

Giugno 1983

18

Servizio Studi  
della  
Banca d'Italia

## CONTRIBUTI ALLA RICERCA ECONOMICA

temi di discussione

Pierluigi CIOCCA

La valutazione dell'affidabilità della clientela  
da parte delle banche: criteri e prassi operative



**Servizio Studi  
della  
Banca d'Italia**

**CONTRIBUTI ALLA  
RICERCA ECONOMICA**

**temi di discussione**

Pierluigi CIOCCA

**La valutazione dell'affidabilità della clientela  
da parte delle banche: criteri e prassi operative**

*Questo studio verrà pubblicato, con eventuali adattamenti e aggiornamenti, in un prossimo volume dei "Contributi alla ricerca economica". Viene diffuso nella forma presente per informare tempestivamente sulle ricerche in corso e per ricevere critiche e osservazioni.*

"LA VALUTAZIONE DELL'AFFIDABILITA' DELLA CLIENTELA DA PARTE  
DELLE BANCHE: CRITERI E PRASSI OPERATIVE" (\*)

*La funzione specifica delle banche tra i meccanismi di allocazione delle risorse coincide con la loro capacità di selezionare, valutandone il merito di credito, le imprese più idonee a realizzare le attività produttive segnalate come convenienti o opportune dal mercato o dal piano. Essa ha assunto rilievo ancora maggiore nell'attuale condizione di ristagno inflazionistico, il cui superamento richiede, insieme al risanamento della finanza pubblica e a nuovi paradigmi di determinazione dei redditi, profondi mutamenti nella struttura dell'offerta e nella combinazione dei fattori produttivi. Le verifiche di cui questo scritto dà conto hanno mostrato che il sistema bancario italiano tende ad applicare alla gestione dei fidi metodi rispondenti a principi generali di buona allocazione delle risorse. Il loro potenziamento presuppone che si allentino i condizionamenti politico-istituzionali a cui il sistema bancario è sottoposto, che si intensifichi la concorrenza, che si sviluppino i canali diretti di finanziamento delle imprese.*

1 - Premessa

La stabilità degli intermediari finanziari e il loro contributo all'allocazione delle risorse dipendono essenzialmente dai criteri e dalle prassi operative che essi seguono nel valutare il "merito di credito" della clientela, in particolare delle imprese che richiedono fidi.

(\*) L'A. è grato alla dr.ssa Silvana Furlan per l'apporto offerto nel selezionare e ordinare la documentazione su cui questo lavoro si basa e a Silia Migliarucci e a Mirella Tocci per la consueta, inestimabile collaborazione.

La questione ha assunto speciale rilevanza nel momento attuale dell'economia italiana. Dopo un triennio di ristagno produttivo non è infondata la preoccupazione che i bassi profitti e l'elevato indebitamento delle imprese non finanziarie minino gli equilibri patrimoniali delle banche, sebbene i margini d'interesse di queste ultime siano spesso giudicati alti. Gli impulsi ripetuti e traumatici, interni e internazionali, a cui il sistema economico è stato sottoposto nell'ultimo decennio hanno inoltre esercitato intense e diffuse pressioni sui prezzi relativi e sulla distribuzione del reddito, che a loro volta sollecitano mutamenti nella struttura della domanda e della produzione e nuove combinazioni dei fattori produttivi.

L'approfondimento effettuato in questo scritto si basa su uno schema molto semplice, che muove dal richiamo di alcuni criteri-cardine dell'affidamento bancario (par. 2). Ci si chiede successivamente in quale misura il sistema creditizio italiano consideri quei criteri validi in linea di principio (par. 3), come essi vengano tradotti sul piano operativo in relazione alle caratteristiche dimensionali, organizzative, istituzionali dei diversi tipi d'intermediari (par. 4), quali fattori esterni ne condizionino l'applicazione (par. 5). Sulla base di una valutazione di sintesi - fondata sulla rispondenza a paradigmi "astratti", integrata con riscontri offerti dai sistemi creditizi di altri paesi e dalle modifiche in corso d'attuazione nel sistema creditizio italiano - si richiamano infine (par. 6) taluni indirizzi

generali per salvaguardare e accrescere l'efficienza allocativa connessa con la concessione e la gestione dei fidi bancari.

Le riflessioni e le verifiche proposte sono state sviluppate all'interno dei diversi gruppi di lavoro e programmi di rilevazione empirica che la Banca d'Italia ha promosso per sottolineare la centralità del problema e per raccogliere ulteriori informazioni, soprattutto qualitative, attorno a esso (1). In particolare, nella primavera del 1982 si è svolta una serie di incontri bilaterali con alti dirigenti e responsabili del settore fidi di 26 istituti costituenti un campione largamente rappresentativo - stratificato secondo la dimensione, la categoria istituzionale, la presenza nel territorio - dell'intero sistema creditizio. Nello stesso periodo le filiali della Banca d'Italia hanno condotto, sulla base di colloqui e questionari, una specifica indagine presso circa 1.000 imprese manifatturiere, con l'intento di desumere ulteriori indicazioni direttamente dal principale interlocutore delle banche nel rapporto di fido (2). Nel febbraio-marzo

(1) Alle diverse fasi della ricerca in materia di fidi hanno contribuito colleghi della Consulenza legale (G. Cammarano, P. Zamboni), del Servizio Anticipazioni (C. Nanni), del Servizio Studi (C. Caranza, F. Frasca), della Vigilanza (V. Desario, A.M. Giannoni, L. Guidi, C. Iorio, C. Lamanda, G. Lanciotti, G. Mascetti, C. Patalano, A.P. Soda), della Sede di Milano (M. Morelli, A.M. Tarantola).

(2) La rilevazione è avvenuta nell'ambito dei lavori per le Relazioni regionali, redatte annualmente dalle filiali della Banca e coordinate, presso il Servizio Studi, da O. Vito Colonna. Per una sintesi dei risultati statistici cfr. C. Nanni, "Il rapporto di fido bancario nell'opinione delle imprese finanziate", Banca d'Italia, dattiloscritto, marzo 1983.

1983, delegazioni costituite da funzionari della Banca d'Italia e da banchieri (\*) rappresentanti 10 istituti che riflettevano la composizione del sistema creditizio hanno effettuato sondaggi di carattere comparativo presso 18 banche straniere, negli Stati Uniti, in Germania federale, in Francia, nel Regno Unito.

Infine, nel settembre del 1982 e nell'aprile del 1983, presso la S.A.DI.BA. di Perugia, la Banca d'Italia ha tenuto due convegni sull'argomento, riservandone la partecipazione all'Associazione Bancaria Italiana e a 45 aziende di credito e istituti di credito speciale.

(\*) M. Alborghetti, G. Banfi, P. Baratta, G. Bartolucci, T. Bianchi, B. Carta, J.C. Cavalieri, G. Graziosi, G. Pedde, A. Riccardi, D. Spedale, ai quali va la gratitudine dei colleghi della Banca d'Italia e dello scrivente per il contributo offerto.



## 2 - Principi generali dell'affidamento

Non esistono "decaloghi" operativi del credito bancario ed è probabilmente vano, se non inopportuno, tentarne la stesura. Non li offre la teoria economica prevalente, che ha mancato di rivolgere specifica attenzione ai profili allocativi e insieme istituzionali del problema, per solito concentrandosi "sul" mercato dei capitali - o, al più, dei titoli - e "sul" tasso d'interesse, inteso quale supremo ma genericissimo termine di riscontro per ogni progetto di investimento, da chiunque concepito. Non li offre, anzi di essi diffida, l'esperienza bancaria, più propensa a ritenere, con Bernard Shaw, che in materia "la regola aurea è di non avere una regola aurea".

E tuttavia dalla teoria economica - dalle teorie economiche - e dall'esperienza bancaria è possibile estrarre un numero ristretto di principi, generali nel duplice senso che la loro applicazione non è limitata a determinati assetti istituzionali del sistema creditizio e presuppone che essi vengano tradotti in più specifici obiettivi, o vincoli, di tipo operativo.

Tra essi appaiono particolarmente significativi i seguenti.

2.1 - Il rispetto della "separatezza" tra banca e industria.

Al fondo di questo principio vi è il convincimento che rapporti di tipo dialettico conducano a scelte allocative generalmente migliori di quelle consentite da rapporti di tipo collusivo. La distinzione tra "capitale industriale" e "capitale finanziario" è al centro della teoria economica classica, che considera il suo attenuarsi come una deviazione lato sensu monopolistica, foriera di più acute contraddizioni nell'economia e nella società (3). Nella visione e nell'analisi di Schumpeter l'innovazione produttiva, motore del sistema, può essere attuata solo se l'impresa risulta meritevole di finanziamento nell'autonoma valutazione di chi detiene il potere di creazione del credito (4). Nella teoria economica neoclassica la distinzione appare meno netta, soprattutto allorché, ai massimi livelli d'astrazione, i beni e i servizi prodotti e scambiati risultano identificabili da un punto di

(3) Manca in letteratura, per quanto io sappia, una sistematica analisi della natura e del ruolo della "banca" nel filone teorico Smith-Ricardo-Marx, in particolare sotto il profilo dell'allocazione e della distribuzione delle risorse. Un'analisi di questo tipo, anche se certo non sistematica, è implicita in P. Ciocca, "Interesse e Profitto", Il Mulino, Bologna, 1982. Più studiati sono gli aspetti macroeconomici e soprattutto ciclici del problema secondo questa linea di pensiero, su cui si veda, da ultimo, A. Graziani, "L'analisi marxista e la struttura del capitalismo moderno", in "Storia del Marxismo", Einaudi, Torino, 1982, pp.702-741.

(4) Si veda soprattutto J.A. Schumpeter, "The Theory of Economic Development", Oxford University Press, Oxford, 1966, in particolare il Cap. III.

vista meramente merceologico, i diversi tipi d'impresa vengono risolti in univoci comportamenti massimizzanti o minimizzanti, il tasso d'interesse è solo uno tra gli elementi che costituiscono la costellazione dei prezzi relativi. Nondimeno, la concezione della concorrenza e del rispetto delle regole del gioco quali essenziali fattori di disciplina - indispensabili vincoli nell'allocazione delle risorse (5) - conserva la sua centralità nel filone neoclassico anche a più bassi livelli d'astrazione e sul piano propositivo: "L'esclusivismo che porta a legare l'industriale e la banca, non è vantaggioso né per l'uno né per l'altra. La conseguenza probabile è di obbligare il banchiere a fare l'industriale e l'industriale, specie se grosso e male attrezzato in punto di denaro, a conquistare la banca. Con tutto l'ossequio verso coloro i quali se ne fanno paladini per spirito di imitazione verso esempi tedeschi probabilmente male intesi, i vincoli troppo stretti ed esclusivi fra industria e banche preludiano a patologiche immobilizzazioni e a tentativi di scalata alle banche" (6).

Einaudi scriveva nel 1930, alla vigilia della crisi manifesta delle grandi banche "miste" italiane, snaturatesi

(5) "... il senso ultimo della concorrenza è nell'evitare la concentrazione del potere economico". G.J. Stigler, "Imperfections in the Capital Market", *The Journal of Political Economy*, June 1967, n.3, p. 289.

(6) L. Einaudi, "Ci sono troppe banche in Italia?", *Riforma Sociale*, 1930, p. 360.

sino a divenire sportelli di raccolta di complessi industriali che non erano in grado di governare (7). L'ordinamento creditizio emerso, nel 1936, da quella crisi pone in realtà a suo fondamento il rispetto, nella concessione dei fidi, della separatezza tra banca e industria, recuperata attraverso la riforma centrata sulla costituzione dell'IRI e sulla natura pubblica di importanti sezioni del sistema creditizio. Strumentali a tale rispetto, ma non coincidenti con esso, sono da considerare le guarentigie istituzionali rappresentate, nella Legge Bancaria, dalla corrispondenza di scadenze tra attivo e passivo di bilancio degli intermediari - distinzione tra raccolta a breve termine (Titolo V) e raccolta a medio e lungo termine (Titolo VI) - e dalla assoggettabilità a controllo - non dalla proibizione - delle loro partecipazioni in imprese non finanziarie (art. 33).

In termini più generali e dal punto di vista economico, ciò che è essenziale è che la banca non muova da preferenze aprioristiche per determinate iniziative, imprese, settori, non importa se elaborate autonomamente o imposte dall'esterno e più o meno sistematicamente iscritte in un "modello di sviluppo" economico del paese o della regione. In questo senso, la banca deve attenersi a un criterio ex-ante di neutralità allocativa, quanto più essa è consapevole della rilevanza dei riflessi delle proprie scelte di finanziamento.

(7) Su quella esperienza si veda ora "Banca e industria fra le due guerre", Banco di Roma, Il Mulino, Bologna, 1981.

Sul piano operativo, tale criterio si risolve nell'orientamento a eguagliare al margine i rendimenti netti da rischio sui diversi prestiti, nella indifferenza, sotto ogni altro profilo, circa gli usi ultimi del credito concesso.

La funzione-obiettivo delle banche contrasterà con quella delle imprese non finanziarie soprattutto allorché queste ultime seguono strategie complesse, non riconducibili alla semplice massimizzazione del profitto nel periodo breve. E', questa, la realtà attuale nella maggioranza dei sistemi industriali, ed è in tali contesti che l'applicazione di criteri finanziari puri nel perseguimento dell'utile da parte delle banche va salvaguardata e valorizzata. Essa non va vista come una delle possibili soluzioni ad hoc di un problema di "second best", ma quale essenziale condizione di buon impiego delle risorse attraverso rapporti dialettici tra sistema industriale e sistema creditizio: "I dirigenti di un'impresa industriale perseguono soprattutto l'autonomia nella conduzione dell'azienda Il mondo della Finanza, viceversa, considera che il profitto debba essere il fine esclusivo dell'Industria e il criterio ultimo del suo successo La minaccia del takeover è il mezzo con cui viene esercitato uno stimolo sui dirigenti industriali inidonei alla massimizzazione dei profitti" (8).

(8) J. Robinson, "Markets", in "Collected Economic Papers", Vol. V, Oxford, Blackwell, 1979, pp.160-161.

2.2 - La considerazione congiunta del rendimento atteso e del rischio dei prestiti. La teoria delle scelte di portafoglio (9) ha generalizzato e formalizzato il tradizionale atteggiamento bancario secondo cui il rapporto con un cliente che comporti un maggior rischio rispetto a quello con un altro cliente può essere preso in considerazione solo se da esso ci si può attendere un più elevato rendimento.

L'atteggiamento di "avversione al rischio" che è proprio della banca è da considerare generalmente opportuno dal punto di vista allocativo. Nel confronto dialettico con le intenzioni dell'impresa che richiede il credito, esso dovrebbe indurre la banca a comportamenti in senso lato prudenti, che facciano avvertire all'impresa in modo particolarmente cogente, sotto il profilo finanziario, la pressione dei vincoli di bilancio e di conto economico, richiamandola e inducendola a decisioni più accorte.

Nella teoria delle scelte di portafoglio, la valutazione di ciascuna pratica di finanziamento (del rapporto con ciascun cliente) coincide con quella della probabilità dei diversi esiti prospettabili in termini di rimborso del capitale e degli interessi. Dalla convessità della funzione di utilità dell'investitore discende, per un dato valore della funzione, la relazione negativa tra rendimento atteso e rischio, misurato in termini di varianza del rendimento atteso.

(9) H.M. Markowitz, "Portfolio Selection. Efficient Diversification of Investments", Yale University Press, New Haven, 1959.

Lo schema semplificato media-varianza consente poi un'agevole trattazione del problema delle decisioni di investimento nel caso di più ipotesi di prestito, sulla base di una conoscenza delle correlazioni tra i diversi rendimenti. Per ciascun progetto di finanziamento occorre infatti muovere dalla rete di correlazioni tra il rendimento su di esso atteso e quelli prospettati dagli altri possibili impieghi del denaro, alla ricerca delle più favorevoli correlazioni negative.

Naturalmente, l'applicazione pratica di uno schema siffatto non può non essere mediata da moduli tecnico-operativi che rispettino le particolarità organizzative di una struttura complessa come quella bancaria: "Il mutuante non può permettersi di acquisire tutte le informazioni necessarie a iscrivere ciascun cliente in classi di rischio pienamente omogenee... I costi d'informazione sono i costi del passaggio dall'ignoranza alla omniscienza, e di rado è possibile compiere l'intero percorso" (10). Normalmente ci si affida a parametri di sintesi, quali quelli offerti da analisi delle imprese per settore produttivo, area geografica, dimensione, natura giuridica (11).

(10) G.J. Stigler, op.cit., p. 291.

(11) Per un interessante tentativo di calare la teoria delle scelte di portafoglio nelle complessità organizzative della gestione dei fidi da parte degli intermediari finanziari si veda C. De Matté, "La valutazione della capacità di credito nelle analisi di fido", Vallardi, Milano, 1974.

Soprattutto, nella concreta determinazione del tasso d'interesse da richiedere al cliente rilevano considerazioni di cui uno schema statico non può tener conto. Tassi d'interesse più elevati, che riducano il rendimento netto dell'iniziativa, potrebbero indurre l'impresa a intraprendere progetti più redditizi, ma più rischiosi. D'altra parte, tassi d'interesse più elevati potrebbero rendere ancor più difficile all'impresa il servizio del debito contratto in relazione a un determinato piano di investimento (12).

2.3 - L'orientamento alla valutazione dell'impresa, rispetto al progetto che essa dichiara di voler realizzare. Cliente, impresa, progetto, prestito: questi termini sono stati sinora usati quasi come sinonimi, mentre non è secondario stabilire su quale tra essi vada posta l'enfasi. In particolare, di fronte al diffondersi negli ultimi anni in Italia di una sorta di "cultura" del credito di scopo (o di destinazione) - largamente connesso con l'attività di finanziamento agevolato svolta dagli istituti di credito speciale, la cui normativa ovviamente impone la realizzazione dell'iniziativa sussidiata - converrà ribadire le ragioni per le quali il riferimento essenziale, anche se non esclusivo, delle decisioni di fido deve restare il cliente, soprattutto quando si tratti di un'impresa.

La ragioneria e la tecnica bancaria hanno costantemente sottolineato come sotto il profilo logico-contabile non

(12) Cfr. H.W. Arndt, "Two Kinds of Credit Rationing", Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 1982, p. 419.



possano stabilirsi, nel bilancio del mutuatario, corrispondenze biunivoche tra singole poste del passivo e singole poste dell'attivo: "La distinzione tra credito ordinario e credito finanziario sembra ovvia e quasi direi assiomatica. Ma, in verità, quando si cerca di definirla, diventa incerta e sfuggente. La radice della difficoltà sta nella tacita presunzione che si possano separare, nell'unità vitale di un'azienda, i fondi presi a prestito per rafforzarne la struttura e quelli destinati a unger le ruote della produzione. Una volta entrati nell'azienda, i soldi ottenuti a credito, anche se costano differenti saggi d'interesse, anche se sottostanno a diverse condizioni di utilizzo e di rimborso e a specifiche garanzie, hanno una tendenza irresistibile a coagularsi, a confondersi e a redistribuirsi, nell'interno dell'azienda, verso quegli scopi dove presumibilmente la loro virtù attiva è maggiore e più proficua" (13).

Il medesimo progetto d'investimento, inoltre, assume un significato economico diverso a seconda delle caratteristiche dell'impresa che lo realizza. Al di fuori di schemi oltremodo astratti fondati sull'ipotesi di equilibri perfettamente concorrenziali di lungo periodo, quelle caratteristiche possono variare in misura notevolissima, anche tra le imprese

(13) R. Mattioli, "I problemi attuali del credito", Mondo Economico, n.2., 1962, ristampato in "Il capitalismo italiano del '900" a cura di Lucio Villari, Bari, Laterza, 1972, p. 666.

di un medesimo settore. La teoria economica delle decisioni di investimento e della scelta delle tecniche è esclusivamente attenta alla selezione dei progetti e ha trascurato i raccordi con il tradizionale orientamento dei banchieri alla valutazione dell'impresa nel suo complesso. E' indubbio, peraltro, come per le banche sia decisiva quest'ultima, estesa sino a tener conto della redditività netta che risulta, secondo un principio di "customer relationships" (14), dall'intera gamma dei rapporti - di credito, di debito, di "servizio" - che la banca stabilisce col cliente.

Soprattutto, l'orientamento all'impresa, più che alla specifica iniziativa che essa dichiara di voler finanziare, ci pare coerente con l'impostazione prescelta, secondo cui la condizione da salvaguardare ai fini dell'allocazione delle risorse è che tra Industria e Finanza si stabiliscano rapporti di tipo dialettico. Seguendo tale impostazione e semplificando, può dirsi che nel processo di allocazione delle risorse - non importa se di mercato o, in parte almeno, programmato - la funzione essenziale e specifica della banca sia appunto quella di selezionare le imprese che appaiono più idonee a realizzare progetti d'investimento segnalati come validi, economicamente e socialmente, dal sistema dei prezzi o

(14) Si veda ancora, sull'argomento, D.R. Hodgman, "Commercial Bank Loan and Investment Policy", Champaign, Ill., Bureau of Economic and Business Research, 1963.

dalla scala di priorità dell'intervento programmato sull'economia. Vanno in particolare compresi fino in fondo i rischi - di ridondanza e contraddittorietà fra obiettivi e strumenti - a cui tale intervento andrebbe incontro qualora, oltre a identificare e rendere convenienti determinati progetti di investimento, si facesse anche carico della loro assegnazione a singole imprese, trasformando gli intermediari finanziari in strumenti di politica microeconomica.

Nondimeno, il problema è d'enfasi, non di scelta di fronte a una rigida alternativa. I programmi che l'impresa dichiara di voler realizzare e per i quali chiede il finanziamento rappresentano un elemento aggiuntivo di informazione che normalmente assume notevole rilevanza, soprattutto se viene iscritto nel complesso dei dati e delle notizie di cui dispone la banca sulle vicende trascorse e sulle prospettive future dell'impresa. Il singolo progetto di investimento può essere di entità e qualità tali, in rapporto alla dimensione e alle altre caratteristiche dell'impresa, da poterne condizionare in modo decisivo la sorte complessiva. Esso rileva quindi, in varia misura, ai fini della valutazione degli affidati.

A tale misura può utilmente riferirsi un principio di specializzazione per categorie istituzionali e dimensionali, o comunque per vocazione operativa e attrezzatura tecnica, degli stessi intermediari finanziari. Quanto più il singolo progetto appare decisivo per le sorti generali dell'impresa, tanto più analitica dev'essere la rilevazione dei dati, anche

non finanziari, che a esso specificamente si riferiscono; in mancanza di tali dati - economici, tecnologici, organizzativi - sarebbe oltremodo difficile valutare il fabbisogno finanziario complessivo dell'impresa e la sua capacità di servire il debito. Nell'assetto istituzionale italiano può forse dirsi che alla gestione dei fidi di questo tipo sia globalmente orientata la categoria degli istituti di credito speciale; ciò non solamente perché di solito tali progetti si associano a più lunghe scadenze dei prestiti, ma soprattutto in ragione della attrezzatura tecnica, appunto, specializzata - per settore, area geografica, dimensione d'impresa - di cui questi istituti sono chiamati, per vocazione operativa, a dotarsi.

2.4 - L'equilibrio tra visione statica e visione dinamica dell'impresa da finanziare. Alla base di ogni attività di finanziamento non può non esservi un esercizio di previsione. In questo senso, la valutazione del merito di credito da parte della banca è di necessità, implicitamente o esplicitamente, orientata a una visione prospettica e dinamica delle vicende dell'impresa.

Nondimeno, la visione cosiddetta statica, tanto spesso rimproverata ai banchieri, ha più di una ragion d'essere, ponendo quindi, piuttosto che il problema di una drastica scelta fra le due impostazioni, quello della ricerca di un equilibrato rapporto di complementarità fra esse.

L'una, riferendosi alla storia passata e alla situazione attuale dell'impresa, si fonda su una informazione più certa, ma incompleta ai fini di una decisione rivolta al futuro; l'altra, riferendosi alla prevedibile evoluzione dell'impresa, si fonda su una informazione più completa e significativa, ma meno certa.

Tra gli elementi di incertezza che ostacolano una rigorosa e sistematica applicazione di strumenti di analisi dinamica particolare rilievo assume spesso la indeterminazione, contrattuale o fattuale, della scadenza del prestito.

E' comunque opportuno, in generale, che l'orizzonte temporale della banca non ecceda quello dell'impresa. Rischierebbe di venir meno, altrimenti, l'istanza di riflessione e di calcolata prudenza che la banca è chiamata a recare nel complesso processo, istituzionale e di mercato, dal quale scaturiscono le decisioni di impiego delle risorse.

Nell'auspicato rapporto dialettico tra Industria e Finanza, a quest'ultima compete un ruolo moderatore e al limite conservatore, di cui va compresa fino in fondo la utilità economico-sociale. L'assunto naturalmente è che l'Industria svolga sino in fondo il compito che in un'economia di mercato le è proprio, quello di ricercare attivamente e tradurre in realtà ogni occasione d'investimento che si prospetti produttiva e redditizia. Qualora quest'assunto si dimostrasse non verificato, la propensione all'investimento delle imprese andrebbe sollecitata e sostenuta con strumenti

fiscali, legislativi, monetari e creditizi a livello macroeconomico, evitando di snaturare la funzione allocativa che le banche sono specificamente chiamate a svolgere.

2.5 - La valutazione della redditività e/o dei flussi di cassa dell'impresa da finanziare. Il giudizio, corrente e soprattutto prospettico, che la banca esprime sull'impresa da finanziare, e sul quale si fonda l'apprezzamento del rischio e del rendimento atteso del prestito, scaturisce da un complesso di informazioni, anche di natura non strettamente economica: "Coloro che sono professionalmente impegnati nelle decisioni di finanziamento hanno familiarità con le tre "C" del credito all'imprenditore: Carattere, Capacità, Capitale. Talvolta ci si compiace di aggiungere altre "C", come Condizioni e Copertura (garanzie), ma quelle tre sono fondamentali" (15).

Sotto il profilo più strettamente economico, la capacità dell'impresa di servire il debito è fondamentalmente legata alla sua capacità di generare reddito e flussi di cassa. E' quindi su queste due risultanze sintetiche dell'attività aziendale che l'attenzione della banca deve concentrarsi.

Con l'estendersi della scadenza del prestito i due criteri, del reddito e dei flussi di cassa, tenderanno a

(15) W.H. Bryan, "The Banker and the Credit Decision", in H.V. Prochnow (ed.), "Bank Credit", Harper & Row, New York, 1981, p.2.

coincidere: alla lunga, un'impresa non redditizia andrà incontro a crescenti difficoltà nell'attivare afflussi netti di cassa che le consentano di servire il debito.

Nel più breve periodo può viceversa darsi il caso di indicazioni contrastanti, con la conseguente opportunità - per rendere più rigoroso il vaglio dell'affidato, secondo l'impostazione generale qui accolta - di spostare l'enfasi sul criterio che di volta in volta risulterà più restrittivo, salvo che per le scadenze più prossime, per le quali sarà evidentemente decisiva la previsione dei flussi di cassa.

2.6 - La base probabilistica delle decisioni di fido. La tecnica bancaria, anche nei suoi metodi più raffinati e costosi, può offrire sostegno alla decisione di affidamento solo entro limiti, i quali escludono che essa scada nell'arbitrio. Oltre quei limiti, la decisione è demandata all'apprezzamento discrezionale dei casi singoli basato sull'esperienza bancaria. La scelta ultima è quindi necessariamente soggettiva, sotto diversi profili.

Non pare controvertibile la soggettività dei giudizi concernenti lo "standing" generale dell'impresa da affidare e le qualità professionali e personali di amministratori e dirigenti: quei giudizi si richiamano in modo evidente a opinioni o convinzioni che si traducono nella valutazione di probabilità a priori.

Ai risultati delle analisi finanziarie si tende viceversa ad attribuire valore "oggettivo". E' quindi opportu-

no sottolineare che le stesse analisi finanziarie - implicitamente quando hanno carattere statico, esplicitamente quando assumono natura dinamica - servono a formulare previsioni, in particolare di flussi di cassa o di reddito, pur esse probabilistiche; nelle applicazioni più rigorose esse sono ottenute attraverso simulazioni sotto diverse ipotesi, nessuna delle quali configura uno stato di certezza. Comportarsi "come se" tali valutazioni fossero certe - sia da parte di chi decide, sia da parte di chi, a qualsivoglia titolo, fosse chiamato a giudicare il merito della decisione essendone ormai noti gli esiti - sarebbe il più grave degli errori.

Viceversa, le probabilità dei diversi esiti possibili del prestito, tenuto conto di tutte le informazioni che è economico acquisire circa l'impresa da affidare, sono valutabili solo soggettivamente. Anche quando ci si affida a modelli previsivi di tipo matematico-statistico, un elemento "d'arte" è ineliminabile se non altro nella attribuzione di valori ipotetici alle variabili esogene insite in ogni modello.

Inoltre, il rischio di un medesimo fido concesso da banche diverse può variare in ragione del fatto che il rendimento atteso sia diversamente correlato con quello delle altre poste dell'attivo di bilancio.

Infine, l'atteggiamento di ciascuna banca di fronte al rendimento e al rischio dell'intero portafoglio fidi è influenzato dalle caratteristiche individuali della banca. Dimensione, patrimonio netto, categoria istituzionale, condi-



zioni dei mercati, strategia aziendale concorrono in varia misura a determinare, insieme ad altri fattori, il grado di avversione al rischio della banca, e quindi la misura della probabilità di perdita che essa è disposta a sostenere.

Conseguentemente, uno stesso prestito può risultare conveniente per una banca e inaccettabile per altre per almeno tre ragioni: diversa valutazione delle probabilità dei singoli esiti, diversa composizione del portafoglio fidi, diverso grado di avversione al rischio.

L'indicazione in positivo che può trarsi da queste considerazioni è estremamente generale, ma non per questo meno rilevante: la complessità e la delicatezza del problema delle decisioni di fido richiede la massima attenzione da parte dei vertici aziendali. Essi devono assicurarsi che attraverso un adeguato impiego delle risorse disponibili sia realizzata una efficiente organizzazione del settore, nella consapevolezza che elementi soggettivi ed elementi oggettivi di valutazione si intrecciano in ogni fase di un processo decisionale che, per la sua intrinseca "bancarietà", non è assimilabile a forme di procedimento amministrativo (16).

(16) Sui profili giuridico-istituzionali di questa non-assimilabilità si veda G. Cammarano, "L'attività bancaria: ordinamento" in "Funzione giurisdizionale e attività bancaria", Consiglio Superiore della Magistratura, Roma, 1982.

3 - La tendenziale adesione a tali principi nel sistema bancario italiano

I dirigenti e i responsabili del settore fidi degli intermediari finanziari italiani manifestano un grado di adesione globalmente elevato a questi criteri di riferimento, pur non nascondendosi le difficoltà che una loro piena applicazione incontra e comunque sottolineando come essa richieda, sul piano operativo e in relazione alle particolari condizioni di ciascun istituto, qualificazioni ulteriori, adattamenti, mediazioni tra contrastanti esigenze.

Il principio dell'autonomia della Finanza dall'Industria e della neutralità allocativa della banca è largamente condiviso e considerato al centro dell'ordinamento creditizio. Una cultura e una professionalità di taglio "finanziario", piuttosto che "ingegneristico-produttivo", vengono rivendicate come proprie e specifiche della banca. Le forme tecnico-giuridiche e l'entità dell'esposizione verso una singola impresa sono giustamente ritenute di secondaria importanza, finché non ci si approssima alla linea oltre la quale l'impegno finanziario verso quell'impresa sospinge alla cogestione. Tuttavia, non si sottovaluta il pericolo che l'attuale situazione socio-economica, riflettendosi in uno stato generalizzato di sottocapitalizzazione delle imprese e in una pratica irrilevanza delle scadenze, allenti nella condotta operativa la cogenza di questo fondamentale vincolo. La

separatezza auspicata risulta certo più agevole da mantenere, evitando rapporti esclusivi con la clientela e frazionando adeguatamente i rischi, da parte di quelle banche che si trovano a operare in contesti economici più elastici e vivaci; maggiori difficoltà sono avvertite da istituti, prevalentemente minori, che si pongono quali finanziatori pressoché unici dei propri affidati o che operano in zone economicamente depresse. Soprattutto, a un orientamento improntato a predefinite finalità socio-economiche sono sollecitati, dall'ambiente esterno e da condizionamenti istituzionali (leggi regionali, credito agevolato, connotati pubblicistici spinti), taluni intermediari finanziari con ambito d'attività circoscritto e scopo sociale rigidamente definito. In casi estremi, non è assente in tali istituti la tendenza ad accettare che nell'interpretazione del proprio ruolo il concetto di banca sfumi in quello di "ente di sviluppo". Ma nella stragrande maggioranza dei casi prevale l'istanza di riaffermare e difendere la funzione economica della banca quale meccanismo autonomo di allocazione delle risorse finanziarie, e non quale strumento passivo di più o meno definite strategie pubbliche di crescita economica.

La correlazione tra rendimento atteso e rischio è considerata un canone basilare ed è empiricamente riscontrabile, sebbene un decennio di alta inflazione e di tendenziale rallentamento nello sviluppo dell'economia abbiano notevolmente ridotto gli spazi per una politica dei tassi d'interesse

attivi flessibile in relazione alla rischiosità della clientela. Lo stato di difficoltà di molte imprese private e la crisi generalizzata del settore pubblico, insieme all'elevato indebitamento di entrambi i comparti, hanno ristretto l'area nella quale alla banca è dato scegliere, all'infuori del condizionamento di rapporti già largamente predeterminati, tra clienti che configurino combinazioni rendimento-rischio nettamente distinte. La valutazione dei rendimenti attesi presenta spesso elementi di incertezza tali da indurre le banche a seguire la via di ventagli di tasso relativamente contenuti, correlati alle forme tecniche del fido o a raggruppamenti della clientela in larghe fasce di rischiosità approssimate sulla base di vari indici (entità del fido, localizzazione geografica, settore produttivo), tenuto conto della intensità della concorrenza e della forza contrattuale della controparte. Soprattutto, la crisi economica ha fortemente accentuato l'avversione al rischio, al punto da rendere difficilmente compensabili - con differenziali di tasso sovrainposti a livelli nominali medi già eccezionalmente elevati - le punte estreme della rischiosità. L'esigenza di prudenza è acutamente avvertita e si tende a soddisfarla - a parità di capitale e riserve - attraverso il frazionamento e la diversificazione degli impieghi, mentre per la valutazione del rendimento atteso ci si riferisce, più che alla singola pratica di fido, al lavoro complessivo consentito e indotto da ciascun cliente, praticando le condizioni più favorevoli in situazioni in cui occorra e sia possibile guadagnare quote di mercato.

A eccezione di specifiche forme di "project financing" e dei casi in cui al credito ordinario tende a estendersi una forma mentis legata al credito agevolato, vi è larghissima concordanza sull'opportunità di subordinare e orientare la valutazione del progetto di investimento a quella dell'impresa globalmente considerata. In questa impostazione di fondo, il vaglio delle singole iniziative assume poi pesi diversi, dalla quasi indifferenza dichiarata da quelle banche che operano con grandi clienti in un rapporto non esclusivo, orientato al complesso del lavoro consentito da ogni affidato, alla crescente attenzione manifestata da istituti che servono clientela, soprattutto medio-piccola, per la quale il progetto può assumere un'importanza determinante per gli equilibri dell'impresa.

All'interno del sistema bancario si rileva una evidente tendenza ad ancorare le decisioni di fido a basi informative e a tecniche di analisi più complete, avanzate e soprattutto tali da consentire proiezioni ragionevolmente attendibili. La maggioranza delle banche manifesta ampia disponibilità a sperimentare metodi coerenti con una visione dinamica della clientela (fonti e usi dei fondi, "operating budgets", bilanci di cassa pro-forma) che integrino i più tradizionali, ma pur sempre indispensabili, elementi analitico-descrittivi dello stato attuale della clientela medesima (bilanci, conti profitti e perdite, composizione del patrimonio netto) (17). Persistono peraltro problemi, in aggiunta a

(17) Per una recente rassegna di tali tecniche si vedano i saggi raccolti in H.V. Prochnow (ed.), op.cit.

vincoli di costo che vengono attentamente tenuti presenti insieme ai limiti connaturati a ciascuno strumento d'analisi, su nessuno dei quali può trasferirsi interamente il peso di decisioni complesse. Tra tali problemi vi sono quelli della ricchezza e dell'attendibilità dei dati, in particolare di bilancio, e quelli della preparazione del personale. Vi è, inoltre, il pericolo di una sorta di burocratizzazione attraverso l'uso acritico del calcolatore elettronico e dei "ratios" di bilancio; si tende opportunamente a contenerlo, valorizzando le informazioni, qualitative oltre che quantitative, direttamente desumibili dall'andamento dei rapporti che la banca già intrattiene con il cliente, piuttosto che affidarsi esclusivamente a centrali dei bilanci o comunque a procedure esterne di standardizzazione dei dati.

L'orientamento generale è nel senso di considerare complementari il criterio del reddito e quello dei flussi di cassa o dei piani finanziari. Tendono a porre l'enfasi sul primo le banche che intrattengono con la clientela rapporti mediamente più durevoli, sul secondo - e in particolare sulle variazioni della posizione di liquidità - quelle con più pressanti esigenze di rispetto delle scadenze.

Vi è infine piena identità di vedute, all'interno del sistema bancario, sulla natura non meccanicistica di ogni decisione di credito. Viene in particolare sottolineata l'esigenza che qualsivoglia vaglio successivo della correttezza della decisione non si basi solo sull'esito ultimo del

prestito; esso viceversa deve riandare alle condizioni prevalenti allorché la decisione fu presa e riconsiderarla sulla scorta degli elementi informativi allora disponibili e dell'elaborazione che ne fu fatta, in relazione alla strategia gestionale in quel momento seguita dalla banca. All'interno di questa comune visione, esiste naturalmente tutto un ventaglio di indirizzi, tradotti in altrettante formule organizzative in relazione alle specificità operative dei diversi tipi di intermediari finanziari, circa la individuazione degli organi e dei livelli gerarchici tra cui la soggettività decisionale è distribuita all'interno dell'azienda.

#### 4 - I modi operativi e i vincoli organizzativi nella gestione dei fidi

Oltre che delle gravi difficoltà in cui l'economia italiana versa da lunghi anni e dei condizionamenti esercitati sulle banche dall'ambiente esterno - che saranno esaminati nel paragrafo successivo - la traduzione operativa dei principi che abbiamo richiamato, e nei quali il sistema bancario dichiaratamente si riconosce, deve tener conto delle caratteristiche aziendali di ciascun intermediario finanziario. La dimensione, l'articolazione territoriale, la categoria istituzionale, l'assetto statutario e organizzativo, la strategia di mercato possono essere, in realtà, visti come altrettanti vincoli che l'applicazione dei criteri cardine dell'affidamento deve rispettare, non essendo in tempi brevi modificabili.

Nell'attuazione della strategia aziendale riguardo alla dimensione della raccolta e alla ripartizione dell'attivo tra mezzi liquidi, impieghi e titoli, l'orientamento è di puntare più che nel passato su obiettivi di redditività attraverso nuovi processi e nuovi prodotti, rispetto a obiettivi di crescita quantitativa dell'intermediazione. In tale ambito, nonostante le costrizioni esercitate dal massimale e una diminuzione della quota degli impieghi sui crediti bancari complessivi dal 70 per cento del 1973 all'attuale 50 per cento, permane il naturale orientamento a svolgere in prima istanza attività di fido e a considerare come residuali le altre, segnatamente l'acquisto di titoli pubblici.



La politica dei fidi è particolarmente complessa nel caso di banche con filiali. Essa si concreta in indirizzi forniti dal centro alla periferia in tema di settori e tipi di clientela affidabile, di plafonds quantitativi e forme tecniche, di livelli o classi di tasso d'interesse. Le strutture organizzative e tecniche centrali e periferiche sono chiamate ad assicurare la corretta valutazione delle richieste di fido attraverso rapporti tra unità relativamente autonome, secondo un criterio di "circolarità". Se le filiali non possono e non devono mai ridursi a meri esecutori, le formule possibili sono, peraltro, numerose. A un estremo, può stabilirsi che le istruzioni del centro mirino a chiarire e a diffondere alcuni criteri di base e una sorta di abito mentale che consentano all'operatore periferico, idealmente superando i dettagli formali, una valutazione ampiamente autonoma; fra l'altro, tale impostazione si riflette nella modulistica interna - che, accanto a uno schema fisso, prevede una parte lasciata al libero commento della filiale - e nel fatto che, se taluni tipi di clienti (come quelli protestati) sono esclusi a monte, non vengono predeterminati plafonds rigidi. All'altro estremo, può stabilirsi che le filiali tengano il contatto col cliente, ma sia frenata una loro naturale propensione a eccedere nella fiducia concessa. L'amministrazione centrale della banca può trarre vantaggio dal non essere a continuo contatto diretto col debitore, soprattutto allorché decide di ridurre l'esposizione verso di lui. Conseguentemente, non può esservi piena delega alle filiali; l'entità dei

fidi che esse possono concedere è limitata e graduata in base alla rischiosità delle diverse forme tecniche; il controllo interno è assicurato dalla firma congiunta che coinvolge nella decisione gradi gerarchici diversi. La necessaria elasticità viene assicurata riducendo al minimo - come le moderne tecnologie consentono - i tempi di realizzazione del concerto decisionale tra periferia e centro nel caso di sconfinamenti dagli ambiti decisionali predeterminati per le filiali.

Nonostante queste diversità, può essere opportuno a fini espositivi scomporre in fasi stilizzate tale processo "circolare".

a) L'origine del rapporto di fido. Normalmente, in particolare con la clientela medio-piccola, il rapporto di fido è promosso dal mutuatario presso le filiali della banca e si collega a precedenti rapporti di deposito o di servizio. Data la diffusione della prassi dei fidi multipli, la concorrenza riguarda soprattutto le quote del lavoro complessivo che ciascun cliente richiede al sistema bancario, piuttosto che il rapporto esclusivo con esso. Nondimeno, la "mobilità" della clientela nel mercato degli impieghi è relativamente elevata (18). Sono soprattutto le imprese di grandi dimensioni a scegliere la banca sulla base di uno

(18) Si veda, per uno studio statistico basato su dati della Centrale dei Rischi, P. Ciocca, A.M. Giannoni, C. Nanni, "Per un'analisi della 'mobilità' sul mercato degli impieghi bancari (1979-80)", Contributi alla Ricerca Economica, Temi di Discussione, n.9, Banca d'Italia, 1981.

"shopping" volto alla minimizzazione del costo del credito. Rilevano tuttavia, sempre e comunque, il prestigio della banca, l'ubicazione delle dipendenze, i tempi medi di accoglimento delle richieste di fido.

b) La raccolta delle informazioni sul cliente. In aggiunta agli obblighi informativi sulla clientela affidata imposti dalla legislazione bancaria - in particolare, libro fidi e bilanci o moduli di dichiarazione dei richiedenti sulle loro condizioni patrimoniali ed economiche - o da leggi agevolative, la raccolta delle informazioni è ispirata al criterio generale di muovere da una minima base di notizie comune a tutti i clienti e di arricchirla in funzione di particolari esigenze conoscitive, tenendo conto degli oneri che tale arricchimento comporta. Gli impieghi costituiscono infatti la linea d'attività bancaria caratterizzata dai più elevati costi per lira intermediata e da sensibili economie di scala (19). L'esperienza suggerisce che la veridicità e l'ampiezza delle informazioni crescono se queste vengono ottenute senza imporle, anche se la clientela, soprattutto quando si tratta di nuove imprese di piccola dimensione, deve essere "educata" a fornirle. La raccolta di notizie è estesa ai garanti, alle altre imprese facenti parte di un

(19) Per una conferma econometrica si veda P. Ciocca, C.A. Giussani, G. Lanciotti, "Sportelli, dimensioni e costi: uno studio sulla struttura del sistema bancario italiano", Ente Einaudi, Roma, 1974, Parte Seconda, Cap. 1°.

gruppo (per le quali vi è la tendenza ad accentuare i rapporti presso un'unica filiale), all'esposizione globale del sistema bancario verso i clienti censiti dalla Centrale dei Rischi. Le informazioni hanno sempre duplice natura, qualitativa e quantitativa, e vengono riassunte in schede per cliente che, costi permettendo, si tende a concentrare in un'anagrafe meccanizzata. Soprattutto nel caso degli istituti di credito speciale e dei finanziamenti riferiti a rilevanti progetti d'investimento, si effettuano visite in loco presso gli stabilimenti dell'impresa, prima e durante l'affidamento, sebbene l'attenzione venga prevalentemente rivolta al profilo finanziario, piuttosto che a quello "reale", della attività delle imprese e alle informazioni direttamente desumibili dai rapporti che la banca già intrattiene con esse. Gli elementi di carattere quantitativo sono essenzialmente desunti dai dati di bilancio e di conto economico, variamente integrati per accrescerne la veridicità e la completezza, soprattutto nel caso di bilanci non certificati.

- c) L'analisi delle informazioni. L'esigenza di raffrontare costi e benefici è alla base dell'analisi delle informazioni, oltre che della loro raccolta. Movendo da un grado di approfondimento comune a ogni pratica di fido, anche se pur esso diverso da banca a banca, la istruttoria diviene "monografica" per i casi più complessi e rilevanti. Vi è una tendenza a integrare la tradizionale organizzazione per settori produttivi del Servizio Fidi con un'organizzazione

per aree geografiche: un modo, questo, per evitare che il personale sviluppi una mentalità più "industriale" che "bancaria", per contenere le pressioni esterne, per evitare di trascurare imprese medio-piccole. Variamente dosato nelle grandi banche è altresì l'accoglimento di istanze diverse - di specializzazione e di complementarità di apporti secondo una visione d'assieme - per quanto attiene al modulo organizzativo dei contatti del Servizio Fidi con altri Servizi, come gli Studi, i Rapporti con l'estero, la Consulenza legale: si riscontra tuttavia una tendenza a ricercare l'interdisciplinarietà che la crescente complessità della materia dei fidi richiede. Nelle stesse banche medio-piccole non è infrequente, peraltro, il ricorso a consulenze esterne e a elaborazioni effettuate presso centrali dei bilanci e strutture consortili, mentre l'analisi e la gestione dei finanziamenti per rilevanti progetti vengono, quando ciò è possibile, appoggiate a sezioni o istituti speciali. Alcune banche italiane di grande dimensione effettuano elaborazioni raffinate e sistematiche dei dati di bilancio e di conto economico delle imprese; orientate in primo luogo all'istruttoria delle pratiche di fido, tali analisi si estendono spesso a vasti settori se non all'intero tessuto produttivo del paese e i risultati sono regolarmente oggetto di pubblicazione, disponibili per altri operatori e studiosi. La costruzione di "ratios" di bilancio - di liquidità, redditività, indebitamento e struttura, conto economico - è

ritenuta utile, anche se non indispensabile. Si tende a estenderla ai dati di due-tre bilanci, nel convincimento che essa sia più utile all'analisi di una stessa impresa nel tempo, che non a confronti "cross-section". Particolarmente costose e complesse sono considerate la riclassificazione e il controllo di veridicità delle poste di bilancio, come pure la loro correzione per le modifiche dei prezzi relativi connesse con l'inflazione. Singolarmente, i "ratios" di bilancio non sono privi di contenuto informativo, ma possono dare indicazioni errate anche nel segno (ad es., un'elevata liquidità può riflettere una condizione di ristagno, piuttosto che di salute della impresa). L'esigenza più avvertita, ma anche la più difficile da soddisfare sul piano logico e del calcolo, è quindi quella di collegare tra loro i diversi indici in uno schema unitario che tuttavia - anche in ragione della sottocapitalizzazione delle imprese italiane - faccia perno sul capitale proprio e sul fabbisogno finanziario esterno ai fini della valutazione della capacità di rimborso. In ragione dell'incertezza, elevata e crescente, che caratterizza importanti aspetti dell'attività economica, è opinione diffusa che le previsioni quantitative estese oltre i due anni subiscano una notevole perdita di valore informativo. Per più di una ragione, quindi, nel caso di clienti già affidati le banche hanno continuato ad attribuire rilievo decisionale e rivolto crescenti cure alle informazioni interne concernenti l'elasticità del rapporto di fido (rispetto delle

scadenze, ampiezza e frequenza degli sconfinamenti, indizi di incaglio); queste informazioni sono sempre più spesso trattate con sistemi e metodi che ne consentano un'evidenziazione chiara e pronta (serie statistiche, grafici, soglie critiche).

- d) Le forme tecniche del fido. La disciplina degli istituti riguardanti il fido bancario è considerata sufficientemente articolata ed elastica da soddisfare le diverse e mutevoli esigenze degli operatori e dei banchieri. Essa è stata caratterizzata da una evoluzione - richiesta anche dal vincolo esercitato dal massimale sugli impieghi - delle figure contrattuali previste dal codice civile e dalla recezione di figure nuove mutuata da altre esperienze giuridiche (accettazioni, sconto di ricevute, etc.). Ciò è stato reso possibile dall'ampia autonomia negoziale riconosciuta in materia dal legislatore, sebbene per taluni modi (non strettamente bancari, o "parabancari") di erogazione del credito, quali il leasing e il factoring, possano essere opportune ulteriori definizioni legislative. Nella distribuzione degli impieghi delle aziende di credito tra le principali forme tecniche ha quindi potuto realizzarsi, nell'ultimo decennio, un significativo mutamento tendenziale di quote: sono tra l'altro cresciute quelle dei crediti di firma, a medio-lungo termine, a non residenti, mentre sono diminuite quella dello sconto cambiario e quella degli stessi conti correnti, che resta largamente prevalente (45

per cento del totale). La scelta della forma tecnica è normalmente suggerita al cliente dalla banca e il passaggio di un fido in essere dall'una all'altra forma è frequente, anche se di solito sottoposto a nuova delibera, sotto il vincolo, talora avvertito come cogente, della tassativa previsione della disciplina speciale o statutaria delle operazioni attive che a ciascun intermediario è consentito effettuare. La forma tecnica è normalmente posta a base delle classi di rischio in cui iscrivere la clientela: massimo nel caso dei conti correnti in bianco, intermedio nello sconto di portafoglio, minimo nei crediti alle esportazioni, in relazione alla diversa capacità dei crediti di autoliquidarsi. Nei confronti dell'ampia categoria dei crediti di firma il sistema bancario ha acquisito - soprattutto in relazione a casi di insolvenza di imprese impegnate in grandi lavori in paesi politicamente difficili - crescente consapevolezza della possibilità che essi, pur non impegnando risorse liquide fin dal loro sorgere, si rivelino non meno aleatori dei crediti per cassa. L'indeterminatezza della scadenza, frequente soprattutto a causa della diffusione dei conti correnti a revoca, pone specifici problemi di riscontro dell'affidabilità, che si tende a risolvere sottoponendo lo stato del cliente a revisioni con frequenza almeno annuale.



e) Le garanzie. Il sistema bancario italiano si riconosce nel canone secondo cui alla garanzia va attribuito valore sussidiario nella decisione di fido: la banca dovrebbe essere convinta del merito di credito del cliente indipendentemente dalla garanzia, che dovrebbe correlarsi esclusivamente all'ammontare e alle condizioni del prestito. Nondimeno, anche se normalmente è lasciato al cliente fare delle proposte circa le garanzie, queste sono ritenute dalle banche importanti; vengono estese al patrimonio personale dell'imprenditore, dei suoi familiari, dell'impresa capo-gruppo; sono attentamente graduate in relazione alla loro diversa capacità di coprire il rischio. Nella graduatoria delle forme di garanzia si va dai titoli quotati dati in pegno all'ipoteca su impianti per i quali rilevi più il valore di realizzo della componente immobiliare che il valore di rimpiazzo complessivo. La tradizionale importanza attribuita dal sistema bancario italiano alle garanzie è stata ed è motivo di critica, ma non cessa di trovare giustificazione in almeno tre ordini di ragioni. Il grado di capitalizzazione delle imprese, storicamente basso, è ulteriormente diminuito nell'ultimo decennio, ponendo il nostro paese nettamente agli ultimi posti nel confronto internazionale. Inoltre, se in tema di contratti bancari prevale un giudizio di adeguatezza del quadro normativo, in tema di tutela dei crediti le valutazioni sono meno positive. La regolamentazione delle garanzie nel

codice civile, improntata al rispetto del par condicio creditorum, riduce la possibilità dell'impresa di mobilitare, in funzione di garanzia, taluni cespiti aziendali (scorte, beni strumentali, crediti); l'obiettivo della tutela paritaria risulta poi contraddetto dalla diffusione dei privilegi legali, determinata da una legislazione speciale che colloca crediti sempre più numerosi in posizione preferenziale rispetto ad altri. Infine, le frequenti inefficienze degli uffici pubblici e le lentezze processuali pongono gravi limiti all'effettività della tutela dei rapporti di credito, consigliando ogni cautela nella precostituzione di garanzie per l'ipotesi di patologia dei prestiti.

- f) La determinazione delle condizioni del fido. La determinazione dei tassi attivi è essenzialmente basata sul costo della raccolta più un margine che, se deve almeno coprire le spese generali, può variare in funzione del rischio e della strategia concorrenziale e di mercato seguita dalla banca. Nelle banche con filiali questa variabilità del margine rispetto al tasso minimo, entro un "top rate", è affidata alla capacità e alla discrezionalità della filiale nel valutare direttamente la bontà e la forza contrattuale della clientela, fatta salva la possibilità da parte del centro di correggere la decisione della periferia. Questa ultima, inoltre, è spesso guidata attraverso griglie di tassi articolati per forma tecnica, scadenza, tipo di cliente. Le commissioni sui crediti di firma si sono negli

ultimi anni orientate verso criteri e tecniche di determinazione più simili a quelli relativi ai crediti per cassa, a seguito della crescente consapevolezza di un analogo grado di rischiosità. Il prezzo finale del credito è d'altra parte composto, oltre che dal tasso-base, da una serie di elementi accessori (tasso sulle eccedenze, commissione di massimo scoperto, spesa di tenuta del conto, giorni-valuta, altre spese) che hanno posto un problema di trasparenza delle condizioni. Più che le clausole contrattuali, spesso definite in modi formalmente ineccepibili in contratti-tipo, la questione riguarda l'informativa e i chiarimenti offerti al cliente o da lui richiesti alla banca. Se si tiene conto della natura squisitamente sinallagmatica del rapporto di debito-credito e del fatto che non tutti gli elementi fattuali che determineranno ex-post il costo effettivo del prestito possono essere pienamente noti ex-ante, il problema apparirà drammatizzato oltre misura e la sua soluzione dipenderà comunque, in prima istanza, dall'attenzione e dall'impegno del cliente nelle trattative. Anche in considerazione dell'alto livello medio dei tassi d'interesse negli ultimi anni, le imprese hanno rivolto crescenti cure a tali aspetti. Va altresì sottolineato che la banca potrà determinare il "giusto" tasso attivo da richiedere al cliente solo movendo da una complessa valutazione dell'intera gamma dei rapporti intrattenuti con lui. Persistono, infine, fenomeni di razionamento del credito: su 100 imprese manifatturiere, di

dimensioni medio-grandi, intervistate nei primi mesi del 1982 dalle filiali della Banca d'Italia 20 hanno dichiarato di essere disposte a indebitarsi ulteriormente con gli istituti di credito alle condizioni correnti loro praticate. Peraltro, tali fenomeni non sembrano essersi accentuati negli ultimi anni, nonostante l'accresciuta dispersione rispetto alla media della condizione di profittabilità delle imprese si sia accompagnata a una minore dispersione rispetto alla media dei tassi attivi.

- g) La gestione dei fidi in essere. Le banche italiane dedicano attenzione e risorse crescenti alla gestione dei rapporti in essere. Ne è prova la diffusione di uffici e sistemi interni di auditing, di diagnostica, di allarme precoce, in aggiunta alla consueta revisione - fattasi più frequente - dei fidi di incerta o lontana scadenza. Particolare importanza assume a tale proposito l'estensione al settore dei fidi della competenza degli ispettorati interni, mentre gli istituti speciali conservano la prassi valutativa connessa con l'erogazione secondo gli stadi di avanzamento del progetto. La modifica delle condizioni del fido è richiesta con pari frequenza dallo stesso cliente o dalla banca, la quale nella maggior parte dei casi la motiva con mutamenti generali del mercato, di rado effettuando per ciò stesso supplementi istruttori.

## 5 - I condizionamenti esterni nella gestione dei fidi

L'ambiente nel quale le banche sono calate riveste importanza decisiva, avvertita dallo stesso sistema come tale, per le politiche di prestito che vengono seguite. Esso è costituito da numerose componenti, tre delle quali appaiono particolarmente meritevoli di approfondimento: il mercato, l'azione della banca centrale, il contesto politico-istituzionale.

Il mercato dei prestiti è divenuto più competitivo, ma ha mantenuto non trascurabili connotati oligopolistici, se raffrontato con un archetipo perfettamente concorrenziale. I limiti della competenza territoriale sono divenuti meno stringenti; la mobilità della clientela e più in generale l'elasticità della domanda sono cresciute; la operatività delle aziende di credito oltre il breve termine si è estesa e l'inflazione ha accorciato la scadenza della raccolta e degli impieghi degli istituti di credito speciale; nuovi sportelli e la presenza in Italia di banche straniere hanno eroso posizioni da tempo consolidate; banche e casse di risparmio medio-piccole si sono fatte più aggressive, nel quadro di un più generale processo, detto di "despecializzazione". Nondimeno, le pressioni concorrenziali sono pur sempre avvertite dalle banche più sul mercato della raccolta che su quello degli impieghi; la ricerca del cliente è affidata più alla localizzazione delle dipendenze, alla gamma qualitativa dei servizi offerti, al "prestigio" della istituzione che a minori

tassi attivi; la crisi del mercato obbligazionario e di quello azionario ha disseccato i canali diretti di afflusso dei fondi dai risparmiatori agli utilizzatori finali, in alternativa al credito concesso dagli intermediari finanziari.

Le determinanti delle forme che prevalgono sui mercati dei capitali sono numerose e complesse. E' estremamente difficile considerarle tutte e quantificarne l'effetto. E' sempre presente, nel discuterne, il rischio di commettere errori di prospettiva. Troppo spesso l'accusa di "imperfezione" rivolta ai mercati monetari, bancari e finanziari ha coinciso con l'indicazione di venature oligopolistiche, acriticamente rinunciando al confronto con altri mercati, dei prodotti e dei fattori: "Il mercato dei capitali in senso lato è materialmente composto da molti segmenti, regionali e per tipi di credito (...), ma tutti trattano fundamentalmente il medesimo bene ..."; "... il capitale (o in generale il credito) è il più fungibile, il più divisibile, il più mobile dei servizi produttivi" (20).

In ogni pratica di mercato sono normalmente intrecciati aspetti concorrenziali e aspetti di tipo collusivo. E' particolarmente diffusa in Italia, ad esempio, la pratica dei fidi multipli, che porta anche clienti modesti a essere affidati da numerose banche. La favorisce la scarsità di capitali tradizionale nella nostra economia; più di recente

(20) G.J. Stigler, op. cit., p. 290.

l'ha ulteriormente diffusa il massimale sugli impieghi bancari. Essa rende più ampia e pronta, potenzialmente, la scelta della banca da parte dell'impresa; al tempo stesso rischia di deresponsabilizzare la banca esposta per ammontari minori che, paradossalmente confortata in ciò dall'informazione della Centrale dei Rischi, tende a cedere a una sorta di "senso del gregge", analogo a quello che caratterizza certe forme di finanziamento in pool.

Un giudizio di sintesi sul livello medio della concorrenza bancaria è quindi per più versi difficile, anche se nel confronto con altri settori del terziario e dell'industria esso non sarebbe necessariamente sfavorevole al sistema creditizio. Tuttavia, indicazioni statistiche e risultati econometrici (21) confermano che i tassi d'interesse e gli stessi costi operativi delle banche sono influenzati dalla pressione non uniforme esercitata dalle forze concorrenziali nei diversi segmenti del mercato degli impieghi bancari. La medesima banca, allorché opera in comparti diversamente concorrenziali, è spinta a massimizzare il profitto attraverso politiche di prezzo diversificate. Là dove la concorrenza e la forza contrattuale del cliente sono minori il tasso attivo può eccedere il livello minimo dettato dal paradigma rendimento-rischio. E' quindi alla diversa intensità delle spinte

(21) C. Conigliani, G. Lanciotti, "Struttura dell'offerta e tassi d'interesse nei mercati bancari italiani", *Bancaria*, 1979, pp.1123-1136; C. Conigliani, "Dimensioni aziendali, costi ed efficienza nel sistema bancario italiano", Banca d'Italia, dattiloscritto, Aprile 1983.

concorrenziali che va attribuita l'erosione di quel paradigma sul piano operativo, oltre che alla cronica condizione di ristagno inflazionistico dell'economia italiana negli ultimi anni. Ne conseguono sperequazioni nel trattamento della clientela che certo non contribuiscono al miglior uso delle risorse.

L'azione di politica monetaria e di vigilanza svolta dalla banca centrale influisce sempre in misura rilevante sulla gestione dei fidi. Essa tuttavia non concerne il merito della valutazione che le banche effettuano dell'affidabilità del singolo cliente. E' infatti evidente l'inopportunità di coinvolgere in scelte allocative e in politiche selettive l'istituto cui sono demandate sia la regolazione dell'ammontare complessivo della moneta e del credito sia la valutazione e la promozione dell'efficienza e della stabilità degli intermediari finanziari.

Le disposizioni e le autorizzazioni di vigilanza in materia di fidi suscitano nel banchiere reazioni contrastanti. Da un lato, vi è la tendenza, nell'eseguirle, a considerarle alla stregua di un elemento di sostegno e di conforto nell'assunzione di delicate responsabilità; dall'altro lato, vi è la tendenza a subirle come un fattore di complicazione e di allungamento dei tempi del lavoro da svolgere. Si vorrebbe uno snellimento della prassi di vigilanza attraverso regole più semplici e un minor ricorso a autorizzazioni e deroghe; si lamenta d'altra parte la difficoltà di rispettare, applicando



parametri quantitativi di carattere generale e attenuandosi l'elasticità offerta da un regime di deroghe, i tratti operativi caratteristici di singoli intermediari finanziari.

Le modifiche alla disciplina del limite di fido introdotte dalla L. 23 del 1981 per gli istituti di credito speciale costituiscono il caso più rilevante e interessante. Nonostante qualche preoccupazione per il venir meno di quello che era talora inteso, certo impropriamente, come un avallo della banca centrale, l'eliminazione dell'autorizzazione del fido eccedente nel caso singolo è stata vista con favore. Si sottolinea peraltro che il frazionamento dei rischi richiesto su basi quantitative dalla nuova legge, se è essenziale, non è di facile attuazione. Occorre infatti evitare che esso scada da principio bancario a principio meramente assicurativo, data la naturale tendenza di parametri statistici limitativi della concentrazione del rischio a trascurare la qualità del credito e l'"insight" che un rapporto preferenziale con il cliente può offrire alla banca. In ragione di questi problemi d'enfasi e di conciliazione di esigenze diverse, può forse meglio comprendersi l'accettazione dell'attuale sistema misto, che continua a prevedere l'autorizzazione del singolo fido eccedente nel caso delle aziende di credito.

In altri casi - sebbene il senso generale dell'azione di vigilanza strutturale sia quello di preservare al di là del breve periodo condizioni che favoriscano la concorrenza - specifici istituti e strumenti di supervisione appaiono

eccessivamente limitativi dell'operatività bancaria. L'esempio più significativo è probabilmente quello della prescrizione di un ambito di competenza territoriale in materia di prestiti, della cui odierna ragion d'essere si dubita, nonostante i temperamenti introdotti negli ultimi anni dalla Banca d'Italia.

Il massimale sugli impieghi non rifletteva finalità allocative, ma l'esigenza di controllare la dinamica del credito complessivo a breve termine. Tale esigenza è rimasta a lungo pressante, salvo brevi periodi di minor squilibrio dell'economia, in ragione delle dimensioni e della imprevedibilità della creazione di base monetaria indotta dal disavanzo pubblico e della necessità di scoraggiare attività speculative in scorte e in cambi. Nondimeno, il massimale non poteva non determinare riflessi in senso lato allocativi.

Che tali effetti siano inevitabilmente e totalmente negativi può essere sostenuto acriticamente soltanto da chi, senza effettuare il minimo riscontro empirico e dimenticando gli inviti alla riflessione insiti nella stessa teoria del "second best" (22), identifichi l'introduzione di qualsivoglia vincolo con un calo di efficienza e di benessere sociale. Dal punto di vista della singola banca, il massimale ha provocato ovvie complicazioni gestionali, soprattutto connesse con la distribuzione degli spazi operativi delle filiali, con la

(22) R.G. Lipsey - K. Lancaster, "The General Theory of the Second Best", *Review of Economic Studies*, 1956-57, pp.11-32.

stagionalità delle attività di prestito, con la particolarità dello stato degli impieghi alla data stabilita quale base di riferimento per il calcolo degli incrementi consentiti. Ma le stesse banche hanno segnalato taluni vantaggi, derivanti dagli spazi di trattativa di fatto utilizzati per proporre alla clientela variazioni di tasso e un contenimento delle esposizioni più rischiose. Sul piano statistico non risulta che il massimale abbia congelato, con quelle degli impieghi, le quote dell'intermediazione complessiva tra le aziende di credito. Viceversa, tali quote hanno subito negli ultimi anni profonde modificazioni (23), mentre la mobilità della clientela tra le aziende di credito è stata decisamente sollecitata all'aumento (24). La questione, quindi, è più complessa di quanto talune valutazioni apodittiche e alquanto scolastiche non inducano a ritenere. Il suo approfondimento richiede certo un esame empirico, più attento di quelli sin qui effettuati, nella forma di una comparazione di costi e di benefici per il sistema bancario e per il sistema economico nel suo complesso, evitando di confondere gli aspetti allocativi e quelli di controllo macroeconomico dei flussi finanziari e del livello e della struttura dei tassi d'interesse.

Ma la minaccia all'autonomia allocativa delle banche deriva soprattutto da alcuni, preoccupanti aspetti dell'attuale contesto politico-istituzionale. La quasi totalità degli

(23) Cfr. Banca d'Italia, Relazione annuale, Roma, 1983, Cap. L.

(24) Cfr. P. Ciocca, A.M. Giannoni, C. Nanni, op. cit.

intermediari finanziari avverte qualche forma di pressione, latente o manifesta, più accentuata a livello locale, nei confronti di istituti che amministrano giacenze, fondi e sussidi pubblici, e nel Mezzogiorno, dove si è indotti talvolta a recepire istanze di carattere lato sensu sociale concedendo prestiti rischiosi e poco remunerativi. Il sistema bancario tende a contenere la sua esposizione verso il settore pubblico e para-pubblico, ma le sollecitazioni di segno contrario permangono intense, nonostante provvedimenti opportuni, come quello del consolidamento dei debiti in essere dei comuni e delle limitazioni al loro ulteriore indebitamento. Esso è soprattutto preoccupato dalla diffusione di concezioni secondo cui la funzione di raccolta e impiego del risparmio finanziario cui è chiamato nell'interesse generale coinciderebbe con l'espletamento di un pubblico servizio e con la trasformazione delle banche in strumenti diretti di istanze programmatiche, a livello locale o nazionale, piuttosto che in autonomi meccanismi di allocazione delle risorse.

La preoccupazione è aggravata dal fatto che ai condizionamenti politici non corrisponde la predisposizione di sufficienti salvaguardie e certezze giuridiche in tema di responsabilità nella concessione del credito. I rischi di inefficiente utilizzo delle risorse si sommano così a quelli, che pure hanno segno opposto, di dover rispondere di colpe ed errori tecnicamente e professionalmente non commessi o di adagiarsi nella deresponsabilizzazione. Si tratta, allo stato, soltanto di rischi: la burocratizzazione delle procedure di

fido e il blocco delle decisioni conseguenti alle incertezze giuridico-istituzionali non si sono materializzati. Ma il buon funzionamento del mercato dei capitali impone il pronto superamento di questa evidente condizione di disagio.

In realtà l'analisi comparata conferma come sia soprattutto l'ambiente in generale a condizionare negativamente la funzione allocativa delle banche italiane, ponendole in una posizione di potenziale inferiorità rispetto a quelle di altri paesi, sebbene ceteris paribus non si apprezzino sostanziali differenze nei principi, nei modi tecnico-operativi, nella professionalità degli addetti al settore dei fidi.

Pressioni politiche sulle banche vengono esercitate anche altrove, ma sono limitate ai livelli settoriali e periferici delle strutture creditizie o, all'estremo opposto, ai finanziamenti bancari a paesi in via di sviluppo e dell'area socialista, per ragioni di politica estera. Nondimeno, la funzione del sistema bancario quale meccanismo allocativo chiamato a operare in autonomia secondo regole del gioco, istituzionali e di mercato, chiaramente predeterminate non è in discussione in Germania federale, nel Regno Unito, negli Stati Uniti. E' stata messa in forse in Francia dagli effetti delle recenti nazionalizzazioni bancarie, ma trova tuttora sostegno nella professionalità del management e dei tecnici delle grandi banche francesi e nella limitata commistione tra momento politico e momento amministrativo.

In tutti e quattro i paesi citati la certezza e la disponibilità dell'informazione, la funzionalità degli istituti e delle procedure giuridico-amministrative sono notevolmente maggiori che nel nostro, sebbene in Francia due sentenze recenti abbiano sancito la responsabilità civile del banchiere sia per l'"eccesso" sia per l'"interruzione" del credito concesso da una banca a un'impresa, casi entrambi di difficile definizione e pratico riscontro.

In tutti e quattro i paesi, anche se in modo particolare in quelli anglosassoni, gli intermediari finanziari operano nel più vasto contesto di strutture creditizie caratterizzate da mercati dei titoli ampi e resilienti. I flussi dei nuovi fondi che giungono alle imprese sotto forma di acquisto di titoli, e segnatamente di azioni, sono ovunque quantitativamente modesti (25); nondimeno, il maggior spessore del mercato secondario e i più limitati connotati di "imperfezione" dell'intero mercato dei capitali rispetto a quello italiano si riflettono positivamente sulle attività di prestito delle banche straniere. Ciò avviene essenzialmente per due vie: quella delle pressioni concorrenziali, nella direzione di rendere più stretto il nesso tra rendimento e rischio nelle decisioni di fido, e quella della possibilità di

(25) Cfr. C.A. Ciampi, Intervento alla "Giornata di studio su politica industriale e innovazione", Camera dei Deputati, 14 dicembre 1982.

esitare per tempo sul mercato l'esposizione verso imprese che la singola banca non consideri più affidabili. Per entrambe le vie risultano potenziate l'efficienza e la stabilità del sistema bancario. La maggiore articolazione delle strutture creditizie contribuisce inoltre a evitare che le pressioni sociali e politiche esterne si concentrino sulle banche.

In tutti e quattro i paesi citati, infine, la politica economica, di stabilizzazione ciclica e di intervento strutturale, sembra presentare uno scarto mediamente meno netto tra dichiarazioni di intenti e realizzazioni. La selezione delle imprese da finanziare, affidata alle banche, può quindi muovere da assunti meno insicuri circa l'andamento dell'economia nei suoi diversi settori. Ne risulta favorita quella complementarità tra autonomi meccanismi allocativi che costituisce la condizione generale più importante ai fini del buon impiego delle risorse nei sistemi industriali maturi (26).

(26) Cfr. P. Ciocca, "Allocative Mechanisms and Stagflation", *Journal of Post Keynesian Economics*, Vol. IV, n.2, 1981-82, pp. 231-239.

6 - Indirizzi per accrescere l'efficienza allocativa del sistema bancario

La disamina svolta nelle pagine precedenti indica che la politica di fido delle banche italiane tendenzialmente si ispira a validi criteri generali. Tenuto conto delle difficoltà ambientali in cui esse operano e dei condizionamenti a cui sono esposte, il quadro che emerge, anche rispetto a un passato non lontano e a quanto avviene in altri paesi, non è privo di indicazioni positive.

Va considerato altresì che in molti casi gli intermediari finanziari stanno realizzando o impostando significativi programmi aziendali, volti a rendere più razionali ed efficienti la valutazione e la gestione dei fidi, attraverso la qualificazione del personale, il potenziamento dei mezzi tecnici di raccolta e analisi delle informazioni, l'intensificazione dei controlli interni. In taluni casi, l'assetto organizzativo viene modificato solo marginalmente e gradualmente non per una inerzia interna, ma perché prevale la motivata convinzione che esso sia, nel contesto attuale, largamente soddisfacente.

L'analisi dei risultati economici delle politiche di fido seguite è resa estremamente complessa dalla difficoltà di tenere pienamente conto del fatto che l'economia italiana ha sofferto nell'ultimo decennio di squilibri più acuti di quelli sperimentati in precedenza dopo la ricostruzione post-bellica e in altri paesi nel medesimo decennio.



Le statistiche mostrano peraltro che nel corso di questo difficile periodo il credito bancario si è tendenzialmente orientato, come era opportuno, verso i clienti che sotto il profilo della dimensione, del ramo produttivo e della localizzazione geografica risultavano caratterizzati da un grado di rischiosità - approssimato in particolare dall'andamento e/o dall'entità delle partite "in sofferenza" - minore della media o almeno decrescente rispetto a essa (27). Più in generale, la tenuta del sistema creditizio italiano di fronte all'accresciuta instabilità dell'economia può essere considerata globalmente soddisfacente (28).

Peraltro, la condizione di ristagno inflazionistico dell'economia italiana persiste, in misura notevole a seguito dell'incompleto svolgimento del processo di riallocazione delle risorse reso necessario dai mutamenti nelle ragioni di scambio, nei prezzi relativi interni, nella distribuzione del reddito. A questo processo il sistema bancario è chiamato a recare il massimo contributo, in particolare attraverso l'affinamento e il potenziamento della valutazione del merito di credito delle imprese.

L'indicazione di questo scritto è che ciò presuppone la piena applicazione dei criteri generali in cui il sistema

(27) Cfr. A.M. Giannoni, "L'andamento del grado di rischio dell'attività bancaria", Banca d'Italia, dattiloscritto, 1983.

(28) Cfr. M. Sarcinelli, "Stagflation and Financial Structures in the Seventies: the Case of Italy", in "Credit Systems in the Seventies", Ente Einaudi, Roma, 1981.

bancario dichiara di riconoscersi. Al di là dei programmi di razionalizzazione in corso presso diverse banche, l'analisi precedente indica le vie da seguire nel miglioramento dell'ambiente esterno, nell'attenuazione dei condizionamenti politico-istituzionali, nella ricerca di più attivi stimoli e apporti di mercato.

Il quadro giuridico e la base informativa rilevanti per le decisioni di fido devono essere perfezionati: si tratta di un problema da risolvere a un tempo sul piano normativo, organizzativo, del costume tributario e contabile.

La pressione esterna sulle banche potrà allentarsi se si passerà a una più netta scansione di momenti tra il mercato, la pubblica amministrazione, la politica, e in particolare se sul piano culturale si diffonderà la consapevolezza dei guasti, economici e istituzionali, a cui può condurre il tentativo di "usare" le singole banche quali diretti strumenti d'intervento economico e sociale.

Gli stimoli di mercato devono essere ricercati attraverso la politica attiva di difesa e potenziamento della concorrenza all'interno del sistema bancario che compete all'Organo di vigilanza. Nella stessa direzione muovono lo sviluppo e il perfezionamento dei mercati dei titoli, obbligazionari e soprattutto azionari; essi richiedono tuttavia un impegno attivo dello stesso sistema bancario, fondato sulla consapevolezza delle complementarità che nel lungo periodo si stabiliscono fra attività bancaria e mercato dei capitali in senso stretto.

BIBLIOGRAFIA

Oltre a quelle indicate nel testo, può essere utile consultare le seguenti voci bibliografiche:

- AA.VV., "I fidi nelle aziende di credito", Giuffré, Milano, 1962.
- AA.VV., "Articles on Credit Scoring", The Fair, Isaac Companies, San Rafael, California, 1980.
- ALTMAN E.I. - AVERY R.B. - EISENBEIS R.A. - SINKEY J.F. Jr., "Application of Classification Techniques in Business, Banking and Finance", JAI Press, Greenwich, 1981.
- ASS. BANCHE POP. IT., "Il fido bancario. L'istruttoria della domanda e l'erogazione del credito", Bolis, Bergamo, 1964.
- ASS. PER LO SVILUPPO DEGLI STUDI DI BANCA E BORSA, "Metodi quantitativi per la valutazione del fido bancario", Milano, 1981.
- BAUGHN W.H - WALKER C.E., "The Bankers' Handbook", Dow Jones -Irwin, Homewood, 1966.
- BECKHART B.H.(ed.), "Business Loans of American Commercial Banks", Ronald Press, New York, 1959.
- BIANCHI T., "I fidi bancari. Tecnica e valutazione dei rischi", UTET, Torino, 1968.
- CATTANEO M., "Analisi finanziaria e di bilancio. Teoria e tecnica nella concessione del credito", Etas, Milano, 1976, 2<sup>a</sup> ed.
- CESARINI F., "La qualità degli impieghi bancari: tendenze e problemi", Banche e Banchieri, febbraio 1983.

- CHAPIN A.F. - HASSETT G.E. Jr., "Credit and Collection. Principles and Practice", McGraw-Hill, New York, 1960.
- CLEMENS J.H., "Bank Lending", Europa Publications, London, 1963.
- CROSSE H.D. - HEMPEL G.H., "Management Policies for Commercial Banks", Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1980.
- DONALDSON G., "Corporate Debt Capacity", Harvard University, Boston, 1961.
- DONALDSON J.A. - DONALDSON T.H., "The Medium-Term Loan Market", Macmillan, London, 1982.
- DONALDSON T.H., "International Lending by Commercial Banks", Macmillan, London, 1979.
- DYER L.S., "A Practical Approach to Bank Lending", The Institute of Bankers, 2<sup>nd</sup> ed., London, 1980.
- DYER L.S. - GUEERBRANT P. - JOLLIFFE A., "Bank Lending", Waterlow Publ. Lim., 1981.
- ECHARD J.F., "Metodi di scoring e attività bancaria", Banco di Roma, Convegno Internazionale sui Metodi Quantitativi nelle banche e nelle istituzioni finanziarie, Roma, 1976.
- ETTINGER R.P. - GOLIEB D.E., "Credits and Collections", Prentice Hall, Englewood Cliffs, 1956, IV<sup>th</sup> ed.
- FORESTIERI G., "Efficienza allocativa e criteri di valutazione dei fidi bancari", in Finanza Aziendale e Mercato Finanziario, Scritti in onore di Giorgio Pivato, vol. I e II, Giuffrè, Milano, 1982.
- GIROUX G.A. - ROSE P.S., "Financial Forecasting in Banking. Methods and Applications", UMI Research Press, 1981.

- HEATH L.C., "Financial Reporting and the Evaluation of Solvency", Accounting Research Monograph, American Institute of Certified Public Accountants, New York, 1978.
- HEMPEL G.H. - YAWITZ J.B., "Financial Management of Financial Institutions", Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1977.
- HUTCHINSON H.H. - DYER L.S., "Interpretation of Balance Sheets", The Institute of Bankers, London, 1979.
- JAFFEE D.M., "Credit Rationing and the Commercial Loan Market", John Wiley, New York, 1971.
- JESSUP P.F., "Modern Bank Management", West Publishing Co., Minnesota, 1980.
- KREPS C.H. Jr. - WACHT R.F., "Credit Administration", American Institute of Banking, 1972.
- LORUSSO E., "Valutazione del fido bancario", Giuffr , Milano, 1966.
- MCDONALD J.M. - MCKINLEY J.E., "Corporate Banking: A Practical Approach to Lending", American Bankers Association, Washington, 1981.
- MINTS L.W., "A History of Banking Theory in Great Britain and the United States", University Chicago Press, Chicago, 1948.
- NICCOLI A., "Razionamento del credito e allocazione delle risorse", Il Mulino, Bologna, 1979.
- ONADO M., (a cura di), "L'analisi finanziaria per i fidi bancari. Testi e casi", Angeli, Milano, 1979.
- PETIT DUTAILLIS G., "Le risque du cr dit bancaire", Ribes, Paris, 1967.

- PEZZINI A., "L'istruttoria delle richieste di fido nella pratica delle casse di risparmio", *Il Risparmio*, 1963.
- PORTERI A., "Il credito ordinario: problemi di valutazione e di gestione", *Economia e Credito*, 1980.
- REIHL C., "Credit Department of a Bank: Its Use, How to Conduct It, and Its Forms", *The Bankers' Magazine*, 1906.
- ROBINSON R.I., "The Management of Bank Funds", McGraw-Hill, New York, 1962, 2<sup>a</sup> ed.
- SASSI S., "I fidi bancari. La tecnica delle analisi aziendali", Banco di Napoli, Napoli, 1961.
- STEPHENS R.G., "Uses of Financial Information in Bank Lending Decisions", UMI Research Press, 1980.
- SZEGO G.P. - SHELL K. (eds.), "Mathematical Methods in Investment and Finance", North-Holland, Amsterdam, 1972.
- TUCCI G., "Garanzie sui crediti dell'impresa a tutela dei finanziamenti. L'esperienza statunitense e italiana", Giuffr , Milano, 1974.
- WATSON J., "Metodi numerici nella valutazione del credito personale", Banco di Roma, Convegno Internazionale sui Metodi Quantitativi nelle banche e nelle istituzioni finanziarie, Roma, 1976.
- WOOD J.H., "Commercial Bank Loan and Investment Behaviour", Wiley, New York, 1975.

## INDICE

1 - Premessa .....	p.	3
2 - Principi generali dell'affidamento .....	"	7
2.1 - Il rispetto della "separatezza" tra banca e industria .....	"	8
2.2 - La considerazione congiunta del rendimento atteso e del rischio dei prestiti .....	"	12
2.3 - L'orientamento alla valutazione dell'impresa, rispetto al progetto che essa dichiara di voler realizzare .....	"	14
2.4 - L'equilibrio tra visione statica e visione dinamica dell'impresa da finanziare .....	"	18
2.5 - La valutazione della redditività e/o dei flussi di cassa dell'impresa da finanziare .....	"	20
2.6 - La base probabilistica delle decisioni di fido .....	"	21
3 - La tendenziale adesione a tali principi nel sistema bancario italiano .....	"	24
4 - I modi operativi e i vincoli organizzativi nella gestione dei fidi .....	"	30
a) L'origine del rapporto di fido .....	"	32
b) La raccolta delle informazioni sul cliente .....	"	33
c) L'analisi delle informazioni .....	"	34
d) Le forme tecniche del fido .....	"	37
e) Le garanzie .....	"	39
f) La determinazione delle condizioni di fido .....	"	40
g) La gestione dei fidi in essere .....	"	42
5 - I condizionamenti esterni nella gestione dei fidi .....	"	43
6 - Indirizzi per accrescere l'efficienza allocativa del sistema bancario .....	"	54
Bibliografia .....	"	57

CENTRO STAMPA DELLA BANCA D'ITALIA





