luogo, guardando ai dati della Centrale dei rischi sulla struttura di bilancio delle imprese, emerge che nel Sud del Paese l'incremento dei debiti finanziari, e in particolare di quelli bancari, è più elevato tra le imprese che mostrano più bassi livelli di redditività e tra quelle che hanno investito di meno in rapporto al fatturato. Diversamente, nel Centro-Nord i debiti finanziari e bancari aumentano di più per le

imprese con migliori condizioni di redditività e più elevati livelli di investimento.

E' evidente che la composizione della struttura finanziaria dell'impresa incide fortemente sulla sua profittabilità ed efficienza ed, in generale, sulle sue *performances*; un elevato livello di patrimonializzazione consente non solo di affrontare più facilmente una fase di crisi come quella attuale e, in via più generale, di ottenere una migliore valutazione del rischio da parte della banca, ma soprattutto consente di porre in atto strategie ed investimenti di lungo termine, necessari per affrontare con successo la competizione globale. Diversamente, una forte incidenza nella struttura finanziaria dell'impresa del debito a breve termine, come avviene per le PMI meridionali, ne accresce la fragilità ostacolando il finanziamento di progetti di investimento a più lunga scadenza e, quindi, il perseguimento di strategie di crescita.

Ai problemi connessi alla diversa struttura del passivo delle PMI italiane rispetto alle imprese medio-grandi e di quelli specifici riguardanti le imprese operanti nel Mezzogiorno, si aggiungono i limiti connessi al basso grado di sviluppo del processo di cartolarizzazione (*securitization*) nel nostro Paese e, ancora più fortemente, nel Mezzogiorno. Ad oggi risultano quotate in Borsa soltanto otto società meridionali – di cui cinque non finanziarie – con un livello di capitalizzazione che complessivamente raggiunge appena lo 0,12% del totale del mercato azionario italiano. I dati dell'Indagine UniCredit (2008) segnalano inoltre che, con riferimento al triennio 2004-2006, solo lo 0,6% del campione di imprese manifesta l'intenzione di farsi quotare in borsa, con una riduzione dell'1% rispetto alla quota della precedente rilevazione – relativa al triennio 2001-2003 – e, di queste, la maggior parte appartiene a classi dimensionali medio-grande. Sono inoltre limitate, e prevalentemente concentrate nelle regioni del Nord, le imprese che hanno utilizzato strumenti finanziari innovativi (0,1%)<sup>18</sup>.

Certamente, l'elevata liquidità del sistema negli anni precedenti lo scoppio dell'attuale crisi finanziaria ha reso agevole per le imprese soddisfare il proprio fabbisogno finanziario attraverso finanziamenti tradizionali, riducendo l'incentivo ad aprire il capitale sociale nei confronti dell'esterno (sia attraverso la sottoscrizione di quote di capitale di rischio sia attraverso la quotazione sul mercato), così come ad utilizzare quegli strumenti di finanza innovativa che costituiscono invece un veicolo fondamentale per l'accelerazione dello sviluppo e per una più equilibrata composizione tra le diverse fonti di finanziamento.

---

<sup>18</sup> Per il 70% hanno riguardato prestiti partecipativi, per il 21% cambiali finanziarie e per il 3,9% operazioni di *private equity* o *venture capital*.

I dati sull'accesso al credito per il periodo 2004-2006 – riportati nella citata indagine UniCredit (2008) – indicano, infatti, una rilevante riduzione del razionamento del credito per le imprese manifatturiere nel periodo di riferimento. Se nel 2003 era del 16% la quota di imprese intervistate che avrebbe desiderato maggiore credito, nel triennio 2004-2006 la quota si è drasticamente ridotta al 4,2%; nello stesso periodo, gli impieghi alle società non finanziarie sono cresciuti ad un tasso annuo del 6,8%, tasso molto elevato se paragonato all'andamento dell'economia e degli investimenti delle imprese. Guardando alla distribuzione per classi di addetti, si nota inoltre che mentre nel precedente periodo di rilevazione erano le imprese di minore dimensione ad incontrare maggiori difficoltà nell'accesso al credito, ora ad essere più penalizzate sembrano le imprese di dimensione medie e grandi, che rispettivamente nel 7% e 5,1% dei casi hanno segnalato di aver desiderato una maggiore quantità di credito.

Le favorevoli condizioni nella disponibilità di finanziamenti manifestatesi nel periodo considerato, non sono state in grado tuttavia di consentire il superamento dei divari territoriali nell'accesso al credito: mentre a Nord nel triennio 2004-2006 la quota di imprese che avrebbe desiderato una maggiore quantità di credito è stata del 3,8%, al Centro-Sud è salita al 5% fino a raggiungere il 9,3% per le imprese medio-grandi (51-250 addetti). Rimane dunque il *gap* nell'accesso al credito tra imprese collocate al Nord e al Sud del Paese, pur riducendosi rispetto alla precedente rilevazione (nel 2003 era il 13,6% per le imprese settentrionali, contro il 20,9% delle imprese meridionali).

Si può ritenere che uno degli esiti del processo di consolidamento del sistema bancario nel Mezzogiorno – dal 2004 in poi – sia stato proprio quello di indurre le banche operanti in questa parte del Paese a selezionare più severamente le imprese da finanziare, soprattutto quelle di minori dimensioni. Ne segue che quelle ammesse sono meno rischiose e quindi meno soggette a fenomeni di razionamento, rispetto alla platea di imprese di dimensione maggiore meno capillarmente selezionata; naturalmente tale risultato si traduce, comunque, nella completa esclusione di un segmento non trascurabile di imprese minori che trova maggiore difficoltà ad interagire con il sistema bancario.

### 2.3. *Crisi finanziaria e accesso al credito per le imprese meridionali*

Il dispiegarsi della crisi finanziaria globale tra la fine del 2008 e il 2009 ha determinato un inaridimento del flusso di impieghi verso il sistema produttivo italiano.

Tab. 17. *Prestiti delle banche italiane alle imprese per scadenza, dimensione e ripartizioni territoriali (variazione % su 12 mesi)*

| Voci                    | Mezzogiorno |            | Centro-Nord |            | Italia     |            |
|-------------------------|-------------|------------|-------------|------------|------------|------------|
|                         | Sett. 2007  | Sett. 2008 | Sett. 2007  | Sett. 2008 | Sett. 2007 | Sett. 2008 |
| Totale imprese          |             |            |             |            |            |            |
| a breve termine         | 13,0        | 8,2        | 12,6        | 7,7        | 12,6       | 7,8        |
| a medio e lungo termine | 16,3        | 7,8        | 11,6        | 12,8       | 12,3       | 12,1       |
| Totale                  | 14,9        | 7,9        | 12,1        | 10,6       | 12,4       | 10,2       |
| Imprese piccole (a)     |             |            |             |            |            |            |
| a breve termine         | 6,9         | 2,4        | 2,6         | 3,1        | 3,4        | 3,0        |
| a medio e lungo termine | 10,8        | 4,5        | 7,2         | 4,3        | 7,9        | 4,3        |
| Totale                  | 9,5         | 3,8        | 5,6         | 3,9        | 6,3        | 3,8        |
| Altre imprese           |             |            |             |            |            |            |
| a breve termine         | 14,9        | 9,8        | 14,5        | 8,5        | 14,5       | 8,6        |
| a medio e lungo termine | 19,0        | 9,3        | 12,9        | 15,0       | 13,7       | 14,3       |
| Totale                  | 17,1        | 9,5        | 13,6        | 12,0       | 14,0       | 11,7       |

(a) Società in accomandita semplice e in nome collettivo, società semplici, società di fatto e imprese individuali con un numero di addetti inferiore a 20.

Fonte: Elaborazioni SVIMEZ su dati Banca d'Italia.

Come si evince dalla Tab. 17, il tasso di crescita su base annua dei prestiti alle imprese italiane riferito al mese di settembre 2008 è sceso al 10,2 rispetto al 12,4% di settembre 2007. Tale riduzione appare molto più marcata se si restringe l'analisi alle sole imprese operanti nel Mezzogiorno, per le quali il tasso di crescita degli impieghi è passato dal 14,9% al 7,9%. Ulteriori interessanti elementi circa il carattere della contrazione dell'offerta di impieghi in atto si ricava dalla disaggregazione del campione su base dimensionale oltre che territoriale. Le piccole imprese meridionali sono quelle più severamente colpite dall'irrigidimento delle condizioni monetarie, con una contrazione del tasso di crescita degli impieghi dal 9,5% di settembre 2007 al 3,8% di settembre 2008. Per le piccole imprese operanti al Centro-Nord la crescita degli impieghi si è ridotta ma in misura sensibilmente minore, passando dal 5,6% al 3,9%.

Per ultimo, anche senza voler considerare le differenze territoriali, resta comunque evidente come il fenomeno di razionamento colpisca in misura nettamente maggiore le piccole imprese rispetto alle altre: a livello nazionale la crescita dei prestiti per le piccole imprese è infatti passato dal 6,3 al 3,8%, mentre per quelle di medie e grandi dimensione la riduzione è stata solo dal 14 all'11,7%.

Per quanto riguarda il 2009, i dati disponibili della Banca d'Italia<sup>19</sup>, mostravano a marzo un'ulteriore e generalizzata restrizione del credito evidenziando una forte contrazione del tasso di crescita su base annua dei prestiti bancari alle imprese, ridottosi al 4,2% dall'11,9% di marzo 2008. La stretta ha colpito in uguale misura il Centro-Nord – dove il tasso di crescita degli impieghi si è attestato al 4,3% a fronte del 10,6% registrato a marzo 2008 – e il Mezzogiorno, dove si è passati dal 10,4% di marzo 2008 al 3,6%.

Una maggiore debolezza del Mezzogiorno emerge da un'analisi settoriale, con riferimento all'industria manifatturiera dove il tasso di crescita degli impieghi ha raggiunto a marzo 2009 una variazione negativa pari al -4,3%. Infine, a conferma della maggiore fragilità delle piccole imprese, l'analisi dimensionale rileva che nel Mezzogiorno in tutti i comparti di attività economica la decelerazione dei finanziamenti è stata più intensa per le piccole imprese, per le quali il tasso di crescita dei prestiti si è ridotto all'1,1%, rispetto a quelle di media e grande dimensione (4,9%).

Un dato interessante ai fini di una più ampia considerazione sugli assetti del nostro sistema bancario, emerge dalla Relazione annuale della Banca d'Italia per il 2009, in cui si mostra che il rallentamento dell'attività di credito da parte dei maggiori gruppi bancari nel 2008 ha portato gli stessi a concentrarsi verso le imprese meno rischiose, in particolare quelle che al termine dell'anno precedente presentavano condizioni finanziarie più equilibrate; tale andamento è stato in parte compensato dai comportamenti delle banche medio piccole attraverso una intensificazione delle erogazioni a favore di imprese finanziariamente più vulnerabili. Ne è derivato un significativo spostamento di quote di mercato tra le diverse categorie di intermediari, misurabile in circa 3 punti percentuali.

Il fenomeno può essere parzialmente spiegato con l'introduzione della rigida regolamentazione sui requisiti di capitale (Basilea II) che, imponendo alle banche di accantonare quote di capitale proporzionale ai rischi assunti e valutati in base a meccanismi di *credit scoring*, può spingere le grandi banche - più avanti nell'adozione di sistemi di rating automatizzati - a limitare il credito nei confronti delle imprese più opache; diversamente, le piccole banche locali radicate sul territorio in virtù del ricco patrimonio informativo accumulato sui propri clienti, anche piccoli (piccole aziende, artigiani, commercianti), sono in grado di giungere ad una valutazione del merito creditizio prescindendo dalle sole informazioni di bilancio.

---

<sup>19</sup> Vedi Banca d'Italia, (2009), *Bollettino economico*, n. 57, luglio, Roma.

Tab. 18. Tipologie di difficoltà di accesso (a) al credito bancario per le PMI manifatturiere negli ultimi sei mesi, per classe dimensionale e ripartizione geografica

| Circoscrizioni e classi dimensionali | % di imprese che dichiarano difficoltà | Motivazioni (% sul totale delle risposte fornite dalle imprese che segnalano difficoltà) |                              |                         |                               |                                         |       |
|--------------------------------------|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------|-------------------------------|-----------------------------------------|-------|
|                                      |                                        | Tassi più onerosi                                                                        | Limiti al volume dei crediti | Maggiori garanzie reali | Richiesta di rientro dal fido | Rifiuto concessione nuovi finanziamenti | Altro |
| Mezzogiorno                          | 16,0                                   | 28,8                                                                                     | 57,7                         | 17,5                    | 3,0                           | 24,7                                    | 0,3   |
| Nord-Ovest                           | 19,9                                   | 37,8                                                                                     | 55,5                         | 40,7                    | 15,3                          | 21,9                                    | 3,7   |
| Nord-Est                             | 20,2                                   | 41,8                                                                                     | 44,7                         | 38,7                    | 11,4                          | 12,6                                    | 0,7   |
| Centro                               | 23,4                                   | 29,8                                                                                     | 42,9                         | 35,6                    | 2,1                           | 16,9                                    | 4,3   |
| Italia                               | 19,8                                   | 35,3                                                                                     | 50,1                         | 34,8                    | 9,0                           | 18,8                                    | 2,5   |
| Classi dimensionali                  |                                        |                                                                                          |                              |                         |                               |                                         |       |
| 1-49 dipendenti                      | 19,8                                   | 35,9                                                                                     | 49,0                         | 35,6                    | 8,2                           | 18,8                                    | 2,3   |
| oltre 50 dipendenti                  | 20,0                                   | 26,6                                                                                     | 67,4                         | 22,2                    | 20,4                          | 19,3                                    | 4,5   |

(a) La somma dei valori percentuali può risultare superiore a 100 in quanto sono ammesse per le imprese risposte multiple in ordine alla tipologie di difficoltà riscontrate.

Fonte: Centro studi Unioncamere, aprile 2009.

La restrizione alla disponibilità di credito bancario per le PMI emerge anche dai risultati di un'altra indagine, quella condotta ad aprile 2009 dal Centro Studi Unioncamere su un campione di oltre 1.200 piccole e medie imprese manifatturiere. È pari al 19,8% la quota di PMI che dichiara di aver avuto difficoltà nell'accesso al credito bancario negli ultimi sei mesi, a fronte di un 46,1% che non segnala alcun aggravio e di un restante 34,1% che non ha richiesto alcun prestito o finanziamento alle banche.

A livello territoriale, è minore la quota di imprese che ha avvertito difficoltà nel Nord-Ovest e nel Mezzogiorno (rispettivamente il 19,9% e il 16% del totale). Tuttavia, proprio da parte delle aziende localizzate in queste aree, vi è stato un minor ricorso al credito bancario: rispettivamente nel 36 e 38,6% dei casi, infatti, non è stata attivata alcuna nuova linea di finanziamento negli ultimi sei mesi, contro il 34,1% della media nazionale. Su scala nazionale, le maggiori difficoltà (Tab. 18) si sono manifestate nella limitazione dell'ammontare del credito erogabile (che concentra la metà delle dichiarazioni raccolte), seguita da un costo del denaro più elevato (35,3% delle segnalazioni), e dall'incremento delle garanzie richieste (34,8%); un altro 19% circa delle aziende segnala inoltre di aver visto respinta la richiesta di concessione di un nuovo finanziamento.

Maggiormente preoccupanti sono i risultati dell'indagine condotta dalla Confcommercio riguardo all'impatto che la crisi economica ha prodotto sulle PMI del Mezzogiorno. Oltre l'80% delle PMI meridionali intervistate

dichiara di essere stato colpito in modo rilevante dalla crisi economica e per il 23,3% di esse la principale difficoltà ha riguardato proprio l'accesso al credito, in termini di riduzione del credito disponibile (38,4%), peggioramento della durata temporale del credito (33,4%) ed aggravamento del costo (34,2%); si tratta prevalentemente di microimprese localizzate in Sicilia, Abruzzo e Basilicata.

Infine, l'indagine congiunturale dell'ISAE (2009), con riferimento all'accesso al credito per le imprese manifatturiere del Mezzogiorno, rileva come una maggiore esposizione al rischio di razionamento per le imprese meridionali rispetto alla media nazionale emerga con riferimento ad alcune specifiche realtà, concentrate nelle regioni della fascia tirrenica (Campania, Basilicata, Calabria) mentre nelle regioni adriatiche (Abruzzo, Puglia) e nelle Isole, la quota di imprese razionate è in linea o addirittura inferiore con la media nazionale.

In conclusione era lecito attendersi che la crisi finanziaria internazionale, attraverso la crisi di fiducia del sistema bancario, si traducesse in un repentino inasprimento del razionamento del credito per le piccole imprese più opache e localizzate nelle regioni meridionali.

### 3. IL RUOLO DEI CONFIDI NEL RAPPORTO BANCA-IMPRESA

#### 3.1. *Concentrazione bancaria e accesso al credito delle imprese minori*

Il consolidamento del sistema bancario descritto e commentato nei paragrafi precedenti del presente studio solleva scetticismo sulle capacità di un'offerta creditizia meridionale a controllo esterno di aderire in maniera coerente alla domanda proveniente da una quota rilevante della clientela locale, prevalentemente piccole imprese.

Il nesso causale tra concentrazione nell'industria bancaria e processo di *securitization* trova conferma nell'evidenza empirica: nei paesi dove il processo di concentrazione nell'industria bancaria è risultato più forte, il processo di *securitization* delle grandi imprese è stato più intenso e, contemporaneamente, la disponibilità di credito per le piccole imprese si è ridotta sensibilmente.

La letteratura teorica fornisce due diverse interpretazioni della relazione inversa tra crescita dimensionale dell'industria bancaria e offerta di credito alle PMI. La prima si basa sulla considerazione che l'offerta di credito e servizi a piccole e grandi imprese rappresentino attività di natura sostanzialmente diversa. Nel primo caso, prevale una relazione di clientela caratterizzata da un elevato grado di esclusività (*relation-driven*) e da

maggiori informazioni; nel secondo caso, la relazione banca-impresa è più assimilabile ad un rapporto *transaction-driven*, in cui sono spesso utilizzati contratti standardizzati o strumenti non bancari e di mercato, come i servizi di collocamento titoli (nel caso di prestiti obbligazionari) o l'emissione di diritti di proprietà (nel caso di *initial public offering*). La seconda interpretazione ha come riferimento teorico il modello organizzativo di impresa (Williamson, 1967) che punta l'attenzione alle diseconomie risultanti dalla gestione congiunta di molteplici attività in organizzazioni di grandi dimensioni (in genere maggiori costi di agenzia). Ad esempio, la gestione congiunta di un'offerta di credito alle piccole imprese (con enfasi sulla relazione di clientela e sulle problematiche locali) con quella di servizi di capital market, tipicamente richiesti dalle grandi imprese complica necessariamente la struttura gestionale della banca. La tendenza all'aumento delle dimensioni organizzative e quindi all'espansione dei prodotti offerti e dell'area geografica di riferimento può aver reso più complicata la gestione della struttura organizzativa della banca (aumento della complessità sia verticale che orizzontale). Ciò può aver indotto le banche in forte crescita a ridurre l'offerta di credito alle piccole imprese, con l'obiettivo di ridurre l'ammontare di tali diseconomie. Considerando le indicazioni delle due ipotesi teoriche ne segue che all'aumentare della dimensione e della complessità delle imprese bancarie, vi potrebbe essere l'esigenza di minimizzare i costi delle diseconomie risultanti dall'offerta di servizi ad un numero molto elevato di piccoli prenditori con la conseguenza di ridurre l'offerta di credito complessiva a tale comparto.

La letteratura teorica evidenzia, difatti, una preferenza delle banche di maggiori dimensioni ad allocare una quota significativa del proprio portafoglio prestiti verso imprese medio-grandi, mentre le PMI ottengono fondi prevalentemente da istituti minori (Berger et al. 1998, Strahan e Weston 1998, Peek e Rosenberg 1998, Craig e Hardee 2007)<sup>20</sup>.

Se questi sono i rischi cui sono esposte le PMI, si capirà come i Confidi possano avere un ruolo nel superamento di queste minacce e nell'offrire alla realtà delle imprese italiane un valido sostegno allo sviluppo.

---

<sup>20</sup> Focarelli D., Panetta F. e Salleo C. (2002), *Why do banks merge?*, "Journal of Money, Credit and Banking", 34, in un lavoro empirico applicato al mercato italiano mostrano come le operazioni di M&A comportino una significativa riduzione della quota di credito erogata alle PMI. L'effetto di contrazione dell'offerta è maggiore nel caso delle acquisizioni, in quanto le stesse sono volte a migliorare la gestione del portafoglio prestiti della banca acquisita e pertanto si traducono nell'applicazione di standard più rigorosi nell'erogazione dei prestiti, fino alla risoluzione dei rapporti con debitori la cui solvibilità è ritenuta dubbia.

### 3.2. *Attenuazione delle asimmetrie informative e del rischio di credito*

I Confidi rappresentano uno strumento a disposizione delle imprese associate nel facilitare il rapporto con le banche, in particolare per l'accesso al credito a condizioni mediamente più favorevoli di quelle altrimenti ottenibili da un'impresa non associata<sup>21</sup>.

Tale risultato è ottenuto attraverso: a) la concessione di garanzie, che permettono agli istituti di credito di avere strumenti escutibili in caso di insolvenza dell'affidato; b) la riduzione delle asimmetrie informative esistenti nel rapporto banca-impresa, tramite l'opera di preselezione (*screening*) della clientela associata che consente alle banche di accrescere la conoscenza del potenziale affidato.

L'associazione al Confidi permette alle imprese di aderire a convenzioni e accordi quadro stipulati con le banche, ottenendo vantaggi in termini di quantità, costo, durata del finanziamento e commissioni accessorie. Per accedere a tali benefici è necessario versare una quota di iscrizione con la quale i soci sottoscrivono una quota del fondo consortile o capitale sociale.

Possono associarsi a un Confidi anche enti pubblici (Regioni, amministrazioni locali, Camere di Commercio) e privati (associazione di categoria). Le convenzioni stipulate dalle banche e dai singoli Confidi prevedono l'impegno da parte delle prime a concedere uno stock di finanziamenti alle imprese associate ai secondi pari ad un multiplo delle garanzie prestate, solitamente tra 5 e 20 volte.

Il Confidi può prestare due tipi di garanzie: di tipo reale e di tipo personale (garanzia fideiussoria). La garanzia reale consiste essenzialmente nel deposito di somme di denaro o di titoli presso la banca finanziatrice. Al verificarsi dell'insolvenza il deposito è acquisito in pegno (irregolare) dalla banca. L'ammontare complessivo concedibile a garanzia reale – il c.d. patrimonio netto – proviene dal fondo consortile, dagli eventuali avanzi di gestione e da fondi di garanzia monetari (c.d. fondi rischi indisponibili) – alimentati dalle commissioni applicate alle imprese associate al momento dell'ottenimento del finanziamento –, da contributi di enti pubblici (Camere di commercio, amministrazioni locali) e privati (associazioni di categoria), nonché da apposite destinazioni decise con leggi regionali. La tipologia della garanzia reale è stata finora quella maggiormente utilizzata, in quanto al momento del default riconosce alla banca la possibilità di entrare in

---

<sup>21</sup> Le PMI rappresentano la categoria di prenditori maggiormente esposta a rischi di rarefazione dei prestiti e di aumento del loro costo, per effetto della limitatezza delle loro risorse patrimoniali, di problematiche di natura organizzativa che spesso implicano una marcata opacità informativa o, infine, della scarsa qualità delle garanzie offerte.

possesso delle somme di denaro depositate dai Confidi, senza tuttavia poterne disporre<sup>22</sup>.

Nel caso delle garanzie personali a operare è un fondo fideiussioni costituito dall'insieme delle fideiussioni che le singole imprese associate mettono a disposizione della banca stessa; dette fideiussioni vengono in genere rilasciate direttamente dalle imprese associate alle banche per il solo tramite del Confidi. La forma di garanzia fideiussoria è anch'essa di tipo sussidiario e viene utilizzata in via complementare alla prima. Il ricorso alla garanzia fideiussoria da parte dei Confidi appare tuttavia marginale in quanto impone alle banche – alla fine della procedura di recupero – di riaversi pro-quota su ciascuna delle imprese che hanno rilasciato la garanzia. Ciò significa che per recuperare la parte garantita sono costrette a escutere le imprese buone, compromettendo il rapporto di fiducia.

La letteratura si è occupata di studiare il ruolo e il funzionamento dei Confidi, senza darne però una spiegazione formalizzata<sup>23</sup>. Il primo modello teorico in cui, a nostra conoscenza, vengono analizzati gli incentivi sottostanti la formazione di tali organismi e le condizioni sotto le quali essi conducono ad incrementi di efficienza nell'erogazione del credito alle imprese è quello proposto da Busetta e Zazzaro<sup>24</sup>. Gli autori sottolineano, in particolar modo, il ruolo svolto dal Confidi nell'accresciuta dotazione di garanzie collaterali cui le imprese possono attingere. Dai risultati ottenuti emerge che la diffusione del Confidi comporta di per sé una riduzione del razionamento d'equilibrio, accrescendo in questo modo il grado di efficienza del mercato del credito.

Risultati empirici interessanti sul ruolo che i Confidi esercitano nell'allentare le condizioni di accesso al credito da parte delle PMI, e di quelle del Mezzogiorno in particolare, sono forniti dal lavoro di Columba, Gambacorta e Mistrulli<sup>25</sup>. Utilizzando le informazioni tratte dalla Centrale dei rischi e dalla rilevazione campionaria dei tassi attivi, nel suddetto lavoro viene condotta un'analisi econometrica tesa a verificare se le piccole imprese aderenti ai Confidi siano meno rischiose delle altre con

---

<sup>22</sup> Non trattandosi di una garanzia a prima richiesta, spetta infatti alla banca l'onere di avviare previamente le procedure esecutive nei confronti dell'obbligato principale.

<sup>23</sup> Levitsky J. (1993), *Credit Guarantee Funds and Mutual Guarantee Systems*, "Small Enterprise Development", 4(2) e De Gobbi M.S. (2003), *Mutual Guarantee Associations for Small and Micro-Enterprises: Lessons Learned from Europe and Africa*, "R&D Management", 15(1).

<sup>24</sup> Busetta, G. e Zazzaro A. (2006), *Mutual Loan-Guarantee Societies in Credit Markets with Adverse Selection: Do They Act as Sorting Device?*, Università Politecnica delle Marche – "Quaderni di Discussione", n. 273.

<sup>25</sup> Columba F., Gambacorta F. e Mistrulli P.E. (2006), *L'attività dei consorzi di garanzia collettiva dei fidi in Italia*, "Bancaria", 7-8.

caratteristiche simili e se ciò sia riconosciuto dalle banche anche attraverso una incorporazione di tale minor rischiosità nelle condizioni sui prestiti non garantiti. I principali risultati sono i seguenti: 1) le imprese assistite da garanzie rilasciate dai Confidi hanno una probabilità di «ingresso in sofferenza» di 1 punto percentuale più bassa rispetto alle altre aziende con simili caratteristiche; la probabilità scende di 3 punti percentuali se l'impresa è residente nel Mezzogiorno; 2) le imprese associate ai Confidi ottengono finanziamenti in conto corrente, una forma tecnica tipicamente non garantita, a tassi mediamente inferiori di 0,2 punti percentuali rispetto alle altre imprese. L'effetto è più marcato per le aziende con sede legale nel Mezzogiorno (0,7 punti).

