

XLI Giornata del Credito

ABI – Palazzo Altieri

Strategie delle banche per il territorio nel mercato globale

Intervento di Anna Maria Tarantola
Direttore Centrale per la Vigilanza Creditizia e Finanziaria
della Banca d'Italia

Roma, 3 aprile 2008

Indice

Premessa.....	3
1. Una fase di transizione.....	3
2. La configurazione del sistema bancario italiano: aspetti dimensionali e territoriali.....	5
3. Il finanziamento dell'economia	8
4. Strategie organizzative delle banche, tecniche di <i>scoring</i> e rete distributiva	12
5. Basilea II e normativa Confidi: sfide e opportunità.....	15
Conclusioni	18
Appendice	20
Tavole	22

Sintesi

L'intervento sviluppa alcune tematiche relative al rapporto tra banche e imprese nella fase successiva al consolidamento bancario. Esso si sofferma prevalentemente sul rapporto con le piccole e medie imprese; quelle di maggiore dimensione presentano problematiche e logiche differenti, meno legate agli aspetti territoriali. Ciò che emerge è un quadro ancora in movimento, nel rapporto tra le banche di diversa dimensione e le imprese locali. Nel processo di consolidamento, le banche hanno supportato la robusta domanda di credito dell'economia, da parte sia delle imprese sia delle famiglie. La struttura organizzativa e i canali di distribuzione delle banche hanno ulteriormente favorito questo processo. Il quadro normativo e regolamentare ha assecondato tali andamenti e ne favorirà ulteriormente lo sviluppo. L'applicazione di Basilea II e la normativa sui Confidi muovono in questa direzione. In sintesi, nonostante alcuni modesti cambiamenti, viene riconfermato il modello "bancocentrico" dell'economia italiana; grazie ad esso le imprese e le famiglie hanno potuto trovare, per un lungo periodo [1995 - 2007], un adeguato sostegno finanziario da parte delle banche, peraltro in un contesto internazionale molto favorevole. Rimane modesto il ruolo del capitale di rischio che favorisce l'apertura degli assetti proprietari e la contendibilità delle imprese. Il modello localistico ha svolto un ruolo significativo e può continuare ad esprimere le proprie potenzialità se interpretato dagli intermediari finanziari non solo in un'ottica di supporto alle imprese esistenti e alla loro graduale trasformazione, ma anche di sostegno a nuovi progetti dove maggiori sono le potenzialità di crescita.

Premessa

Ringrazio l'Associazione nazionale per lo studio dei problemi del credito e il suo Presidente, Prof. Pellicanò, per l'invito rivolto alla Banca d'Italia a partecipare a questa giornata di studio e dibattito.

Il tema delle strategie delle banche nel loro rapporto con il territorio, in un contesto sempre più integrato a livello internazionale, è centrale per l'economia italiana.

Si tratta di un tema complesso e delicato per il quale è difficile individuare comportamenti univoci e consolidati. Nell'affrontarlo, dopo una premessa relativa ad alcuni profili strutturali dell'economia reale (paragrafo 1), esaminerò i seguenti quattro aspetti: i cambiamenti della configurazione del mercato bancario nel periodo 1995-2007 (paragrafo 2); il finanziamento dell'economia sia sotto forma di credito che di capitale di rischio (paragrafo 3); le scelte strategiche e organizzative delle banche (paragrafo 4); e, infine, i possibili impatti della nuova normativa sul capitale (Basilea II) e il ruolo dei Confidi sul dispiegarsi del rapporto banca-impresa (paragrafo 5).

1. Una fase di transizione

L'economia italiana sta attraversando una fase di trasformazione di grande intensità, la cui natura è ancora incerta; ciò interessa tanto l'economia reale, impegnata nel faticoso processo di adattamento alle spinte della globalizzazione, quanto il settore del credito, per il quale gli effetti del consistente processo di consolidamento devono ancora manifestarsi pienamente.

Alcuni fattori nuovi a livello internazionale si inseriscono in questo quadro ancora in movimento: è in corso un rallentamento dell'economia mondiale, la cui entità e distribuzione appaiono incerte; il deprezzamento del dollaro pone problemi di competitività ai paesi dell'area dell'euro; il venire meno di una situazione eccezionalmente espansiva sotto il profilo della liquidità internazionale modifica le condizioni di finanziamento, nelle quantità e nei prezzi; le spinte inflazionistiche, che promanano dai diversi comparti delle materie prime e dei beni alimentari, introducono un ulteriore fattore di incertezza. Nel sistema finanziario internazionale, la crisi nei processi di trasferimento del rischio di credito (il cosiddetto modello *originate to distribute*),

scatenata dal deterioramento di un segmento del mercato dei mutui (*sub-prime*) negli Stati Uniti, rischia di incidere significativamente sull'offerta di credito. Più in generale, i mercati finanziari internazionali stanno attraversando una critica fase di transizione verso un nuovo equilibrio: come sempre, ciò implica un aumento dell'incertezza, quindi della volatilità.

Questi aspetti di ampia portata restano sullo sfondo delle tematiche che mi propongo di approfondire. Anche le banche italiane, infatti, per quanto scarsamente coinvolte nella crisi dei *sub-prime*, potranno essere influenzate da un maggiore costo del *funding*, con eventuali ripercussioni sul processo di intermediazione.

Le strategie per il territorio sono strettamente legate al problema del rapporto tra banca e piccola e media impresa che è stato oggetto di ampio interesse, sia nell'accademia sia in Banca d'Italia. Esso si intreccia inevitabilmente con una letteratura se possibile ancora più vasta sui modelli di sviluppo locale o, come spesso sono stati chiamati, i "distretti marshalliani"; quella peculiare configurazione del mercato che trae vantaggio non tanto dalle dotazioni fattoriali o da economie di scala a livello d'impresa, quanto piuttosto dalle esternalità positive che generano ciò che viene definito "vantaggio da specializzazione"¹.

In Italia vi è un numero elevato e crescente di imprese piccole o piccolissime (con non più di 5 addetti). Secondo l'Istat, tale numero era, nel 2005, pari a 3,9 milioni (contro 2,5 milioni del censimento del 1981); quelle con almeno 250 addetti erano circa 3.200, solo 200 in più rispetto alla stessa data. Una parte di queste imprese sono manifatturiere e appartengono ai "distretti industriali". Il contributo di quest'ultimi all'occupazione dell'industria manifatturiera si aggira intorno al 40 per cento se calcolato con riferimento al totale del settore. L'elevato numero di piccole imprese evidenzia una propensione alla crescita ancora contenuta; come è stato osservato: la questione dimensionale consiste nel fatto che la pattuglia delle imprese medio-grandi è persistentemente sparuta. I salti dimensionali 'netti' verso l'alto (cioè al netto delle imprese che rimpiccioliscono) sono pochi: nel decennio 1988-97 i passaggi netti dalla classe 1-50 alla classe 51-250 addetti sono stati non più di qualche decina l'anno, mentre quelli dalla classe intermedia alla classe alta sono stati praticamente nulli².

¹ Cfr., al riguardo, L.F. Signorini, M. Omiccioli (a cura di), *Economie locali e competizione globale*. Edizioni Il Mulino, 2005, Bologna.

² Cfr. S. Rossi, *La regina e il cavallo. Quattro mosse contro il declino*. Edizioni Laterza, 2006, Bari, p. 108.

Le radici storiche o le traiettorie tecnologiche sono connaturate ai “vantaggi da specializzazione” tipici dei distretti. Esse, tuttavia, non devono precludere i salti dimensionali o – se vogliamo – progettuali da parte delle imprese. La decisione di delocalizzare all'estero alcune fasi produttive, l'apertura della compagine proprietaria, la scelta di nuove soluzioni tecnologiche (di processo o di prodotto) possono essere alla base di questo salto qualitativo. Molti distretti stanno evolvendo, allargando anche all'estero la filiera produttiva. Sta cambiando il ruolo delle imprese *leader*, che governano questa fase di cambiamento e possono fare da volano, anche attraverso il credito commerciale, per lo sviluppo collettivo del distretto.

Recentemente sono stati avvertiti segnali positivi, quali l'aumento del grado di internazionalizzazione³, che peraltro sono ancora di entità modesta. Alla base vi è un basso grado di innovazione, soprattutto di tipo incrementale, perseguito prevalentemente attraverso il miglioramento della qualità del prodotto: raramente esso si manifesta con lo sviluppo di nuovi paradigmi tecnologici, che offrono, nei casi di successo, forti possibilità di crescita. In alcuni settori, nell'ultimo decennio, vi è stata nondimeno una profonda ricomposizione settoriale (si veda a esempio il ridimensionamento del settore tessile) con la ristrutturazione di molte imprese. Le banche hanno accompagnato in molti casi questa trasformazione.

2. La configurazione del sistema bancario italiano: aspetti dimensionali e territoriali

Il sistema bancario è stato interessato da un'ampia trasformazione, che ha inciso profondamente sulla morfologia, l'operatività e il grado di apertura internazionale dello stesso. Sono migliorate la redditività e l'efficienza: tra il 1995 e il 2006 il ROE consolidato è cresciuto dal 2 al 14 per cento; il rapporto tra costi operativi e margine di intermediazione (*cost-income ratio*) è diminuito dal 65 al 60 per cento. La patrimonializzazione, ridottasi leggermente, è rimasta ben al di sopra dei limiti regolamentari.

È significativamente aumentata la presenza di soggetti esteri in Italia e quella, anche di rilievo, di banche italiane in altri paesi⁴. La concentrazione e il grado di apertura del sistema

³ Secondo l'indagine della Banca d'Italia, che coinvolge un campione di oltre 4.000 imprese con almeno 20 addetti, risulta che nel 2006 l'8 per cento delle imprese è “internazionalizzato” (possesso/controllo di società o di unità produttive estere) contro il 5,3 per cento del 2000. Per una descrizione del campione, si veda: Banca d'Italia, Supplementi al Bollettino Statistico, *Indagine sulle imprese industriali e dei servizi*.

⁴ Cfr. F. Saccomanni: *Il processo di internazionalizzazione del sistema bancario: la presenza delle banche estere in Italia*. Intervento all'Associazione fra le banche estere in Italia, febbraio 2008.

bancario italiano sono ora superiori a quelli dei principali paesi dell'Europa continentale. La quota di mercato delle banche estere in Italia, in percentuale del totale degli impieghi, è aumentata dal 2,7 per cento (1995) al 16 per cento (2006); quella dei titoli a custodia dal 5,6 al 23,5 per cento, nello stesso periodo.

Il processo di consolidamento è stato intenso; ha interessato banche di grandi e medie dimensioni; sono nati gruppi a rilevanza anche internazionale. Il sistema bancario, pur avendo ridotto il numero di banche da 976 nel 1995 a 807 nel 2007, ha aumentato la propria articolazione (tavv. 1 e 2). Il numero medio di banche insediate a livello provinciale è aumentato in quasi tutte le regioni; per l'intero paese è passato da 30 a 37 presenze. Il numero di sportelli ogni 100 mila abitanti è aumentato da 42 a 55 (tav. 3).

Nel corso di questa trasformazione, le quote di mercato delle banche sono cambiate in misura rilevante. In particolare, l'incidenza degli impieghi delle banche più grandi⁵ è diminuita, tra il 1995 e il 2007, di 13 punti percentuali (dal 58 al 45 per cento); la riduzione è molto più marcata nell'Italia centrale. La quota delle banche medie e piccole è aumentata dal 36 al 46 per cento; quella delle banche minori dal 6 al 9 per cento.

Ai gruppi bancari fa capo il 77 per cento del credito. Nei gruppi coesistono banche di dimensione differente: la quota di quelle maggiori e grandi è pari al 43 per cento, quella delle banche medie e piccole è del 33 per cento, mentre l'1 per cento del totale del credito è erogato dalle banche minori. Alle banche indipendenti⁶ fa capo il 15 per cento dei prestiti; il restante 8 per cento è erogato dalle filiali di banche estere. Tra il 1995 e il 2007 le banche indipendenti, principalmente le banche di credito cooperativo (BCC) hanno accresciuto la loro quota di mercato di 4 punti percentuali.

⁵ Si fa riferimento alla classificazione dimensionale della Banca d'Italia in cinque categorie di banche (cfr. la voce «Banche» nel Glossario contenuto nell'Appendice alla Relazione annuale sul 2006), ridotta successivamente a tre categorie (banche maggiori e grandi; banche medie e piccole; banche minori). La composizione dei gruppi dimensionali risultanti al 31/12/2007 è stata applicata retroattivamente. I criteri di attribuzione ai gruppi in termini di fondi intermediati sono i seguenti: maggiori e grandi: oltre 26 miliardi; medie e piccole: compresi tra 1,3 e 26 miliardi; minori: meno di 1,3 miliardi.

⁶ Per banche indipendenti si intendono tutte le banche di credito cooperativo e le banche (diverse dalle filiali di banche estere) che non appartengono a gruppi.

Queste tendenze hanno stimolato un ampio dibattito⁷. In base alle ipotesi formulate, il cambiamento delle quote di mercato potrebbe essere il risultato: i) della composizione della domanda o della sua diversa crescita a livello settoriale e/o territoriale; ii) di una diversa capacità d'offerta derivante da gradi differenziati di patrimonializzazione e liquidità delle banche all'inizio del periodo; iii) di una differente specializzazione competitiva, nel senso che ciascuna banca si sarebbe specializzata in base ai propri vantaggi comparati, in primo luogo nel processo di *screening and monitoring*, in contesti dove il grado di trasferibilità e di imperfezione dell'informazione relativa agli affidati è differente. In quest'ultimo caso, dunque, la configurazione dei vantaggi comparati avrebbe determinato la differente dinamica dell'offerta di credito tra banche di diversa dimensione e con differenti modelli organizzativi.

Non va tuttavia dimenticato che lo spostamento delle quote di mercato è avvenuto in un contesto nel quale alcune grandi banche erano fortemente impegnate in complesse operazioni di integrazione che potrebbero aver temporaneamente allentato il legame con il territorio; quelle con risorse sufficienti per espandere la propria scala e la rete produttiva all'estero, stavano anche sviluppando la presenza in paesi caratterizzati da abbattimento di barriere economiche e politiche per coglierne le opportunità di crescita. I vantaggi comparati tra queste banche e quelle minori operanti sul mercato nazionale sono necessariamente cambiati. A metà 2007 la quota dell'attivo consolidato delle banche verso residenti esteri era pari al 25 per cento circa del totale; era solo il 16 per cento nel 1995. Le banche italiane ora detengono il 12,0 per cento del mercato del credito dell'Europa dell'Est e il 6,7 per cento di quello del Medio Oriente (tav. 4). In alcune di queste aree le sinergie tra banche e imprese italiane "internazionalizzate" sono rilevanti.

Non è certo in quale misura il riposizionamento avvenuto tra banche grandi, medie, e piccole sia stabile, anche perché alcuni effetti del consolidamento non si sono ancora manifestati pienamente. La fase di transizione non è probabilmente ancora conclusa.

L'analisi empirica mostra però che vi sarebbe un vantaggio comparato nell'affidamento della piccola impresa da parte della banca locale che, per effetto della prossimità con l'affidato, godrebbe di un vantaggio informativo. Le banche locali, grazie alla migliore conoscenza delle

⁷ Cfr., ad esempio: E. Bonaccorsi di Patti, G. Eramo, G. Gobbi: Piccole e grandi imprese nel mercato del credito in Italia, Banca Impresa Società, n. 1, 2005.

economie dei territori di insediamento, beneficerebbero di una rischiosità più contenuta e applicherebbero condizioni migliori agli operatori⁸.

Per le banche di media dimensione fortemente radicate nel territorio, anche partecipanti a grandi gruppi, vi è la possibilità di svolgere un ruolo importante di supporto alla PMI: esse potrebbero, per così dire, “prendere il testimone” dalle banche minori quando diventano non più in grado di supportare le PMI nel processo di crescita, soprattutto nei mercati internazionali.

3. Il finanziamento dell’economia

Il processo di consolidamento e di cambiamento del sistema bancario non ha fatto venir meno il sostegno finanziario all’economia. Dalla fine degli anni novanta al 2007 il credito erogato a famiglie e imprese è aumentato mediamente del 10 per cento all’anno. La componente relativa alle famiglie è cresciuta del 13 per cento, quella alle imprese del 9 per cento (fig. 1). Ne hanno beneficiato tutte le aree del paese e in particolar modo il Mezzogiorno, che dal 2002 in poi ha mostrato ritmi di crescita del credito significativamente superiori alla media nazionale (fig. 2).

Fig. 1

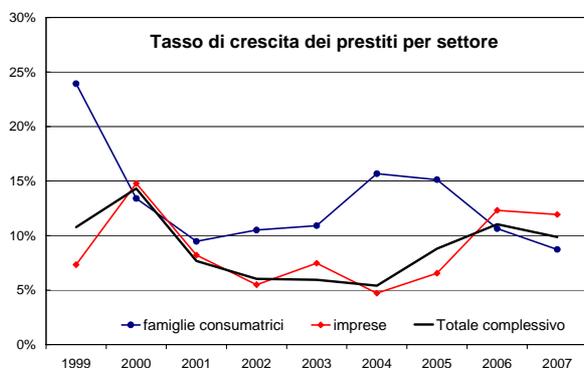
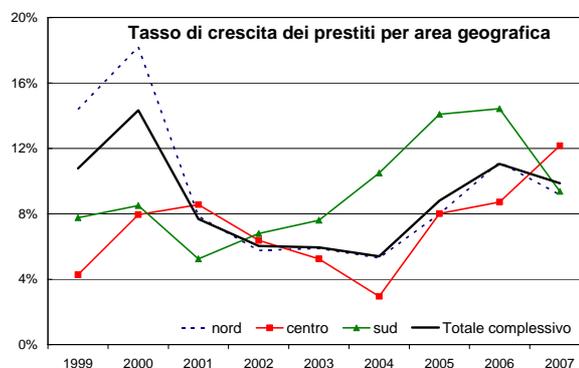


Fig. 2



Fonte: Segnalazioni di vigilanza.

All’intensa crescita del credito nei confronti delle imprese meridionali hanno contribuito negli ultimi anni anche intermediari appartenenti a gruppi bancari del centro nord. Si è ridotto il differenziale di tasso d’interesse tra nord e sud: tenendo conto della diversa composizione settoriale e dimensionale della clientela, a fine 2006 tale divario ammontava a 1,3 punti percentuali contro

⁸ In argomento, cfr. M. Benvenuti e M. Gallo, Banche locali e *relationship lending*: esiste un vantaggio comparato?, mimeo, 2006.

l'1,7 per cento nel 1995⁹; esso riflette la persistente maggiore rischiosità dei prestiti erogati alle imprese meridionali.

Si è assistito, nel tempo, a una ricomposizione della struttura del debito delle imprese, che hanno sostituito parte dell'indebitamento a breve con linee di credito a più lunga scadenza. Nel 1998 oltre il 60 per cento del debito bancario delle imprese era a breve termine; nel 2007 le proporzioni sono invertite. In questo arco temporale il credito a medio e lungo termine alle imprese ha presentato una crescita omogenea e sostenuta (13 per cento in media d'anno). I prestiti a breve hanno ristagnato, soprattutto tra il 2002 e il 2005, per poi tornare a crescere a ritmi più intensi; l'incremento medio complessivo è stato comunque inferiore al 5 per cento.

Complessivamente, le condizioni di offerta dei prestiti alle imprese sono costantemente migliorate fino allo scorso anno¹⁰, data a partire dalla quale la crisi dei mutui *sub-prime* ha indotto una maggiore selettività nei criteri di erogazione del credito.

Anche le evidenze provenienti direttamente dal mondo delle imprese confermano che il razionamento del credito resta molto circoscritto. Secondo l'indagine della Banca d'Italia¹¹, solo l'1,7 per cento delle imprese ha dichiarato di aver subito un rifiuto da parte degli intermediari nel 2006, pur essendo disposte ad accettare oneri aggiuntivi per incrementare il proprio indebitamento. Tale quota è costantemente diminuita dal 2002, quando era pari al 3,6 per cento; la riduzione è comune a tutti i settori, le aree geografiche, le dimensioni di impresa.

Le PMI italiane si caratterizzano per un grado di indebitamento più elevato e per un basso rapporto di copertura degli oneri finanziari con le risorse generate all'interno dell'impresa: due caratteristiche che sono più accentuate nel confronto internazionale con imprese della stessa classe dimensionale¹².

Il finanziamento attraverso l'assunzione di partecipazioni da parte delle banche in imprese non finanziarie (escludendo le società strumentali) è modesta: in rapporto al totale dei prestiti, raramente supera l'1 per cento (fig. 3).

⁹ Cfr. Banca d'Italia, Relazione annuale per l'anno 2006, Figura 14.8.

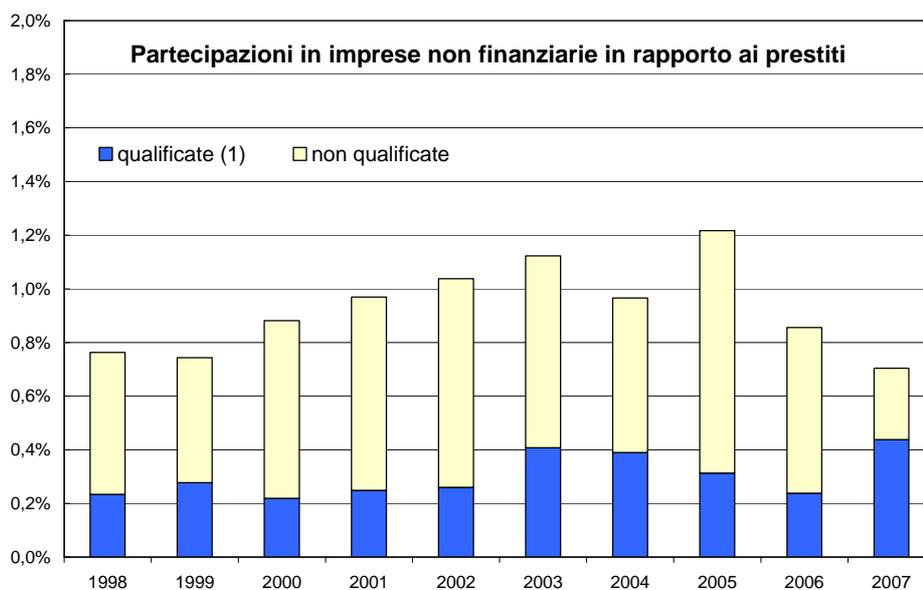
¹⁰ Informazioni raccolte presso le banche italiane che partecipano all'Indagine trimestrale sul credito bancario condotta dall'Eurosistema (European Central Bank, Bank Lending Survey 2008).

¹¹ Cfr. nota 3.

¹² Cfr. A. Generale, F. Panetta, Borsa e *Private equity*, Banca d'Italia, aprile 2007 mimeo.

Il *venture capital* e il *private equity* sono poco sviluppati in Italia e le operazioni verso aziende giovani e con elevate prospettive di crescita costituiscono una quota del complesso degli investimenti di questi intermediari inferiore rispetto a quanto si osserva in Europa e, soprattutto, negli Stati Uniti.

Fig. 3



Fonte: Segnalazioni di vigilanza.

(1) partecipazioni non inferiori al 10 per cento del capitale sociale o dei diritti di voto, oppure che comportino la possibilità di esercitare un'influenza notevole sulla gestione dell'impresa.

Di recente, si è osservato un incremento del *private equity*¹³, in particolare tra le medie imprese; si tratta in prevalenza di operazioni finalizzate allo sviluppo di un'attività esistente e assai più raramente di investimenti nelle prime fasi di vita di un'impresa ovvero finalizzati all'acquisizione della stessa. L'apporto è prevalentemente finanziario e assai meno di consulenza e di supporto alla crescita sul mercato interno e su quello internazionale.

Nonostante i numerosi benefici legati alla quotazione in borsa (diversificazione delle fonti esterne di finanziamento, crescita della liquidità del portafoglio, più agevole trasferimento del controllo dell'azienda), in Italia la propensione a quotarsi è più bassa che in altri paesi¹⁴: tra il 1990

¹³ Secondo i dati resi noti dall'AIFI, la raccolta e gli investimenti delle società di *private equity* e di *venture capital* hanno raggiunto rispettivamente i 3 e i 4,2 mld di Euro nel 2007, con incrementi rispetto all'anno precedente rispettivamente, del 33 e del 12,5 per cento.

¹⁴ Tra le iniziative finalizzate ad agevolare l'accesso al mercato del capitale di rischio da parte delle PMI, si segnala il recente avvio del Mercato Alternativo del Capitale (MAC), sistema di scambi organizzato e gestito da Borsa Italiana, fondato su requisiti di accesso semplificati e riservato a investitori istituzionali.

e il 2005 vi sono state circa 200 operazioni di prima quotazione di imprese non finanziarie rispetto a 1.300 nel Regno Unito e a 600 in Germania e in Francia.

Il processo dell'apertura al mercato è lento, incontra ancora molte resistenze. Sebbene vi possano essere dei *trade-off* (ad esempio per considerazioni di natura fiscale o per la perdita di autonomia decisionale dovuta al più intenso controllo cui deve sottostare il *management* di una società quotata), la quotazione in borsa favorisce la riduzione del costo del capitale e, alla lunga, la crescita dell'impresa.

Numerosi sono stati gli interventi normativi che hanno riguardato i mercati e il governo societario, ciò nondimeno poco è cambiato negli assetti di proprietà e controllo delle imprese. Si osserva, tuttavia, tra il 1993 e il 2006, un cambiamento nelle modalità che assicurano la stabilità del controllo dell'impresa, con una riduzione dei gruppi piramidali e un aumento delle coalizioni tra azionisti¹⁵. I capi di azienda sono più giovani e con un livello di istruzione più elevato a quanto si osservava quattro anni prima. Un'indagine della Banca d'Italia mostra che vi è una correlazione negativa tra la crescita del fatturato e l'età dell'amministratore dell'azienda.

In sintesi, nonostante alcuni modesti cambiamenti, viene riconfermato il modello "bancocentrico" dell'economia italiana. Rimane modesto il ruolo del capitale di rischio che favorisce l'apertura degli assetti proprietari e la contendibilità delle imprese. In prospettiva, per consentire una rinnovata spinta alla crescita, questo modello deve essere reinterpretato dalle banche e dagli intermediari specializzati in un'ottica non solo di supporto all'attività delle imprese esistenti e al processo di graduale trasformazione, ma anche di sostegno a progetti di crescita e di *start-up*, magari in settori nuovi, dove il rischio imprenditoriale, ma anche le potenzialità di sviluppo sono maggiori.

Il rapporto banca-impresa deve evolvere verso una configurazione più complessa: le banche nel perseguire i propri piani di sviluppo in base ai rispettivi vantaggi comparati devono saper offrire alle imprese il sostegno finanziario e la consulenza più idonea per assecondarne le prospettive di crescita e di innovazione. Il localismo deve essere inteso come sviluppo delle sinergie che

¹⁵ Cfr. M. Bianchi, M. Bianco, *Italian corporate governance in the last 15 years: from pyramids to coalitions?*, Banca d'Italia – Consob, mimeo.

emergono dall'interazione tra soggetti altamente specializzati, non come la conservazione dello *status quo*.

4. Strategie organizzative delle banche, tecniche di *scoring* e rete distributiva

Il consolidamento del settore bancario ha comportato significativi mutamenti nelle strutture organizzative degli intermediari. Si sono affermati gruppi bancari a struttura divisionale, altri di tipo federale, altri ancora che prevedono la compresenza di banche rete e di divisioni. La complessità gestionale si è accresciuta; si sono sviluppate, anche per effetto dell'azione della Vigilanza, nuove funzioni (*compliance*, *risk management* ecc.). In alcuni casi è stata profondamente rivista la struttura delle deleghe a livello territoriale.

Nella gestione del credito, due sono gli aspetti da prendere in considerazione: l'asimmetria informativa tra la banca e l'affidato, che generalmente è maggiore nei confronti delle piccole imprese; la trasferibilità dell'informazione all'interno della banca (ad esempio tra la filiale e la sede centrale) e la possibilità di processare detta informazione in modo standardizzato, con tecnologie che permettano di sfruttare economie di scala. Ciascuna banca, in base alla propria dimensione e alla struttura organizzativa, ha cercato di risolvere al meglio il *trade-off* tra le economie di scala e di scopo da un lato, e le diseconomie organizzative dall'altro. Queste sono spesso connesse con i cosiddetti "costi di agenzia", che emergono quando l'informazione non circola in modo perfetto entro la struttura.

Tali diseconomie, tipiche delle strutture più complesse, potrebbero comportare una maggiore selettività nei confronti della clientela meno strutturata. Ciò, tuttavia, non sembra essere accaduto, come testimoniano i flussi di credito prima commentati, anche grazie all'uso di procedure automatizzate della valutazione del merito di credito (*scoring*, in senso lato¹⁶) che, se adeguatamente utilizzate, possono consentire di ridurre i costi d'agenzia e agevolare il controllo delle strutture organizzative da parte delle unità centrali.

¹⁶ L'espressione si riferisce sia ai modelli di *credit scoring*, che distinguono i casi di *default* atteso da quelli di non *default* attraverso analisi statistiche, sia ai sistemi di *rating* interni, che rappresentano in modo più o meno automatico le singole posizioni (o, nei casi più evoluti, le singole forme tecniche di ciascun debitore) su una scala di giudizi. Per una distinzione tra metodologie di *rating* e di *credit scoring*, si veda A.M. Tarantola, Banche e imprese: opportunità e sfide alla luce di Basilea II, dicembre 2007.

La Banca d'Italia ha condotto un'indagine su un campione di 300 banche per cogliere alcuni profili evolutivi degli assetti organizzativi¹⁷. Tramite un questionario, sono stati approfonditi aspetti quali il numero dei livelli gerarchici coinvolti nel processo decisionale, l'ampiezza della delega attribuita ai responsabili di filiale, la presenza e la tipologia degli incentivi ad essi corrisposti. È stata anche misurata la diffusione delle tecniche di *scoring* tra le banche.

Il numero di livelli gerarchici è pari a 5 per le banche grandi (con in media più di 500 sportelli), rimane elevato (4 livelli) tra quelle medie (circa 60 sportelli) appartenenti a gruppi bancari, cala a 2-3 livelli per le banche minori. La ricerca ha anche mostrato che il grado di decentramento decisionale nell'attività del credito è aumentato negli ultimi anni nella maggioranza delle banche e in modo più accentuato tra quelle medie e grandi (73 per cento), contenendo in questo modo i potenziali problemi di agenzia prima descritti.

Circa l'uso degli incentivi, emerge che le grandi banche utilizzano in larga misura strumenti legati alla redditività complessiva. Tra le banche di minore dimensione svolgono un ruolo relativamente più importante gli indicatori relativi alla qualità dell'attivo e al volume dei prestiti.

La stabilità nel ruolo di responsabile di filiale presso la medesima struttura risulta più bassa nelle banche grandi (circa 2 anni e mezzo) rispetto a quelle minori, come le BCC, ove la permanenza media è di oltre 4 anni. La stabilità è fattore che rafforza il legame con il territorio, con i vantaggi, ma anche i limiti del localismo, in termini di inerzialità e di rischio di cattura degli esponenti delle banche da parte delle imprese.

L'indagine conferma infine la progressiva diffusione delle tecniche di *scoring*¹⁸, utilizzate dal 50 per cento delle banche del campione. A partire dal 2003 il processo ha registrato una forte accelerazione, connessa presumibilmente con la previsione dell'entrata in vigore del nuovo Accordo sul capitale (Basilea II); la diffusione è stata più ampia tra gli intermediari di maggiori dimensioni (oltre il 97 delle banche di questa classe dimensionale)¹⁹.

¹⁷ Cfr. G. Albereto, M. Benvenuti, S. Mocetti, M. Pagnini, P. Rossi, L'organizzazione dell'attività creditizia e l'utilizzo di tecniche di *scoring* nel sistema bancario italiano: risultati di un'indagine campionaria. Banca d'Italia, Febbraio 2008, mimeo.

¹⁸ Cfr nota 16.

¹⁹ Nella valutazione del merito di credito di un nuovo cliente, oltre all'analisi del bilancio, vengono utilizzati metodi statistico-quantitativi dal 70 per cento delle grandi banche, mentre quelle di minore dimensione tengono soprattutto conto della disponibilità delle garanzie (nel 40-50 per cento dei casi). Le informazioni qualitative vengono usate da oltre

Nel complesso, i risultati dell'indagine non sembrano avvalorare l'ipotesi secondo la quale il ruolo dei responsabili periferici delle banche sia stato fortemente ridimensionato dall'utilizzo di nuovi metodi di valutazione del merito creditizio, con conseguenze negative per le relazioni dirette delle banche con le PMI. È possibile che proprio la riduzione dei costi di trasmissione delle informazioni e di elaborazione delle stesse nonché il miglioramento della capacità di controllo del vertice della banca sull'attività delle filiali possa favorire, dopo una prima fase di adattamento, una maggiore autonomia dei responsabili di filiale e incentivare l'instaurazione di relazioni più strette e più strutturate tra banca e impresa.

L'interesse verso le attività al dettaglio ed il segmento delle famiglie e delle piccole imprese ha registrato un rinnovato impulso; si sono riscontrati significativi sviluppi nelle strutture distributive e il rafforzamento all'interno dei gruppi del ruolo delle banche reti e banche *retail*.

Si stanno affermando due modalità di interazione tra intermediario e cliente: una, caratterizzata da maggiore standardizzazione per i prodotti e i servizi cosiddetti di massa, ampio utilizzo della tecnologia dell'informazione e della comunicazione, tendenza alla riduzione dei costi; l'altra, connotata da maggiore personalizzazione, più intenso contenuto relazionale, qualificati apporti professionali e di consulenza. Tali modalità, che comportano assetti operativi differenziati e programmi di investimento e formazione distinti, possono coesistere nell'attività degli intermediari, secondo una strategia sempre più ispirata all'uso integrato dei diversi canali distributivi (sportelli tradizionali, *phone* e *web banking*, rete di promotori ecc.). La coesistenza di molteplici schemi distributivi e relazionali comporta l'esigenza, da parte degli intermediari, di coglierne pienamente i vantaggi sviluppandone le sinergie ma anche di presidiare compiutamente i rischi connessi.

un terzo delle banche, ma assumono un ruolo molto importante (50 per cento dei casi) tra le banche di credito cooperativo.

5. Basilea II e normativa Confidi: sfide e opportunità

La nuova regolamentazione prudenziale sulle banche è destinata a svolgere un ruolo importante nella declinazione del rapporto banca-impresa, nell'approccio alla gestione dei rischi da parte delle banche, nella *disclosure*. Correlando in modo più preciso l'assorbimento di capitale ai rischi assunti, tale regolamentazione spinge le banche ad utilizzare tecniche più precise e rigorose di valutazione del rischio di credito e le imprese ad adottare strumenti sempre più idonei per una più chiara e dettagliata rappresentazione delle situazioni aziendali: l'obiettivo convergente è quello di favorire l'accesso al credito a condizioni di prezzo che riflettono più accuratamente il rischio.

Dopo una prima fase di critica e diffidenza, gli imprenditori hanno acquisito consapevolezza delle opportunità che le nuove regole possono offrire nel favorire rapporti più virtuosi tra le banche e le imprese. Alcune iniziali perplessità avevano riguardato proprio le metodologie di *rating* e le ponderazioni che scaturiscono dalle valutazioni del rischio di credito. A questo riguardo, occorre rilevare che, in base a quanto stabilito dalla stesura definitiva del Nuovo Accordo sul Capitale, la regolamentazione prevede un trattamento prudenziale dei rischi di credito più preciso che avvantaggia le imprese più solide e non penalizza quelle di minori dimensioni.²⁰

In definitiva, le nuove regole determinano un sistema di incentivi che tende a spingere gli operatori a valutare meglio i rischi bancari e i rischi d'impresa. Per le banche, l'obiettivo finale è quello di assicurare una migliore correlazione tra rischi e rendimenti e favorire un'efficiente allocazione del capitale; per le imprese, la finalità è quella di tendere verso strutture patrimoniali e finanziarie in grado di facilitare la possibilità e le modalità di accesso al credito ma anche di attivare strumenti di autovalutazione.

²⁰ Con riferimento al trattamento prudenziale dei finanziamenti erogati alle PMI, si rileva che: 1) nel caso di utilizzo del metodo standardizzato, ai finanziamenti alle imprese che rispettano le caratteristiche per rientrare nel comparto *retail* (tra le quali il fatturato annuo non superiore a 5 milioni di euro) viene attribuito un coefficiente di ponderazione pari al 75 per cento, contro il 100 per cento previsto dalla regole Basilea I; 2) sempre nello stesso metodo, la possibilità per le banche di utilizzare *rating* di agenzie di valutazione del merito di credito riconosciute comporta – in corrispondenza delle classi di *rating* migliori - la possibilità di applicare ponderazioni inferiori (pari al 20 per cento o al 50 per cento) ai crediti verso controparti *corporate*; 3) nel caso di utilizzo di metodi IRB, le ponderazioni sono molto più strettamente correlate al rischio di credito assunto e prevedono requisiti patrimoniali più contenuti, rispetto alla situazione di Basilea I, a fronte di crediti alle imprese più solide, con vantaggi ancor più consistenti nel caso di: a) imprese che hanno le caratteristiche per essere incluse nel comparto *retail*; b) imprese che, pur essendo incluse nel comparto *corporate*, hanno un fatturato compreso tra 5 e 50 milioni di euro; 4) la possibilità di utilizzare, tra le tecniche di attenuazione del rischio di credito, le garanzie ricevute dai Confidi, comporta, in via generale, la riduzione dell'assorbimento patrimoniale a fronte dei crediti concessi alle imprese.

I modelli matematico-statistici consentono agli analisti della banca di concentrarsi sugli aspetti più qualitativi dell'analisi. Affinché un sistema di *rating* operi in modo efficace, nel senso della piena valorizzazione del rapporto banca-impresa, è infatti necessario che esso sia pienamente compreso e fatto proprio dal gestore della relazione, il quale deve saper usare i risultati che scaturiscono dal sistema automatico in modo integrato con elementi qualitativi che derivano dalla conoscenza dell'impresa, quali le strategie, i progetti industriali, la *governance* e la qualità del *management*.

Il nocciolo della questione progettuale è l'interazione fra un sistema centrale a base statistica e il giudizio individuale del personale periferico nella valutazione del merito di credito della clientela. La rilevanza del secondo deve essere relativamente maggiore in quei segmenti per i quali la ricchezza e l'attendibilità delle informazioni rilasciate dall'impresa sono minori. Ne dovrebbe risultare una gestione più efficiente delle risorse umane, un'accelerazione dell'*iter* procedurale e una riduzione dei costi di amministrazione per le imprese.

Particolarmente importanti sono gli effetti legati alle politiche di *pricing*. La correlazione tra tasso di interesse e rischiosità del credito, determinata con metodi più accurati, risponde a una esigenza di efficiente allocazione delle risorse. Tutela le imprese, grandi e piccole, che presentano situazioni economiche e finanziarie in ordine, ma è particolarmente utile per quelle di minori dimensioni, il cui più ridotto potere contrattuale potrebbe tradursi nell'applicazione di differenziali di tasso maggiori di quanto le differenze in termini di rischio possano comportare. Le imprese con prospettive reddituali migliori potranno ottenere, a parità di rischio, condizioni di tasso più vantaggiose, selezionando le banche più accurate nell'assegnazione dei *rating*.

Realizzare un sistema integrato e solido di misurazione e gestione dei rischi bancari non è impegno facile né di breve periodo; non si tratta solo di difficoltà tecniche e di elaborazione, pur non secondarie, ma piuttosto di processi di investimento complessi e in continua evoluzione, che toccano nel profondo gli assetti organizzativi, operativi e gestionali degli intermediari.

Per le grandi banche, la pressione dell'ambiente esterno ha reso inevitabile l'adozione di tali sistemi e le connesse innovazioni organizzative. Per gli altri intermediari l'adozione di un approccio gestionale conforme agli *standard* più sofisticati della nuova regolamentazione è una scelta che

richiede una accurata valutazione non solo dei vantaggi in termini di maggiore efficacia di gestione delle relazioni di credito, ma anche della sostenibilità dei costi.

Basilea II può determinare effetti positivi anche per le imprese, a condizione che queste adottino comportamenti in grado di agevolare la valutazione da parte della banca. Talune indagini sugli effetti della nuova normativa hanno sottolineato che alcune imprese – definibili “virtuose” – hanno già avviato azioni volte a migliorare la propria situazione aziendale e la rappresentazione della stessa: ricapitalizzazioni, operazioni di ristrutturazione del debito, revisioni del ciclo incassi/pagamenti, creazione/miglioramento di processi di pianificazione finanziaria, riorganizzazione dei processi produttivi e della struttura del personale, miglioramenti nelle risorse informatiche, predisposizione di un’informativa più dettagliata, creazione di rapporti più stretti e duraturi con pochi intermediari bancari.

In questo processo, le imprese più piccole troveranno un appoggio significativo e crescente nell’attività dei Confidi. Essi consentono alle imprese di presentarsi sul mercato del credito con un maggiore potere contrattuale e, al contempo, offrono alle banche le proprie competenze in materia di selezione e monitoraggio oltre che, naturalmente, la propria garanzia.

A questo ultimo riguardo, con Basilea II il ruolo dei Confidi diventa cruciale, poiché le garanzie da essi rilasciate possono, con diverse modalità, essere utilizzate dalle banche finanziatrici per ridurre i propri obblighi patrimoniali. Le disposizioni di Vigilanza recentemente emanate completano l’attuazione della riforma dei Confidi, definendo le modalità con cui tali soggetti possono evolvere, alternativamente, verso la forma di banca di garanzia collettiva, ovvero quella di intermediario finanziario ex art. 107 del TUB. La scelta del modello da adottare dovrà tener conto dell’attività svolta e degli obiettivi di sviluppo che si intendono perseguire.

Basilea II ha riconosciuto un ruolo significativo ai Confidi; affinché questo possa essere adeguatamente adempiuto, i consorzi sono chiamati a rafforzare la propria struttura interna e a conseguire, anche attraverso processi di aggregazione, assetti idonei a porsi come interlocutori qualificati delle banche finanziatrici.

Conclusioni

Il sistema bancario italiano ha accompagnato il processo di trasformazione delle imprese industriali; ne ha sostenuto la crescita assecondando la domanda di credito. Il rapporto tra imprese e banche, tuttavia, è cambiato in modo rilevante a seguito della profonda trasformazione che ha interessato entrambi gli attori. La concorrenza nel mercato bancario è aumentata anche a livello locale, la presenza sul territorio è più articolata, nonostante la notevole riduzione del numero di banche.

Il consolidamento si è accompagnato a una crescente internazionalizzazione del sistema bancario italiano. Sono nati gruppi tra i maggiori a livello europeo, con una presenza, anche di rilievo, in alcune aree geografiche, come l'Europa dell'est e, di recente, il Medio oriente. La rilevanza delle banche estere in Italia è aumentata, con riflessi positivi sulla concorrenza e sulla gamma di prodotti offerti alla clientela.

Nel corso di questa trasformazione si è assistito a cambiamenti considerevoli delle quote di mercato delle diverse classi dimensionali delle banche: quelle maggiori hanno perso peso, soprattutto nella fase iniziale del processo di aggregazione a favore di quelle medie e piccole, incluse le banche estere.

Il sistema delle PMI, fortemente radicate nel territorio, ha trovato supporto nelle banche locali di piccola e media dimensione, anche appartenenti a gruppi bancari.

Il processo di aggregazione e l'aumento della dimensione media delle banche hanno comportato significativi mutamenti nelle strutture organizzative degli intermediari, che hanno assunto diverse configurazioni (divisionale, federale, o modelli misti), utilizzato molteplici canali distributivi in relazione alle diverse attività svolte e alla tipologia della clientela, attivato nuove procedure ed aree operative. La complessità gestionale ha determinato alcune diseconomie interne, tipiche degli organismi complessi. Le banche stanno rispondendo a queste difficoltà attraverso l'adozione di assetti funzionali più articolati, idonei al perseguimento di un delicato equilibrio tra l'esigenza del presidio centralizzato dei rischi, la riduzione dei c.d. costi d'agenzia e la tempestività ed adeguatezza della risposta da dare alle diverse esigenze della clientela; è aumentato l'uso di tecniche di *scoring* e il grado di decentramento decisionale.

La nuova regolamentazione prudenziale sulle banche è destinata a svolgere un ruolo importante nel rapporto banca-impresa, nell'approccio alla gestione dei rischi da parte delle banche, nella *disclosure*. Correlando in modo più preciso l'assorbimento di capitale ai rischi assunti, tale regolamentazione induce le banche ad utilizzare tecniche più accurate di valutazione del rischio di credito e le imprese ad adottare opportuni strumenti per una più chiara e dettagliata rappresentazione delle proprie situazioni aziendali. Gli imprenditori hanno acquisito consapevolezza delle opportunità che le nuove regole possono offrire nel favorire rapporti più virtuosi con le banche.

Con Basilea II il ruolo dei Confidi per le piccole e medie imprese diventa cruciale per molteplici motivi: l'attività di selezione e monitoraggio, svolta in sede di presentazione dei potenziali affidati, riduce il rischio di credito per le banche e aumenta il potere contrattuale delle imprese; le garanzie rilasciate possono, con diverse modalità, essere utilizzate dalle banche finanziatrici per ridurre i propri obblighi patrimoniali. L'efficace svolgimento di tale missione potrà essere agevolato dall'assunzione, da parte dei Confidi, della veste di intermediari vigilati e dal conseguimento di assetti più strutturati, anche attraverso opportuni processi di consolidamento.

Pur in presenza di mercati più aperti ed evoluti, si conferma la rilevanza del legame privilegiato delle banche locali con il territorio nel quale peraltro il rapporto tra banche e imprese dovrà svilupparsi su basi più strutturate ed articolate a supporto della reciproca crescita.

Appendice

Lo scorso 28 febbraio la Banca d'Italia ha definito le disposizioni di vigilanza applicabili ai Confidi costituiti in forma di banca cooperativa o iscritti nell'elenco speciale *ex art. 107 TUB*. Ai primi si applicano, oltre alla disciplina stabilita in via generale per le banche, le disposizioni relative alle BCC, opportunamente modificate per tenere conto delle specifiche caratteristiche giuridiche e operative delle banche di garanzia collettiva (ad esempio, in tema di denominazione, competenza territoriale, composizione della compagine sociale). Per quanto riguarda i secondi, in base a quanto previsto nel decreto del Ministro dell'Economia e delle Finanze del 9 novembre 2007, sono tenuti ad iscriversi nell'elenco speciale *ex art. 107 TUB* i Confidi che superano la soglia di 75 milioni di euro di volume di attività finanziaria. Il regime prudenziale previsto per i Confidi 107 è "equivalente" a quello delle banche, fondandosi sul rispetto di requisiti patrimoniali a fronte dei rischi assunti e sull'adeguatezza dell'assetto organizzativo e dei controlli interni dell'intermediario. Per tenere conto degli aspetti specifici dell'operatività dei Confidi, la disciplina gradua i requisiti di capitale a fronte del rischio di credito a seconda che il Confido raccolga o meno risparmio presso il pubblico, prevedendo in quest'ultimo caso un requisito ridotto, pari al 6 per cento, rispetto all'8 per cento fissato in via ordinaria. A fronte dell'assoggettamento a forme di vigilanza prudenziale, i "Confidi 107" hanno un ambito operativo più esteso rispetto ai Confidi ordinari. Accanto alla garanzia collettiva dei fidi, essi possono, tra l'altro, prestare garanzie nei confronti dell'amministrazione finanziaria dello Stato, gestire fondi pubblici di agevolazione e svolgere, entro il limite del 20 per cento dell'attivo, le attività riservate agli intermediari finanziari (ad es., concessione di credito sotto qualsiasi forma). L'assunzione della veste di banca o di intermediario vigilato valorizza al massimo il ruolo dei Confidi nell'ambito dell'attività di finanziamento delle imprese, in quanto consente di riconoscere le garanzie rilasciate dai Confidi stessi ai fini dell'attenuazione del rischio di credito, in conformità con le Nuove disposizioni di vigilanza prudenziale per le banche.

Per entrambe le tipologie di intermediari la nuova disciplina: indica i criteri (tra cui, piena disponibilità e stabilità nel tempo) in base ai quali valutare la possibilità di computare nel patrimonio di vigilanza alcune poste patrimoniali tipiche dei Confidi, come i contributi pubblici; prevede che la prevalenza dell'attività di garanzia collettiva dei fidi sia verificata attraverso un

criterio misto, reddituale e dimensionale; precisa che il requisito patrimoniale relativo alle garanzie fornite per le quali il Confidi costituisce un fondo monetario presso l'intermediario finanziatore è pari all'ammontare del fondo stesso, qualora rappresenti la massima perdita potenziale.

Tavole (*)

Tav. 1

NUMERO DI BANCHE PER CATEGORIA ISTITUZIONALE

	31/12/1995	31/12/2000	31/12/2005	30/9/2007
Banche spa	204	240	242	249
Banche popolari	98	44	36	39
Banche di credito cooperativo	622	499	439	439
Filiali di banche estere	52	58	66	80
Totale	976	841	783	807

Tav. 2

NUMERO DI SPORTELLI BANCARI PER AREA GEOGRAFICA

	31/12/1995	31/12/2000	31/12/2005	30/9/2007
Nord	13.711	16.250	18.135	18.923
Centro	4.759	5.603	6.472	6.807
Sud e Isole	5.570	6.341	6.897	7.088
Totale	24.040	28.194	31.504	32.818

Tav. 3

SPORTELLI BANCARI OGNI 100 MILA ABITANTI

	31/12/1995	31/12/2000	31/12/2005	30/9/2007
Nord	54	64	68	70
Centro	44	51	57	59
Sud e Isole	27	31	33	34
Totale	42	49	54	55

(*) Fonte:elaborazioni tratte dalla Base Informativa Pubblica della Banca d'Italia.

ESPOSIZIONE VERSO L'ESTERO DELLE BANCHE ITALIANE (1)*(dati di fine periodo in milioni di euro e valori percentuali)*

Paesi	Quota di mercato (2)			Esposizione per cassa e firma totale (3)		
	Dic.2005	Dic.2006	Giu.2007	Dic.2005	Dic.2006	Giu.2007
Paesi in via di sviluppo (4):	3,3	3,9	5,1	75.187	113.952	158.567
Paesi nuovi membri della UE (5)	8,6	9,9	13,6	34.605	63.679	90.724
Europa orientale (6)	8,5	9,4	12,0	24.281	32.930	44.588
Medio Oriente	1,7	2,6	6,7	3.097	5.292	9.876
Africa	1,0	0,5	0,4	911	1.023	1.080
Asia	0,3	0,7	0,7	2.987	7.115	8.017
America Latina	1,7	0,6	0,6	9.306	3.913	4.282
Centri offshore (4)	1,2	1,6	1,5	16.321	22.305	23.549
Totale	2,5	3,0	3,9	91.508	136.257	182.116
per memoria: Esposizioni verso paesi industriali esterni all'UME (7)				81.947	131.742	158.680

Note: (1) Segnalazioni di matrice, sez. 5.1 e 5.2, integrate con segnalazioni separate per la componente HVB del gruppo Unicredit - (2) La quota di mercato è calcolata sul totale delle banche dichiaranti alla BRI, sulle sole esposizioni per cassa - (3) Sono escluse le operazioni all'interno del gruppo e le esposizioni delle componenti non bancarie italiane. Sono comprese le esposizioni in valuta locale. - (4) Definiti secondo il criterio di classificazione della BRI. - (5) Compresa Bulgaria e Romania. - (6) Escluse Bulgaria e Romania. (7) USA, Canada, Giappone, Australia, Nuova Zelanda, Regno Unito, Danimarca, Svezia, Norvegia, Svizzera .