

BANCA D'ITALIA

Temi di discussione

del Servizio Studi

**La redditività degli sportelli bancari
dopo la liberalizzazione**

di F. Castelli, M. Martiny e P. Marullo Reedtz



Numero 259 - Novembre 1995

Temi di discussione

del Servizio Studi

La serie "Temi di discussione" intende promuovere la circolazione, in versione provvisoria, di lavori prodotti all'interno della Banca d'Italia o presentati da economisti esterni nel corso di seminari presso l'Istituto, al fine di suscitare commenti critici e suggerimenti.

I lavori pubblicati nella serie riflettono esclusivamente le opinioni degli autori e non impegnano la responsabilità dell'Istituto.

Comitato di redazione:

MASSIMO ROCCAS, EUGENIO GAIOTTI, ANDREA GAVOSTO, DANIELA MONACELLI, DANIELE TERLIZZESE, ORESTE TRISTANI; SILIA MIGLIARUCCI (segretaria).

**La redditività degli sportelli bancari
dopo la liberalizzazione**

di F. Castelli, M. Martiny e P. Marullo Reedtz

Numero 259 - Novembre 1995

LA REDDITIVITÀ DEGLI SPORTELLI BANCARI DOPO LA LIBERALIZZAZIONE

di F. Castelli, M. Martiny e P. Marullo Reedtz (*)

Sommario

L'articolazione territoriale delle banche si è ampliata di 7.000 agenzie e del 47 per cento dopo la liberalizzazione della normativa sull'apertura delle dipendenze avvenuta nel marzo 1990. Il lavoro propone una metodologia di stima del risultato di gestione dei singoli sportelli bancari riferita per la prima volta a un campione di aziende bancarie rappresentativo della quasi totalità del sistema. Con riferimento all'esercizio 1993, risulta che la maggior parte delle nuove dipendenze ha già superato il punto di equilibrio reddituale, raggiunto in media nel corso del secondo anno di attività; le agenzie attivate nel 1990 presentano un risultato di gestione già in linea con quello delle dipendenze di precedente istituzione. Un esame riferito al Mezzogiorno mette in luce che in quell'area la presenza di istituti provenienti dal resto dell'Italia si traduce in vantaggi per la clientela e stimola le banche meridionali a migliorare le strutture organizzative, i processi produttivi, la selezione degli affidati.

Indice

1. Finalità del lavoro	p. 7
2. La struttura territoriale delle banche italiane .	p. 11
3. La vocazione localistica delle banche italiane ..	p. 16
4. Aspetti metodologici della stima sulla redditività degli sportelli	p. 25
5. La redditività degli sportelli	p. 31
6. Costi e margini dei nuovi sportelli	p. 41
7. La redditività degli sportelli nel Mezzogiorno ..	p. 45
7.1 L'articolazione del sistema bancario nel Sud e le caratteristiche operative degli sportelli meridionali	p. 47
7.2 Formazione del margine d'interesse	p. 52
7.3 Formazione del risultato di gestione	p. 54
8. Conclusioni	p. 57
Appendice metodologica	p. 60
Appendice statistica	p. 64
Riferimenti bibliografici	p. 77

(*) Banca d'Italia, Servizio Normativa e affari generali di vigilanza.

1. Finalità del lavoro¹

Il sistema creditizio italiano attraversa da alcuni anni un processo di trasformazione che non ha eguali nel recente passato. Stimolato da evoluzioni della legislazione, della vigilanza prudenziale e degli strumenti di politica monetaria attente al contenuto imprenditoriale dell'attività d'intermediazione, il sistema ha avviato un'azione di riorganizzazione che ha inizialmente riguardato la composizione di bilancio e si è andata di recente estendendo agli assetti organizzativi e proprietari degli intermediari.

Il riordino della rete di sportelli, l'ampliamento delle modalità di contatto con la clientela, le concentrazioni tra enti creditizi, gli accordi operativi, l'ingresso in nuovi campi di attività sono destinati a caratterizzare l'evoluzione del sistema bancario anche negli anni a venire. A questi elementi è anzi affidata la capacità stessa del sistema di generare utili, di rafforzare le strutture patrimoniali, di sostenere l'intensificarsi della concorrenza tra gli intermediari e con i mercati finanziari. Lo sollecitano l'assottigliarsi dei margini di profitto e l'emergere di situazioni di criticità connesse solo in parte con l'evoluzione del ciclo

¹ Il lavoro si è giovato di conversazioni con Natale D'Amico sugli aspetti metodologici e dell'apporto di Claudio Doria, che ha curato le elaborazioni statistiche e la documentazione grafica. Un ringraziamento particolare va a Luigi Cannari, che ha fornito l'esperienza preziosa accumulata in un precedente lavoro di Federico Signorini e ha redatto l'appendice relativa alla stima dei tassi sugli impieghi e delle sofferenze presso i singoli sportelli bancari. La verifica della qualità delle procedure di attribuzione dei flussi di costo e di ricavo ai singoli sportelli non sarebbe stata possibile senza la collaborazione degli addetti al controllo di gestione di alcuni istituti di credito.

economico, come pure mutamenti degli obiettivi aziendali impliciti nella privatizzazione di alcune grandi banche².

Nella seconda metà degli anni ottanta la concorrenza tra le banche, pur vivacizzandosi notevolmente, è rimasta limitata ad alcuni ambiti operativi, tra i quali il credito ai grandi prenditori, e ha talvolta assunto forme improprie, quali il pluriaffidamento e gli ampi margini inutilizzati sulle linee di finanziamento. Con la ripresa dell'attività economica, è probabile che il confronto competitivo tra gli intermediari si rinnovi con accresciuta veemenza.

Principale teatro della concorrenza dovrebbero divenire i mercati locali, dove ancora oggi prevalgono spesso banche con ambiti operativi limitati, di difficile accesso per quanti non vantano in loco vantaggi informativi e reputazione paragonabili a quelli degli istituti già radicati nel territorio. Al vivacizzarsi della concorrenza contribuirà l'espansione di 7.100 unità e del 47 per cento della rete di sportelli realizzata dalle banche nell'ultimo quinquennio, dopo la liberalizzazione della normativa. Al termine di un processo che ha visto il graduale allentamento dei controlli all'entrata, dal marzo 1990 l'organo di Vigilanza ha infatti abbandonato il criterio delle "esigenze economiche del mercato" nella valutazione delle domande per l'apertura di nuove dipendenze. L'unico vincolo residuo riguarda requisiti minimi di ordinato funzionamento e strutture tecniche e organizzative adeguate che si richiede alle banche di possedere.

Ora che è trascorso un lasso di tempo sufficiente a consolidare i risultati economici di almeno una parte delle

² Al riguardo cfr. Bianchi (1994) e Padoa-Schioppa (1994).

nuove dipendenze, si può intraprendere un primo esame della redditività degli sportelli. Il tema appare di grande momento, date le difficoltà organizzative di una così ampia espansione territoriale, particolarmente vive nella gestione del personale e degli assetti contabili e informatici. Nella fase congiunturale in cui essa è avvenuta la modesta dinamica degli impieghi, la forte rischiosità del credito, la volatilità dei corsi dei cambi e dei titoli hanno inoltre esercitato pesanti effetti negativi sui profitti bancari.

La ventata di aperture di nuovi sportelli è ormai oggetto di più di un'analisi. L'attenzione si è concentrata per lo più sulla fase che precede l'attivazione delle dipendenze e che si può schematizzare in due stadi: la decisione di investire in nuove strutture; la scelta delle nuove localizzazioni. Non esistono in letteratura tentativi di valutare i risultati delle iniziative in termini di redditività, se non per esercizi già prodotti in Banca d'Italia con riferimento ad ambiti territoriali limitati³.

Il lavoro che ora si propone allarga il campo di osservazione alla quasi totalità del sistema bancario e introduce diversi affinamenti metodologici. Per ogni banca i flussi complessivi di costo e di ricavo vengono ripartiti tra tutte le filiali fino a ricostruire, per singolo sportello, gli indicatori correntemente utilizzati nell'esame dei conti economici bancari, dal margine d'interesse al risultato di gestione. Vengono individuate alcune chiavi di lettura dei risultati, che incrociano criteri quali la dimensione e la localizzazione delle banche, le caratteristiche economiche delle piazze bancarie, la specializzazione operativa delle dipendenze.

³ Cfr. De Bonis, Farabullini e Fornari (1994), Muzzi (1994), Signorini (1993).

Si effettua innanzitutto una ricognizione della struttura territoriale del sistema bancario, mettendo in evidenza come la diffusione degli sportelli e la loro attività d'impiego e di raccolta si presentino diversificate a seconda delle aree geografiche e dell'ampiezza dei comuni di insediamento (par. 2). Nel successivo paragrafo si pone in evidenza che le dimensioni e le caratteristiche operative delle agenzie mutano a seconda che esse ricadano nell'area geografica originaria della banca o ne siano lontane e che gli insediamenti realizzati dopo la liberalizzazione si sono largamente diretti verso localizzazioni nuove per le singole banche.

Nel paragrafo 4 si illustrano le procedure di stima dei flussi di costo e di ricavo delle singole dipendenze bancarie. I risultati vengono presentati nel paragrafo 5 con riferimento all'anno 1993 e per l'insieme degli sportelli in attività, raggruppandoli rispettivamente per sede legale delle banche, per area geografica e per classi di ampiezza dei comuni di insediamento. L'incrocio di questi criteri consente di meglio individuare le caratteristiche reddituali delle varie aree del paese osservando la performance degli sportelli aperti da banche di diversa provenienza.

I risultati economici conseguiti dalle dipendenze aperte dopo la liberalizzazione vengono presentati nel paragrafo 6, allo scopo di verificare se esse abbiano già raggiunto l'equilibrio tra i flussi di costo e di ricavo. Una buona redditività dei nuovi sportelli appare infatti cruciale perché l'accresciuta concorrenza che essi producono possa tradursi in benefici per la clientela senza compromettere gli equilibri economici della banca che compie l'investimento. In particolare, i dati relativi alle dipendenze aperte nel 1990, 1991 e 1992 vengono confrontati

con quelli delle sportelli già attivi prima della liberalizzazione.

Uno specifico approfondimento viene proposto nel paragrafo 7, a completamento di precedenti analisi sull'operatività del sistema creditizio meridionale che era stato possibile formulare solo con riferimento alla sede legale degli istituti. Il confronto tra le performances realizzate nel Mezzogiorno dalle dipendenze di banche di diversa provenienza contribuisce a delineare gli effetti per la clientela meridionale della crescente diversificazione della presenza bancaria nel Sud.

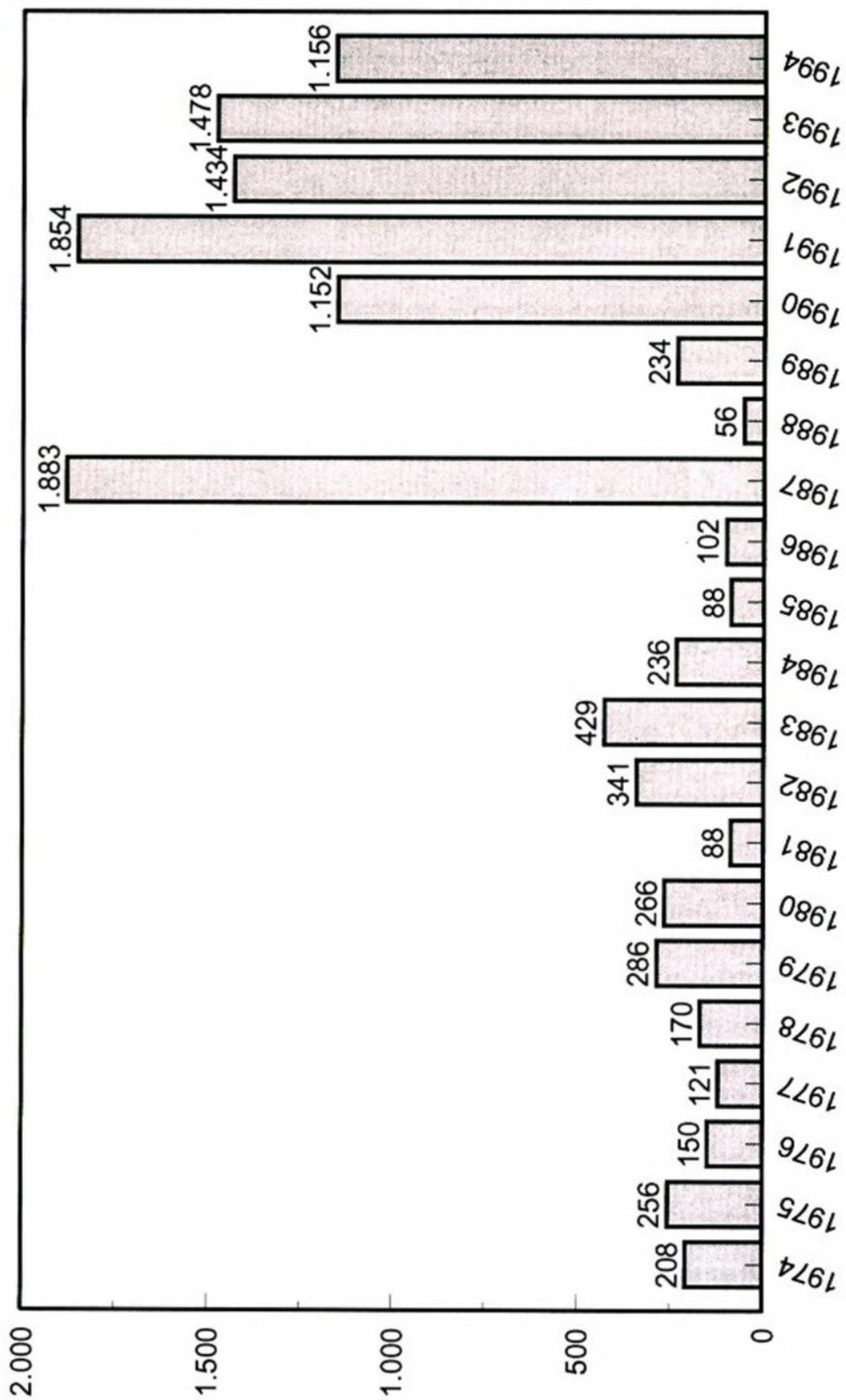
2. La struttura territoriale delle banche italiane

Le dipendenze bancarie in attività nel nostro paese erano 22.300 alla fine del 1994, a fronte di 15.200 nel 1989. Dopo la liberalizzazione, l'espansione ha presto assunto ritmi intensi, avvicinando il rapporto abitanti/sportello dell'Italia a quello esistente nei principali paesi europei. La crescita è decelerata nel 1994 (fig. 1 e, nell'appendice statistica, tav. 1): per alcune banche i programmi iniziali sono stati pressoché completati, altre hanno rallentato l'espansione, in risposta all'asprezza della congiuntura; un freno è stato esercitato anche dall'azione della Vigilanza su organismi per i quali l'ampliamento territoriale non appariva coerente con le disponibilità patrimoniali.

Si è accresciuta la capillarità dell'articolazione territoriale delle banche: il numero dei comuni bancati è aumentato di circa 500 unità, raggiungendo i 5.500; il numero delle banche mediamente presenti in ogni provincia è aumentato da 26 a 30 unità. Le aperture intervenute nel quadriennio hanno riguardato soprattutto i centri di

Fig. 1

NUMERO DI SPORTELLI APERTI OGNI ANNO (1)



(1) Dati a dicembre di ogni anno.

dimensioni medio-grandi, dove apparivano più promettenti le opportunità d'impiego e di offerta di servizi. Il numero dei comuni con 50 sportelli e oltre è aumentato nel quinquennio da 19 a 39; vi opera oggi il 26 per cento circa delle dipendenze complessive, contro il 20 per cento di cinque anni prima (tav. 1). Nel 1989 ben il 47 per cento delle agenzie era concentrato in piazze servite da meno di cinque sportelli, con un modesto giro d'affari e una concorrenzialità limitata; tale quota è scesa al 37 per cento nel 1994. La ripartizione territoriale delle operazioni bancarie conferma la maggiore concentrazione dei prestiti nelle grandi città. Con riferimento a 105 banche con raccolta a breve termine che inviano le statistiche più dettagliate (matrice analitica) e che detengono circa 16.600 agenzie, nei comuni con 50 sportelli e oltre si opera il 32 per cento della raccolta complessiva e si eroga il 43 per cento degli impieghi in lire (fig. 2 e tav. 2); il rapporto impieghi/depositi sfiora l'unità (tav. 3).

La dimensione delle piazze bancarie condiziona inoltre l'ampiezza delle dipendenze: dove la domanda di servizi è maggiore per volume e varietà, il numero degli addetti risulta relativamente elevato. Nei comuni con meno di cinque sportelli vi sono in media 6,6 dipendenti per sportello, mentre dove sono presenti almeno 50 agenzie il numero medio degli addetti è tre volte superiore (fig. 3 e tav. 3).

La distribuzione degli sportelli per grandi aree geografiche riflette in linea di massima il grado di sviluppo economico del territorio. Sempre con riferimento al campione di 105 banche, nell'Italia nord-occidentale è localizzato il 35 per cento delle agenzie. Qui si raccolgono il 38 per cento dei depositi complessivi e si effettua il 40 per cento dei prestiti; il rapporto

Fig. 2

QUOTE DEGLI SPORTELLI, DEI DEPOSITI E DEGLI IMPIEGHI PER CLASSI DI COMUNI (dati medi del 1994)

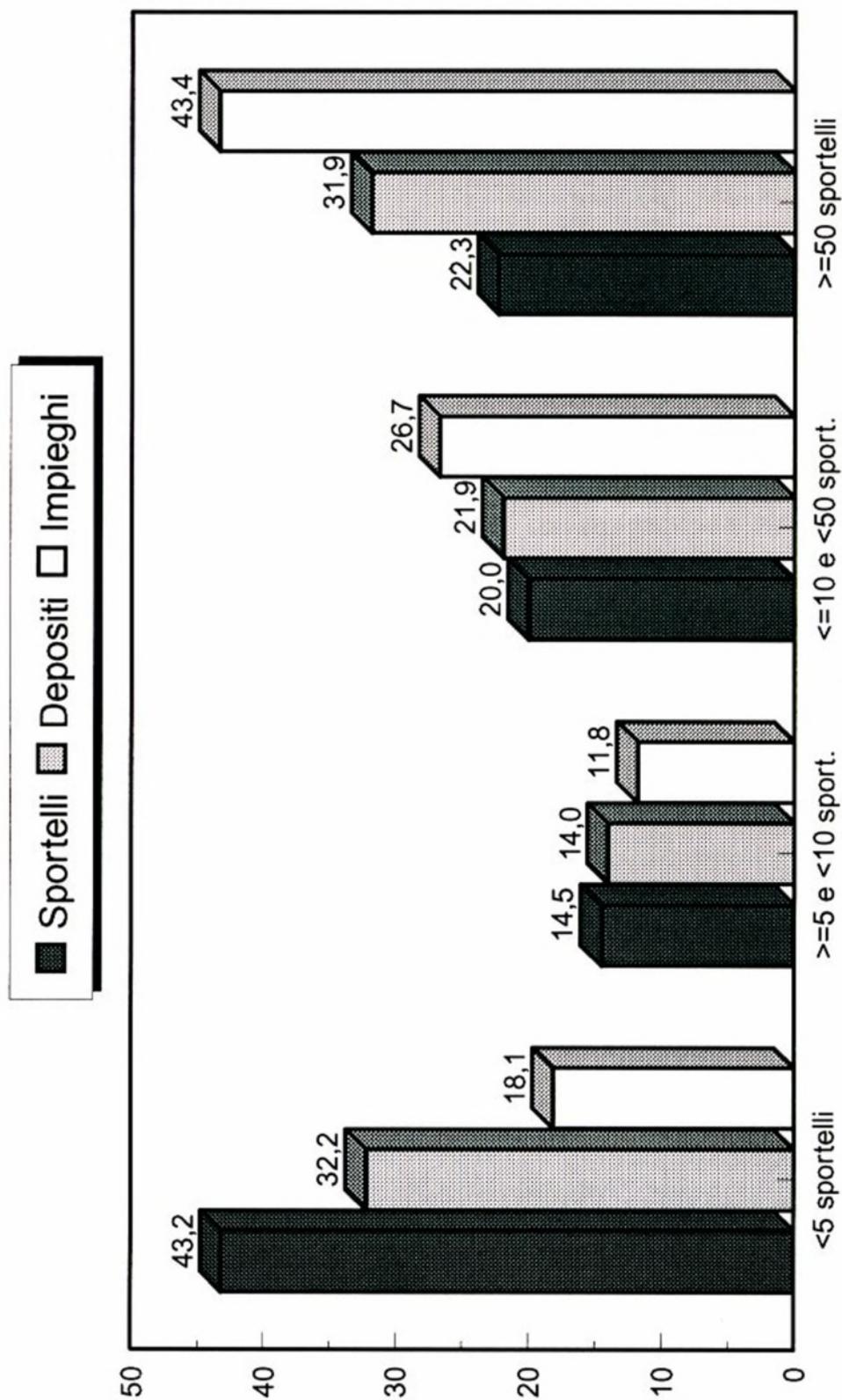
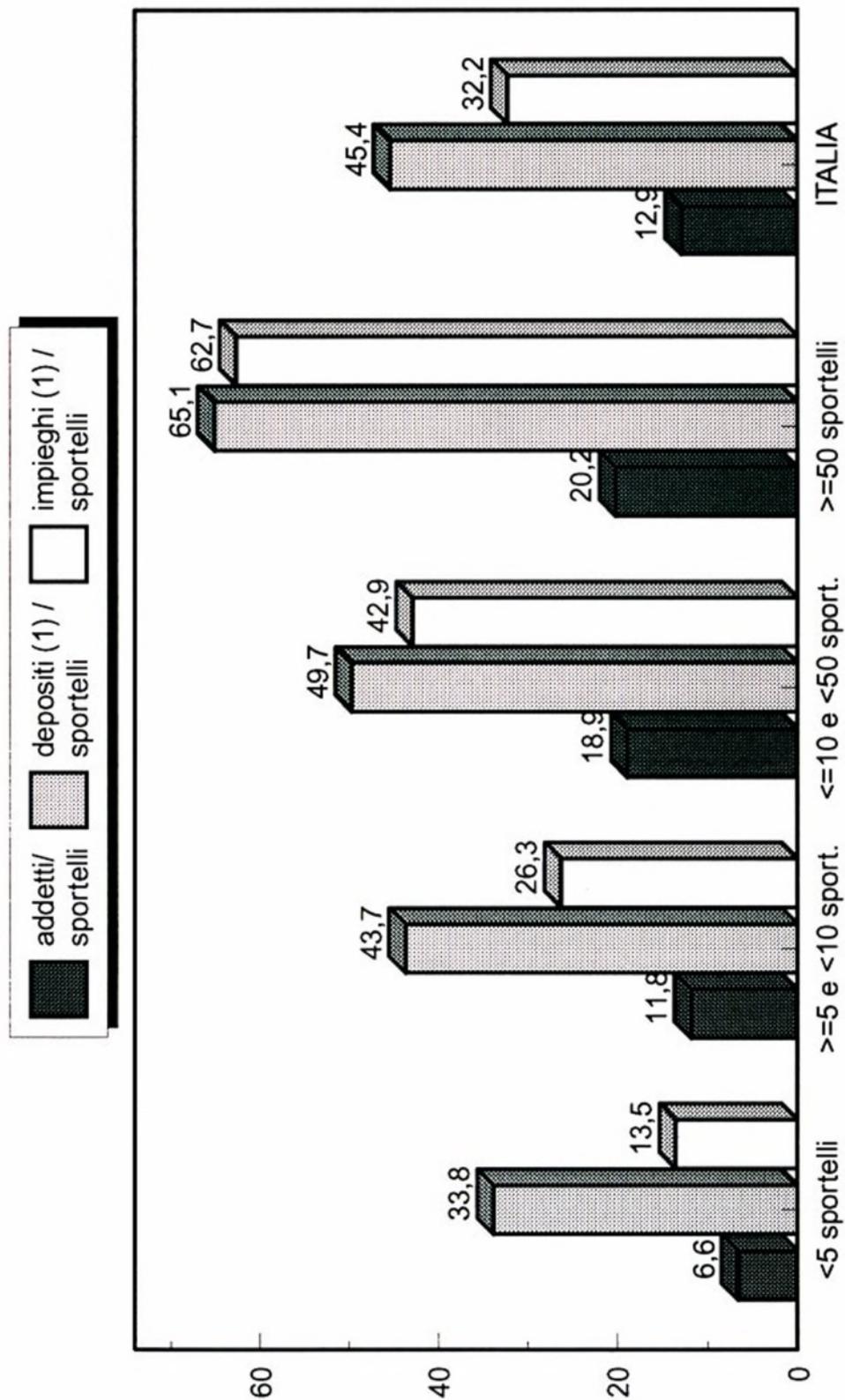


Fig. 3

**COEFFICIENTI CARATTERISTICI DEGLI SPORTELLI
PER CLASSI DI COMUNI**
(dati medi del 1994)



(1) In miliardi di lire.

impieghi/depositi è il più elevato del sistema (figg. 4 e 5; tavv. 4 e 5). Le altre dipendenze si ripartiscono equamente tra le rimanenti aree geografiche⁴.

3. La vocazione localistica delle banche italiane

La letteratura economica ha individuato validi motivi per i quali l'attività d'intermediazione tende a svilupparsi in ambiti spazialmente limitati e la posizione concorrenziale delle banche medio-piccole a vocazione locale si differenzia rispetto a quella delle banche nazionali. Fin dai pionieristici lavori di David Alhadeff si è posto l'accento sulla scarsa mobilità operativa di gran parte della clientela bancaria, piccole imprese e famiglie. Più di recente, la segmentazione naturale dei mercati è stata ricondotta ai vantaggi informativi che le banche già stabilite sul territorio possono accumulare riguardo agli operatori dell'area. I costi d'informazione - "irrecuperabili" nel senso usato dalla teoria dei mercati contendibili - scoraggiano l'ingresso delle banche in nuovi ambiti operativi, contribuendo a perpetuare la segmentazione dei mercati⁵. Per gli operatori locali le barriere all'entrata si traducono nella difficoltà di diversificare le fonti di finanziamento e di assicurare il massimo rendimento al proprio risparmio.

⁴ Con le aperture dell'ultimo quinquennio è aumentata la quota delle agenzie nelle regioni nord-orientali e meridionali, in presenza di una sostanziale stabilità della componente insediata nel Nord-Ovest del paese. Si è lievemente contratta la quota degli sportelli operanti nell'area centrale, dove la principale banca, risultato della concentrazione di più istituti, è stata impegnata in un'azione di razionalizzazione più che di allargamento della rete territoriale.

⁵ Cfr. Alhadeff (1954) e Dietsch (1991).

Fig. 4

**QUOTE DEGLI SPORTELLI, DEI DEPOSITI
E DEGLI IMPIEGHI PER AREA DI INSEDIAMENTO**
(dati medi del 1994)

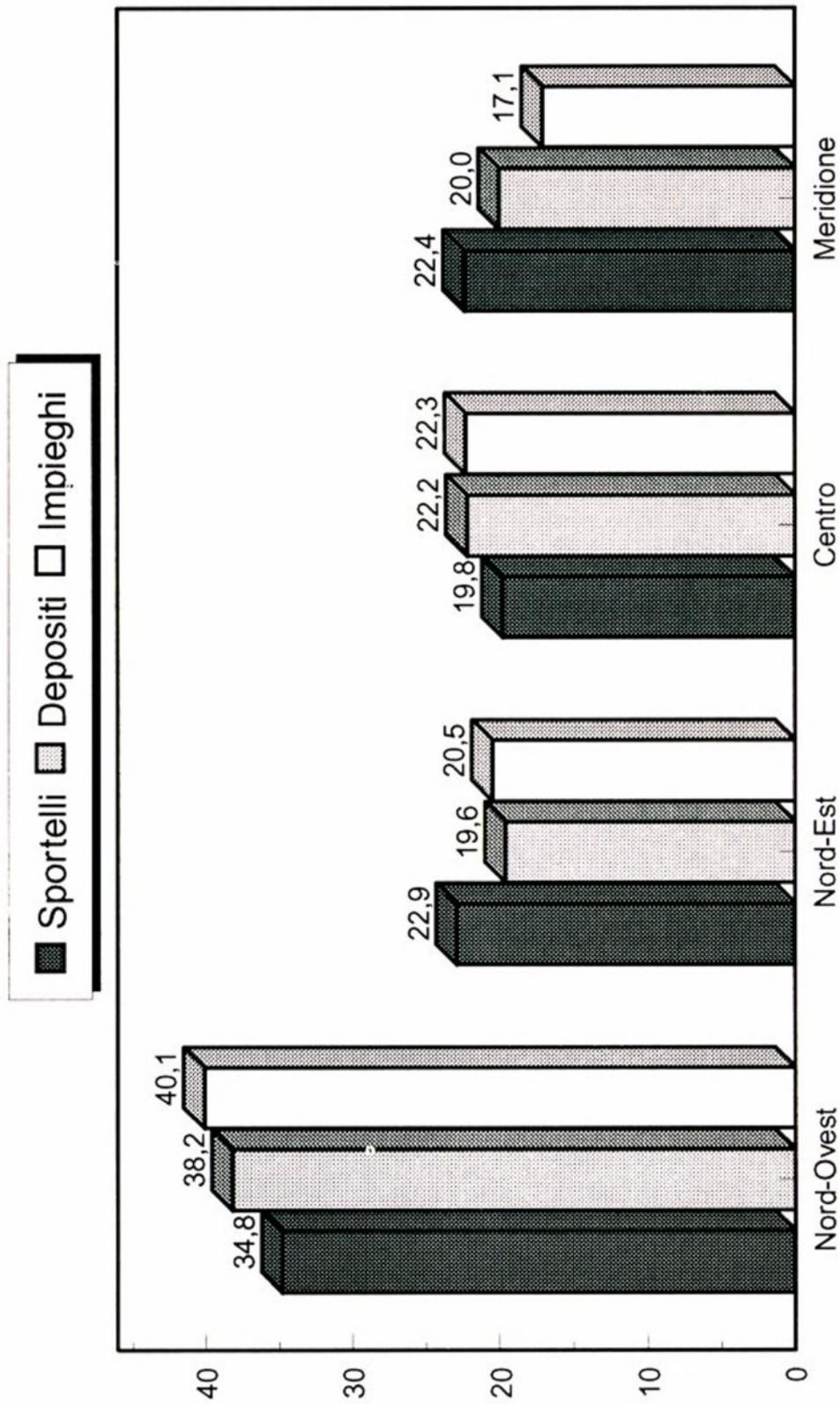
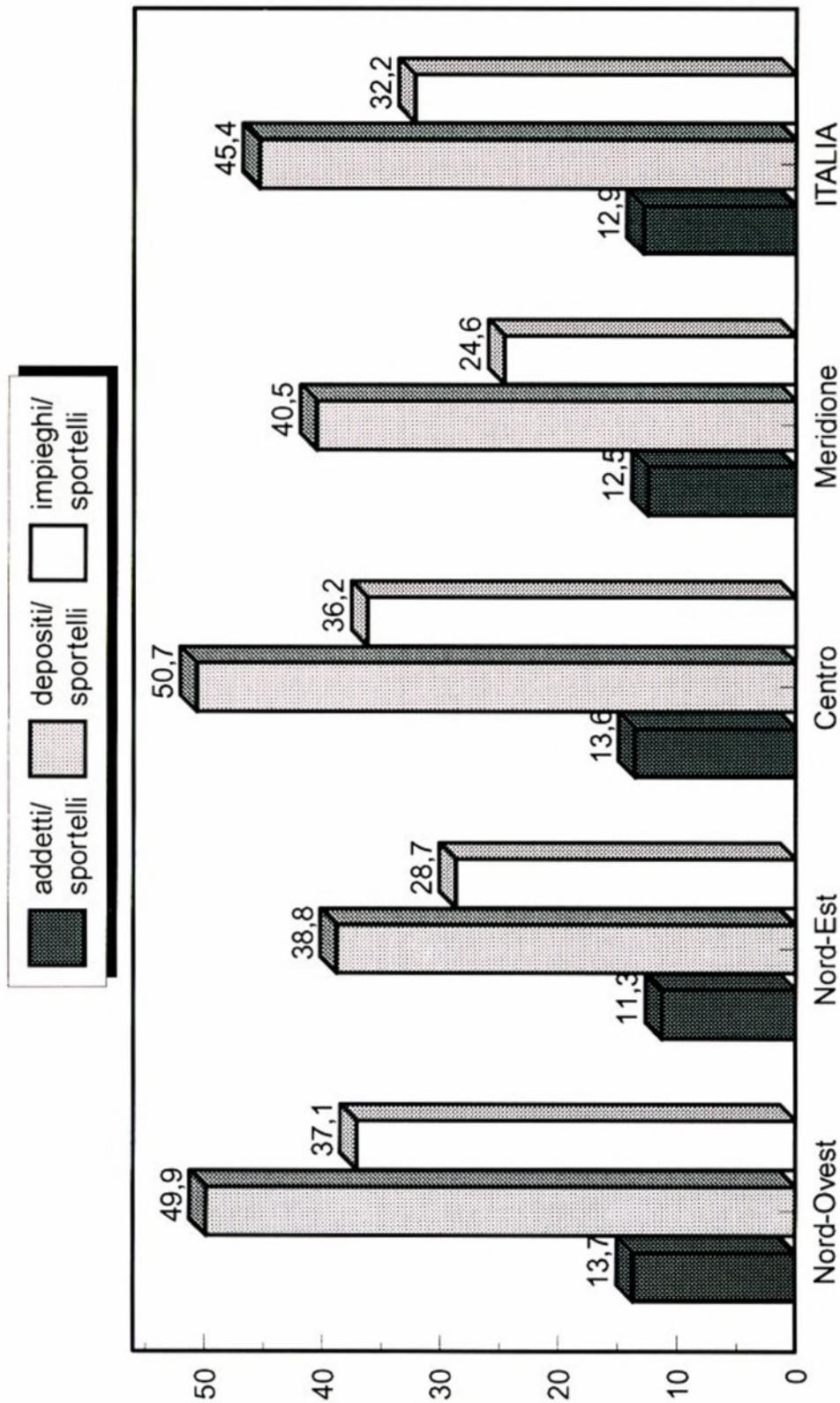


Fig. 5

COEFFICIENTI CARATTERISTICI DEGLI SPORTELLI PER AREA DI INSEDIAMENTO

(dati medi del 1994)



La distribuzione territoriale degli sportelli conferma la vocazione localistica delle banche italiane: sui dati della fine del 1994, il 73 per cento delle dipendenze è localizzato nell'area geografica in cui è situata la sede centrale (sportelli "locali"). L'area di operatività risulta relativamente ristretta per gli istituti del Nord-Est e del Meridione, che hanno dimensioni mediamente contenute, per i quali la quota degli sportelli 'locali' si avvicina al 90 per cento. Le banche dell'Italia centrale, tra le quali è ampia la presenza di organismi di grandi dimensioni, mostrano invece un'elevata apertura sul territorio: il 40 per cento delle loro dipendenze è situata al di fuori delle regioni originarie (fig. 6 e tav. 6).

La concentrazione dell'attività nelle regioni di tradizionale insediamento appare coerente con i vantaggi comunemente attribuiti al radicamento sul territorio. Emerge la capacità di convogliare il risparmio locale verso forme di raccolta bancaria: la quota dei depositi nell'area tradizionale è infatti elevata rispetto sia agli sportelli sia ai dipendenti. L'insediamento al di fuori dell'area originaria sembra invece allargare soprattutto le relazioni di fido: il rapporto impieghi/depositi sfiora il 90 per cento, mentre è del 56 per cento per gli sportelli "locali" (tav. 7). Lontano dall'area originaria, le banche spesso indirizzano gli impieghi verso operatori medio-grandi, per i quali il vaglio del merito creditizio può meglio prescindere dalle informazioni raccolte in loco.

Fuori dell'area tradizionale, alla minore capillarità della rete territoriale fa riscontro una dimensione relativamente ampia dei punti di contatto con la clientela. Sono in media 15 gli addetti alle filiali collocate al di fuori dell'area tradizionale, a fronte dei 12 relativi agli sportelli "locali" (fig. 7 e tav. 7). Nell'impossibilità di

Fig. 6

NUMERO DEGLI SPORTELLI PER SEDE LEGALE DELLA BANCA E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI

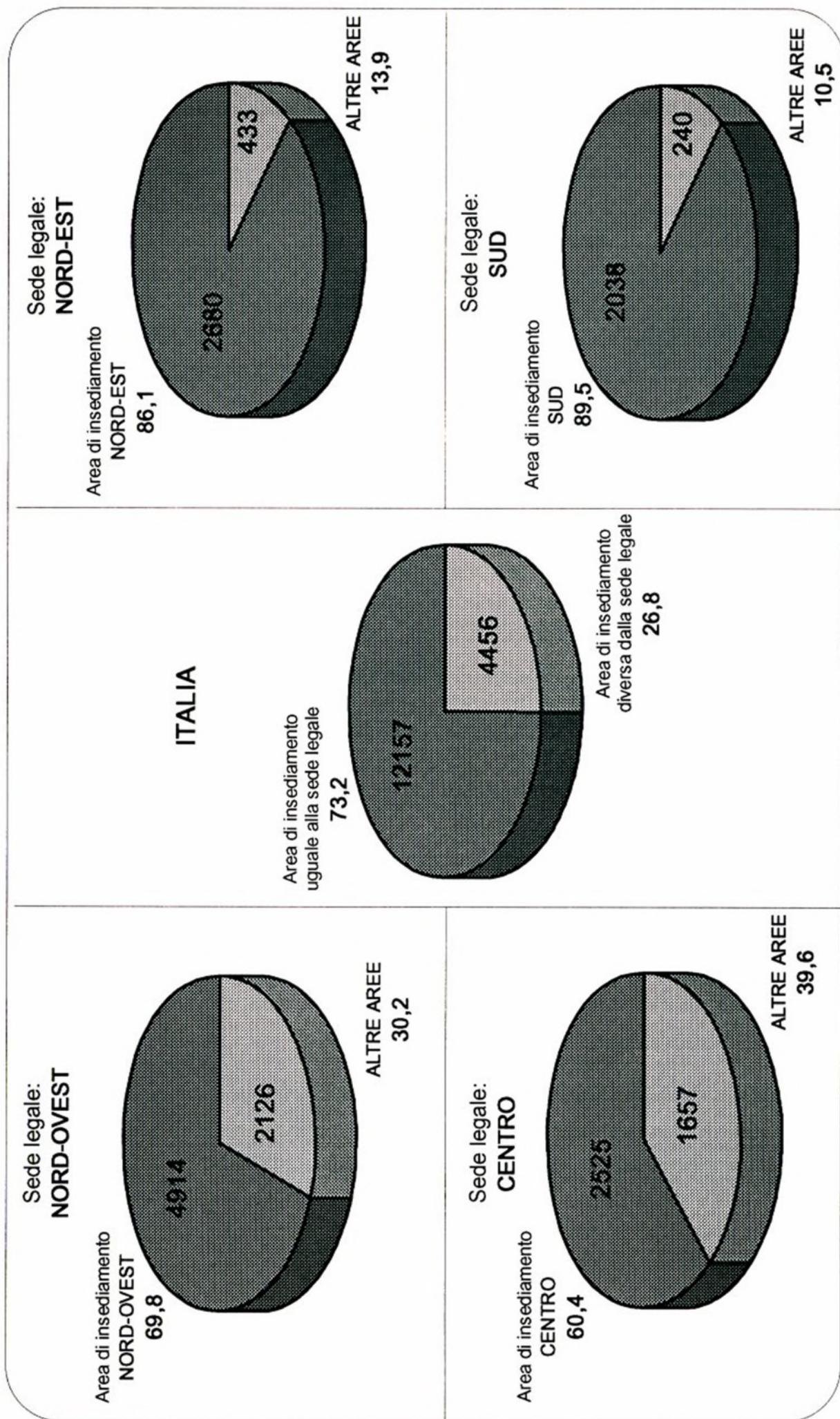
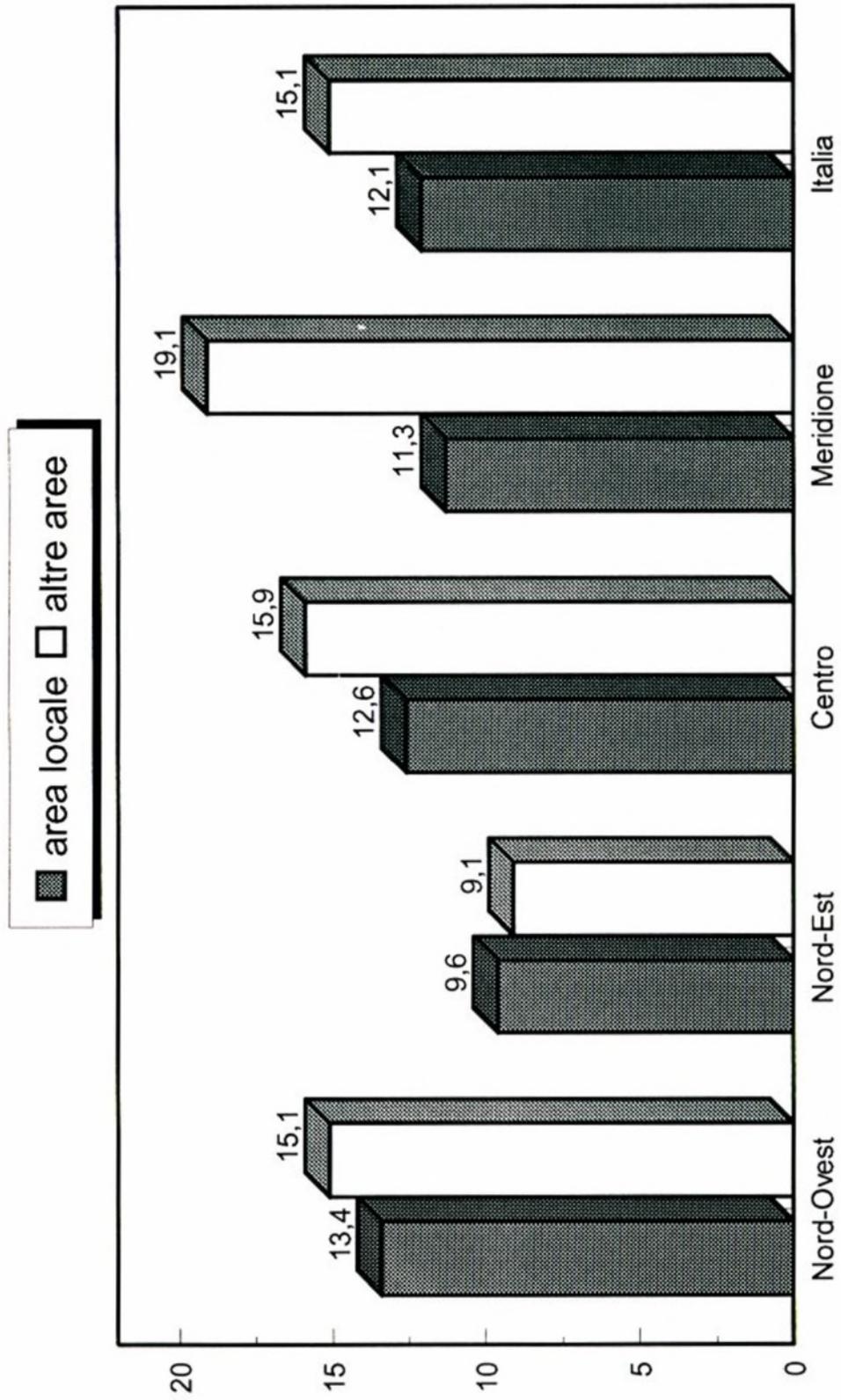


Fig. 7

**RAPPORTO DIPENDENTI / SPORTELLI
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA
E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI**



ripartire l'offerta di servizi in maniera selettiva fra le diverse dipendenze, si finisce infatti per concentrare in quelle filiali l'offerta dell'intera gamma dei servizi commercializzati dalla banca. Inoltre, si scelgono per l'insediamento soprattutto i centri più grandi, sia per seguire la clientela locale a mano a mano che estende il suo giro d'affari sia per inserirsi in mercati con ampia domanda di prodotti bancari.

Seppure in misura limitata, l'espansione territoriale operata dopo la liberalizzazione ha diversificato la presenza territoriale delle banche, che fuori dalle rispettive aree di appartenenza hanno aperto un terzo dei nuovi sportelli. Gli istituti dell'Italia nord-occidentale hanno localizzato il 38 per cento delle nuove agenzie lontano dalle zone tradizionali, soprattutto nel Mezzogiorno; le banche con sede legale nel Centro hanno collocato più della metà delle aperture in altre aree geografiche, privilegiando le regioni settentrionali nella ricerca di nuove opportunità d'impiego; le banche meridionali, infine, hanno destinato al Centro-Nord solo il 5 per cento delle nuove agenzie (figg. 8 e 9 e tavv. 8 e 9).

La politica di diversificazione della presenza territoriale si manifesta anche nell'elevato numero di agenzie aperte in comuni di nuovo insediamento per i singoli istituti. Relativamente al campione considerato, sono circa 1.500 i comuni nei quali si sono verificati ingressi di nuove banche, in concorrenza con altre già presenti.

■

Fig. 8

NUMERO DEI NUOVI SPORTELLI PER SEDE LEGALE DELLA BANCA E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI

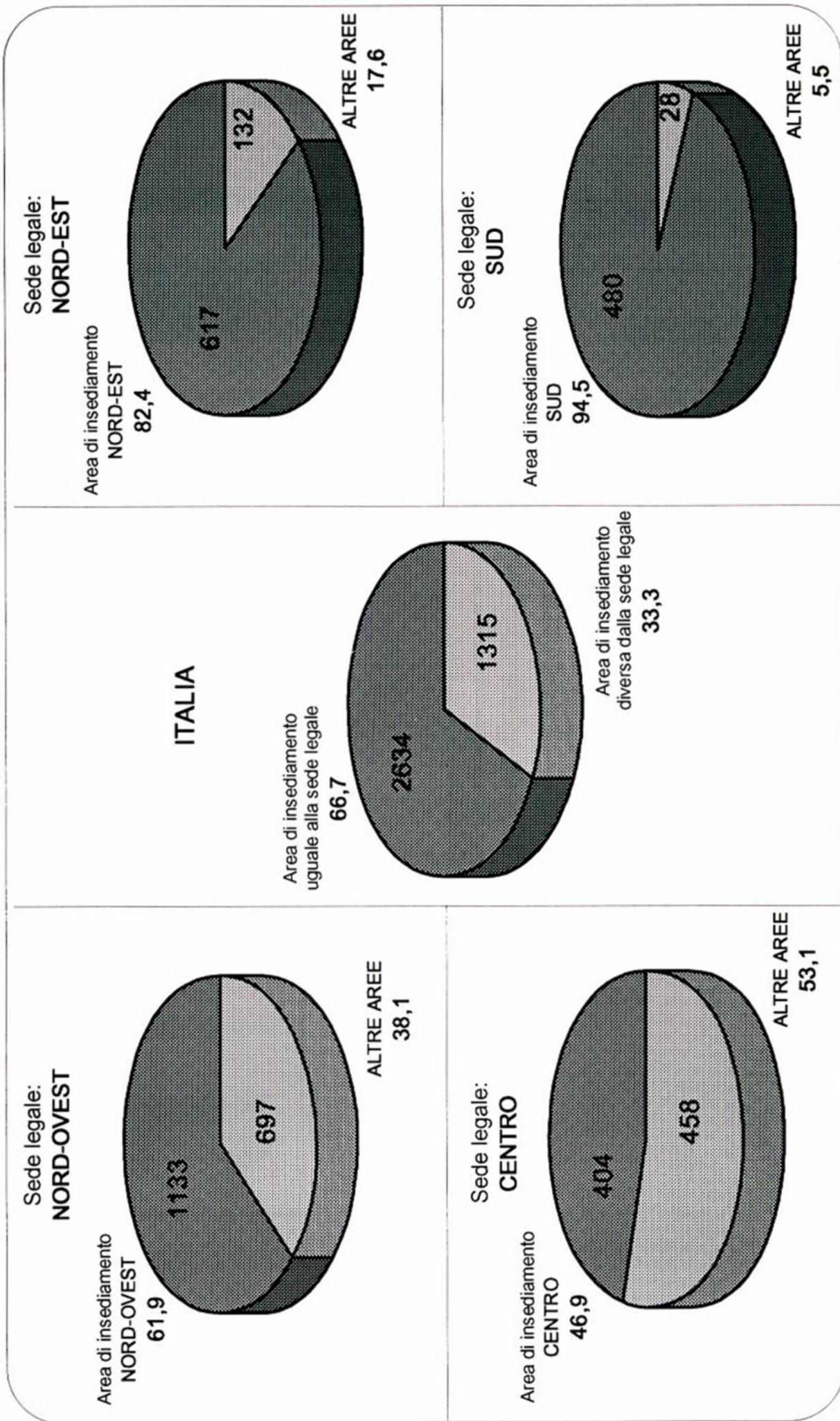
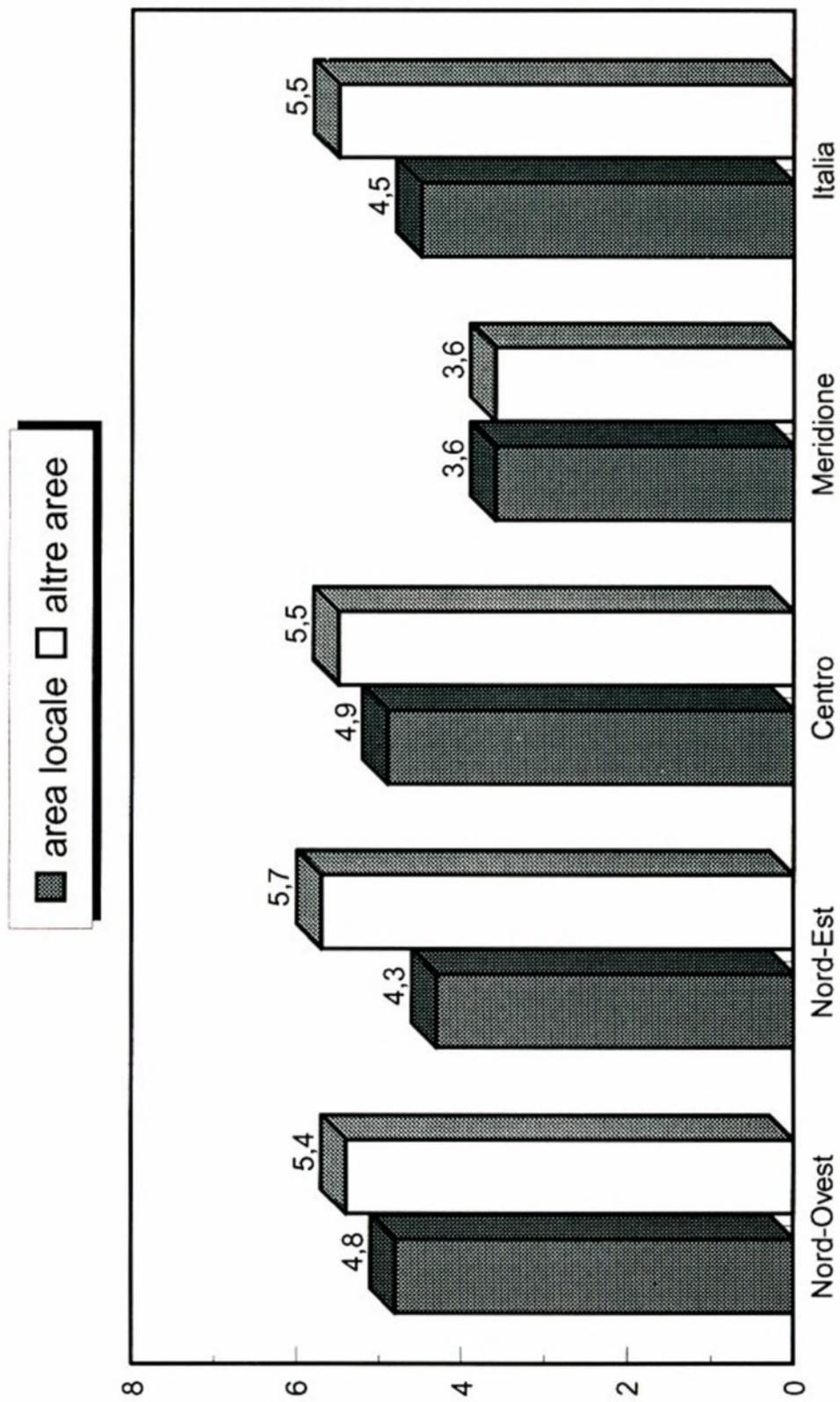


Fig. 9

NUOVI SPORTELLI: RAPPORTO DIPENDENTI / SPORTELLI
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA
E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI



4. Aspetti metodologici della stima sulla redditività degli sportelli

La stima dei risultati di conto economico delle diverse dipendenze bancarie è apparsa subito un compito difficile: per i singoli sportelli le statistiche di vigilanza recano infatti solo le informazioni sugli impieghi in lire e su quelli in valuta, sui depositi in alcune forme tecniche, sul numero dei conti attivi e passivi e su quello degli addetti. Date le rilevanti ipotesi semplificatrici a cui si è costretti, è sembrato opportuno mantenere il riferimento a uno dei pochi dati certi dell'esercizio: il conto economico complessivo di ciascuna azienda bancaria. I flussi di costo e di ricavo vengono ripartiti tra le varie filiali con metodi attenti a cogliere le peculiarità aziendali, le caratteristiche operative degli sportelli e quelle economiche delle aree di insediamento.

In questo approccio, alla stima dei costi e dei ricavi direttamente imputabili alle singole succursali si affianca l'esigenza di ripartire tra di esse anche i flussi relativi alle strutture centrali. Ai fini della ripartizione, le stime sui flussi economici direttamente imputabili alle filiali sono utilizzate per calcolare la quota dei costi e dei ricavi aziendali da assegnare a ciascuna dipendenza⁶.

Nello stimare la redditività degli sportelli non si è inteso ricostruire puntualmente i dati individuali, un compito impossibile da assolvere per la limitatezza delle informazioni disponibili. L'ottica non è dunque quella tipica del controllo di gestione condotto all'interno delle banche: con criteri di stima sostanzialmente meccanici non

⁶ Le metodologie qui formulate si prestano peraltro anche a un'analisi incentrata sul contributo marginale degli sportelli.

si potrebbero cogliere specificità proprie di singole dipendenze, dovute ad esempio a peculiarità della clientela o all'attribuzione di compiti a favore di altri sportelli. Le ripartizioni dei costi e dei margini che si ottengono vanno considerate in maniera analoga a delle interpolazioni, che ben si prestano a confronti tra banche, tra aree geografiche, tra generazioni di sportelli.

Per la stima del **margin**e d'interesse, si muove da uno schema semplificato di bilancio degli sportelli che vede all'attivo gli impieghi e la riserva obbligatoria e al passivo i depositi; la posta residuale, alternativamente attiva o passiva, viene assimilata a un finanziamento interbancario (fig. 10). In particolare, si procede alla stima del rendimento medio dei prestiti in lire e di quelli in valuta nonché del costo unitario della raccolta. È inoltre necessario approssimare il volume delle sofferenze, per dedurle dagli impieghi fruttiferi d'interesse. Alla posta residuale del bilancio di ciascuno sportello si attribuisce il rendimento dei conti interbancari disponibile nelle statistiche decadali.

Il rendimento medio degli impieghi in lire viene stimato riportando ai singoli sportelli i coefficienti di una regressione su dati cross-section condotta a livello provinciale. Il tasso d'interesse sugli impieghi viene posto in relazione con l'importo medio degli affidamenti e con la quota di impieghi attribuibile per ciascuna banca agli sportelli aperti nei diversi anni (si veda l'Appendice). I tassi presso i singoli sportelli risultano correlati negativamente con la dimensione del credito, quindi del prestatore. Per gli sportelli nati nel 1992 e nel 1993 i tassi stimati sono inferiori a quelli delle altre dipendenze, in connessione con l'esigenza di acquisire nuova clientela o con la capacità di selezionare

SPORTELLI - BILANCIO SEMPLIFICATO

Caso a): fondi interni di raccolta

Impieghi	In lire	Depositi	c/c
	In valuta		depositi a risparmio
			CD
Sofferenze		Fondi interni	
ROB			

Caso b): fondi interni di impiego

Impieghi	In lire	Depositi	c/c
	In valuta		depositi a risparmio
Sofferenze			CD
ROB			
Fondi interni			

gli operatori meno rischiosi all'interno delle stesse fasce dimensionali di fido. Questa relazione non risulta significativa nel caso delle dipendenze attivate nel 1990-91, a indicazione che, trascorsi due anni, i prezzi praticati dagli sportelli tendono ad assimilarsi a quelli delle agenzie di precedente apertura.

Per ciascuna banca il rendimento medio degli impieghi in valuta è approssimato direttamente dallo spread tra le operazioni attive e passive desumibile dal conto economico, nell'ipotesi che le condizioni applicate sui finanziamenti in divisa non varino sul territorio.

La quota dei crediti in sofferenza presso i singoli sportelli viene stimata con una metodologia analoga a quella relativa ai tassi sugli impieghi: i regressori sono costituiti dall'importo medio degli affidamenti e dalle variabili relative all'età degli sportelli (si veda l'Appendice). L'ampiezza media dei prestiti risulta correlata negativamente con la variabile dipendente, data la minore rischiosità generalmente propria delle grandi imprese. Per tutte le generazioni di sportelli attivati dopo la liberalizzazione della normativa la quota delle sofferenze risulta relativamente bassa: non è per ora definibile se ciò sia connesso con una migliore selezione della clientela o solo col tempo necessario a che un nuovo affidamento si riveli inesigibile.

Il costo medio della raccolta di ogni sportello viene ricostruito, per ciascuna forma tecnica, attraverso i differenziali, rilevati nelle statistiche delle Centrale dei rischi, tra il tasso medio di ciascuna banca e quelli da essa praticati nelle diverse province. Ciò comporta che, all'interno di una stessa provincia, si attribuisca lo stesso costo della raccolta a tutte le dipendenze di una stessa banca. La semplificazione è evidente, ma la si è

ritenuta accettabile dato il grado di uniformità dei tassi passivi sul territorio.

I **ricavi su servizi** vengono suddivisi tra utili della negoziazione di valori mobiliari e altri proventi. La stima dei ricavi dell'intermediazione in titoli scaturisce da una procedura a due stadi: 1) si ripartisce per provincia il dato aziendale sulla base delle consistenze dei titoli della clientela detenuti dalle banche a custodia e in amministrazione; 2) il dato di ciascuna provincia viene poi distribuito tra gli sportelli in essa insediati secondo le quote osservate sui depositi. Nell'ipotesi che gli sportelli con un numero molto ridotto di dipendenti concentrino l'attività solo sulle tradizionali operazioni di impiego e di raccolta, si escludono dalla ripartizione le dipendenze con meno di cinque addetti, che rappresentano il 60 per cento circa di quelle aperte dopo la liberalizzazione. Per gli altri ricavi si è ipotizzato un rapporto di proporzionalità con i volumi operativi dello sportello, approssimati dall'insieme degli impieghi e dei depositi.

Per i **costi operativi** vengono considerate tre componenti: le spese per il personale, il costo degli immobili e altre spese di gestione. La stima delle spese per il personale richiede innanzitutto di approssimare la composizione degli addetti ai singoli sportelli tra impiegati ed elementi di grado superiore. Per ogni banca si è rilevato il rapporto tra il numero dei funzionari e dirigenti e quello dei dipendenti complessivi: sulla base di questo rapporto si stabilisce quanti addetti di grado superiore assegnare a ciascuna agenzia. Alle due categorie di lavoratori si attribuisce il relativo costo medio, desunto per ciascuna banca dai dati di conto economico. Per il costo degli immobili si stima la dimensione dei locali in funzione del numero degli addetti e si calcolano i fitti

figurativi sulla base delle rendite catastali del capoluogo di provincia della zona di insediamento. I valori attribuibili ai singoli sportelli vengono utilizzati per riproporzionare i dati aziendali relativi ai fitti passivi e alle spese di manutenzione e di ammortamento. Gli altri costi operativi sono ripartiti tra le varie dipendenze sulla base dei volumi operativi.

La verifica della qualità delle stime non poteva che avvenire con la collaborazione delle banche. Ci si è rivolti a tre istituti con operatività territoriale significativamente differente: il primo grande e a diffusione nazionale (banca A); il secondo di dimensioni medio-grandi e radicato soprattutto nell'Italia settentrionale (banca B); il terzo operativo in un ambito prevalentemente regionale. Si è operato un confronto con i dati effettivi delle banche: gli indicatori della correlazione statistica hanno registrato valori elevati, superiori al 90 per cento per il margine di interesse e per quello di intermediazione, lievemente inferiori per il risultato di gestione (tav. 10).

Le valutazioni aziendali forniscono spunti per affinamenti metodologici. Sarebbe opportuno separare la negoziazione di titoli sui mercati all'ingrosso da quella con la clientela e attribuire agli sportelli solo i proventi di quest'ultima; non sono tuttavia disponibili le informazioni banca per banca che sarebbero necessarie. Per i costi operativi, si potrà migliorare le stime introducendo nella ripartizione del personale tra impiegati e dipendenti di grado superiore variabili quali la dimensione della piazza e dello sportello, l'anzianità dell'insediamento, la sua collocazione in aree diverse da quella originaria.

5. La redditività degli sportelli

Le stime sulla redditività degli sportelli sono state riferite all'esercizio 1993 e all'insieme delle 105 banche che inviano le statistiche più dettagliate. A questi istituti fanno capo il 75 per cento degli sportelli complessivi e l'84 per cento circa dell'insieme dei depositi e degli impieghi bancari delle banche con raccolta prevalentemente a breve termine.

L'esame dei conti economici per sede legale delle banche non richiede necessariamente la metodologia qui proposta ma rappresenta un elemento utile da incrociare con la redditività stimata per area di insediamento degli sportelli. I risultati reddituali delle banche con articolazione territoriale diffusa sono condizionati dai lineamenti economici e di mercato delle aree territoriali in cui operano le agenzie; è rispetto a questi che va valutata la rispondenza della gamma di servizi e dei processi produttivi e distributivi. A loro volta gli indicatori della redditività bancaria stimati per le diverse aree territoriali risentono delle specificità proprie delle banche che vi operano: ad esempio, la prevalenza di banche con patrimonializzazione relativamente elevata tende a esaltare l'ampiezza dei margini⁷.

Per le 105 banche prese in considerazione, nel 1993 il risultato di gestione è stato pari in media al 2,17 per cento dei volumi operativi, approssimati dalla somma di impieghi e depositi: a fronte di un margine d'intermediazione del 5,98 per cento, si sono avuti costi operativi del 3,81.

⁷ Un esame dei conti economici bancari condotto rettificando i margini per il capitale libero è contenuto in Marullo Reedtz e Passacantando (1986).

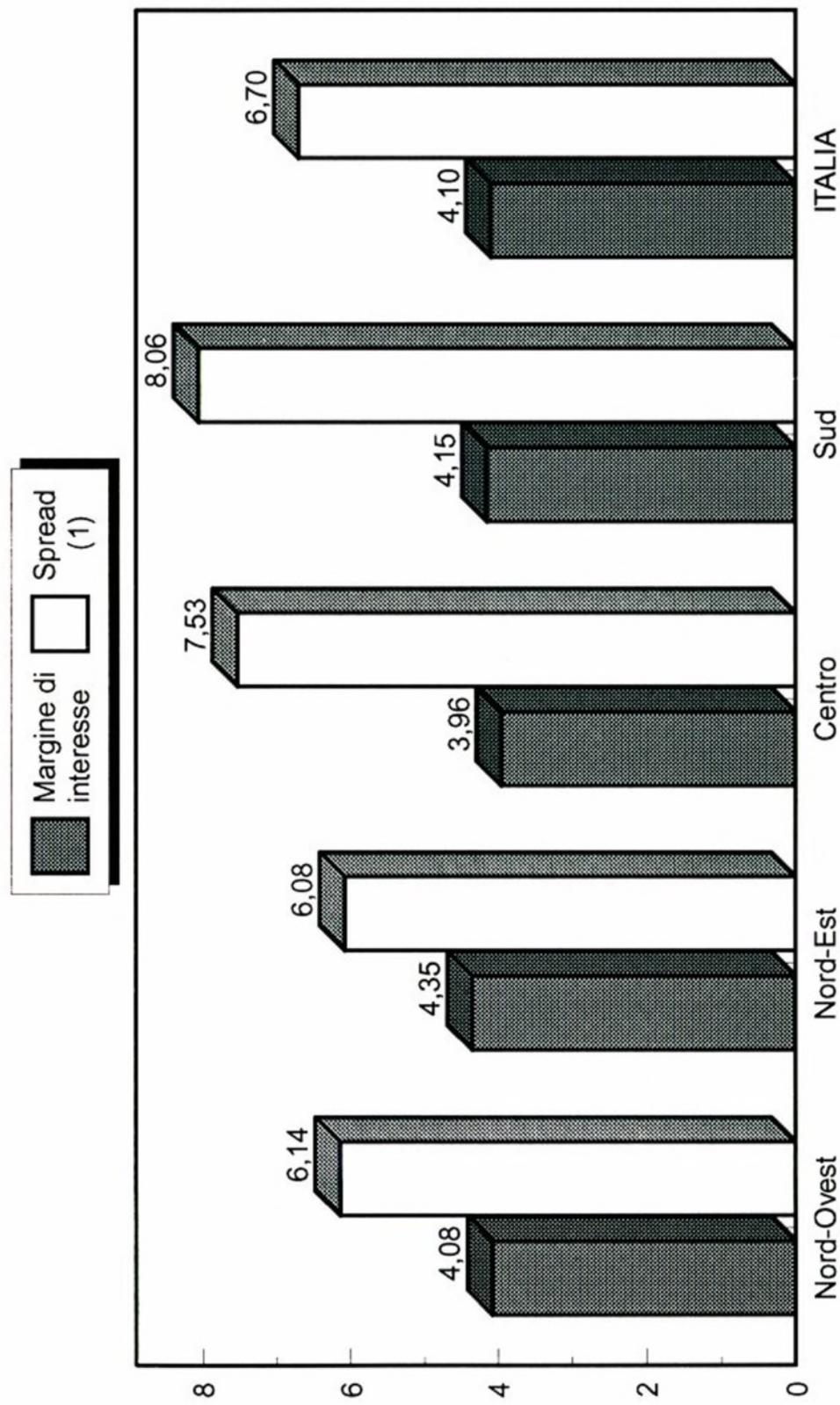
La redditività bancaria è maggiore per gli istituti delle regioni settentrionali, sebbene il divario tra il rendimento dei prestiti e il costo della raccolta sia per loro inferiore di 1,5-2 punti a quello degli altri istituti (fig. 11 e tav. 11). Il margine d'interesse assume il valore massimo per le banche del Nord-Est, ma appare elevato anche per quelle del Nord-Ovest se si considera lo spread relativamente ridotto che le caratterizza. Gli istituti settentrionali beneficiano, oltre che della più ampia patrimonializzazione, di una bassa quota di interessi attivi inesigibili per l'insolvenza della clientela: 6 per cento contro valori dell'11-13 per cento per le banche del Centro-Sud. I proventi dei servizi relativamente ingenti contribuiscono all'elevatezza del margine d'intermediazione delle banche settentrionali (fig. 12), le quali registrano anche costi operativi, quelli del personale in primo luogo, inferiori agli altri istituti.

I conti economici per area di insediamento degli sportelli assumono una configurazione coerente col grado di sviluppo economico del territorio. Nell'Italia nord-occidentale gli sportelli bancari sono favoriti da una domanda di credito che, rispetto alle altre aree, si rivela ampia e di qualità migliore. La forte presenza di grandi prenditori e la maggiore concorrenzialità dei mercati limitano il divario tra il rendimento medio degli impieghi e il costo unitario della raccolta (fig. 13); il margine d'interesse si colloca su valori unitari inferiori alle altre aree: 3,95 per cento contro una media nazionale del 4,10 (fig. 14 e tav. 12).

Per le dipendenze che operano nel Nord-Ovest i ricavi su servizi sono pari al 2,05 per cento dei volumi operativi, rispetto a una media nazionale dell'1,89. L'importanza del contesto economico è confermata dal fatto

Fig. 11

SPREAD E MARGINE D'INTERESSE PER SEDE LEGALE DELLE BANCHE



(1) Divario tra il rendimento medio degli impieghi in lire e il costo della raccolta.

Fig. 12

MARGINE DI INTERESSE E DI INTERMEDIAZIONE E RISULTATO DI GESTIONE PER SEDE LEGALE DELLE BANCHE

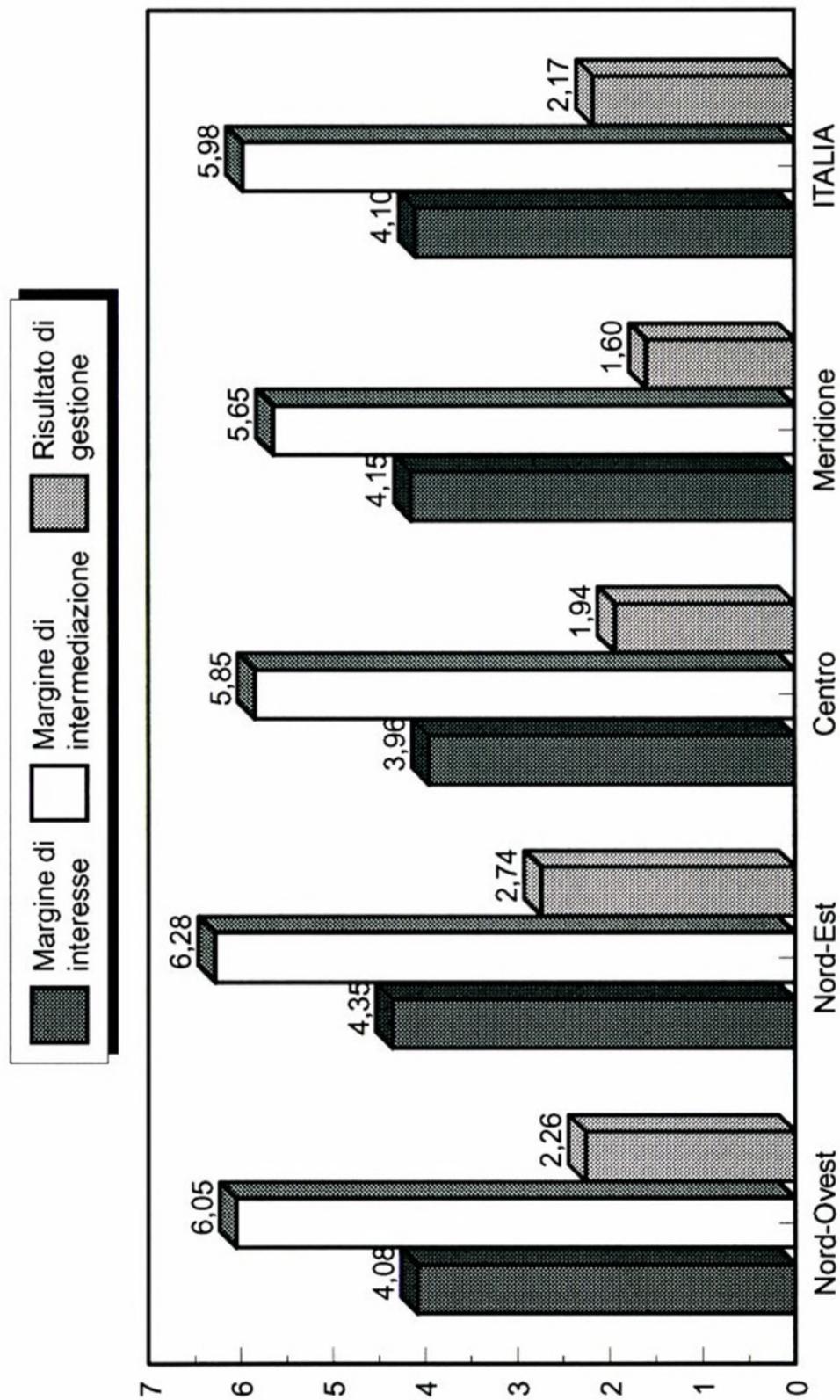
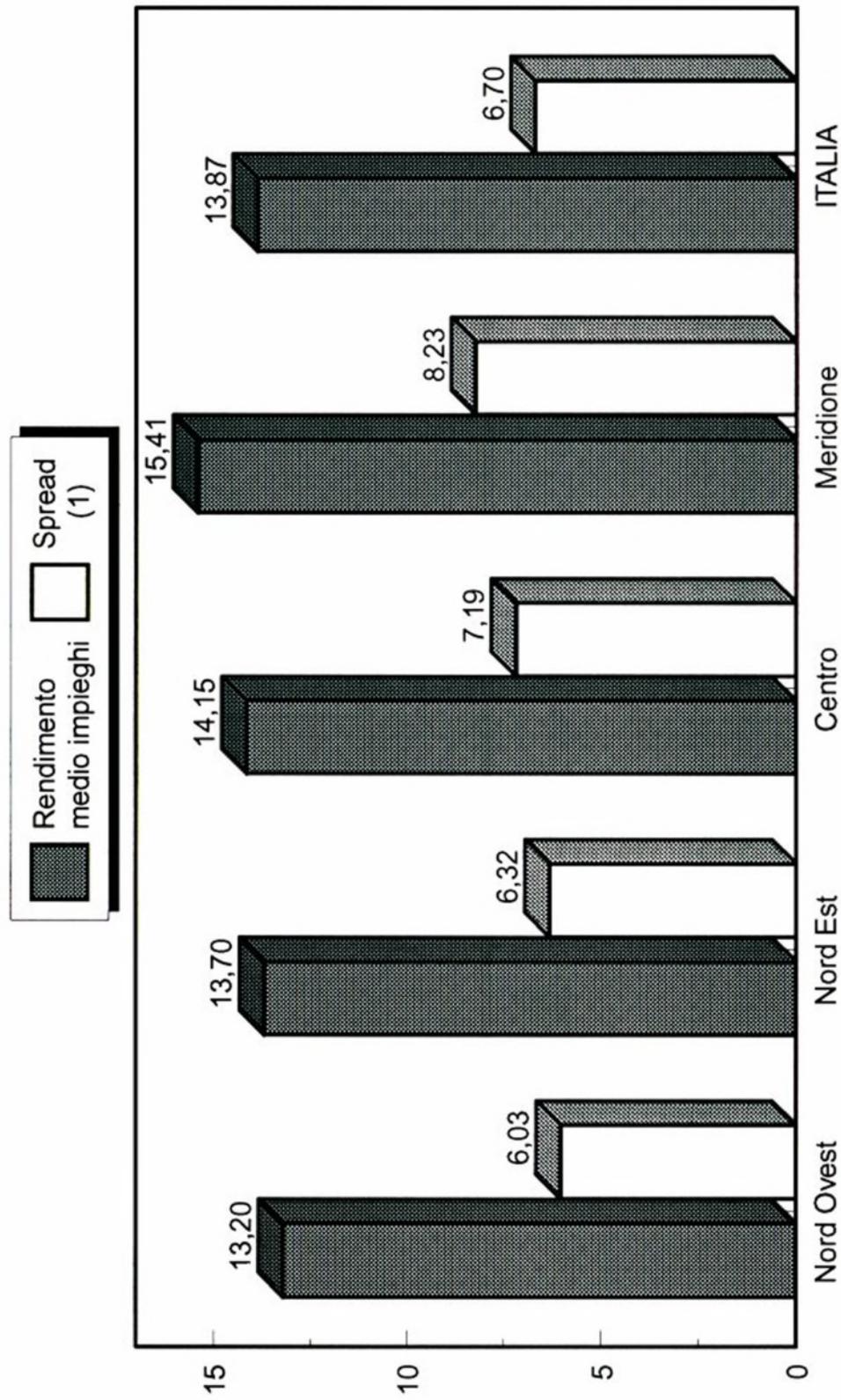


Fig. 13

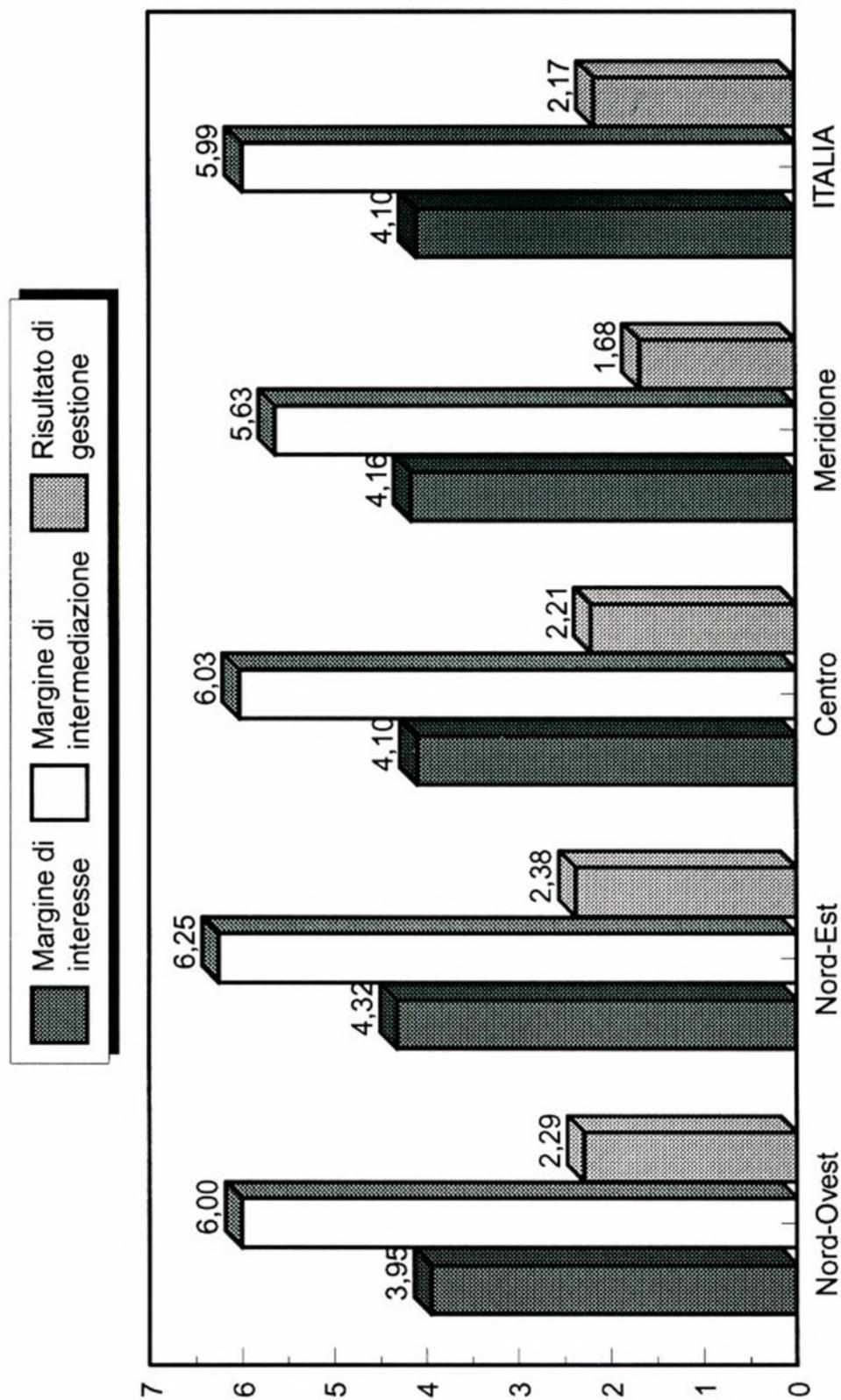
RENDIMENTO MEDIO DEGLI IMPIEGHI E SPREAD PER AREA DI INSEDIAMENTO



(1) Divario tra il rendimento medio degli impieghi in lire e il costo della raccolta.

Fig. 14

MARGINE DI INTERESSE E DI INTERMEDIAZIONE E RISULTATO DI GESTIONE PER AREA DI INSEDIAMENTO



che, in quella che è l'area finanziariamente più evoluta del paese, tutte le banche realizzano proventi da servizi superiori a quanto conseguono nelle altre regioni, comprese quelle di origine.

I costi operativi delle dipendenze del Nord-Ovest, pari al 3,71 per cento dei volumi operativi, risultano inferiori a quelli delle altre aree geografiche, in connessione anche con superiori dotazioni infrastrutturali e con condizioni ambientali più favorevoli. Il risultato di gestione risulta tra i più elevati; la concorrenzialità dei mercati, presumibilmente più omogenea che nelle altre zone del paese, concorre a determinare una modesta dispersione dei risultati economici tra gli istituti di diversa provenienza.

Nell'Italia nord-orientale, il differenziale tra il rendimento dei prestiti e il costo dei depositi è di soli tre decimi superiore al resto del Settentrione. Peraltro il livello dei tassi sia attivi sia passivi è più elevato. In particolare, l'onerosità media della raccolta raggiunge il valore massimo del 7,4 per cento, in coincidenza con la larga quota di certificati di deposito. La buona qualità media dei prenditori e la possibilità di finanziare interamente gli impieghi con raccolta operata in loco consentono di conseguire il massimo livello del margine d'interesse. Ricavi da servizi e costi operativi tra i più soddisfacenti danno luogo al valore massimo del risultato di gestione. Il legame che unisce le banche locali al tessuto economico ostacola la penetrazione di istituti provenienti da altre aree, per i quali la difficoltà di sviluppare il giro degli affari si traduce in un'elevata incidenza dei costi di gestione sui volumi operativi.

Nell'Italia centrale lo spread tra i tassi d'interesse risulta più ampio di circa un punto a quello

del Nord: in particolare è maggiore il rendimento degli impieghi, per la superiore rischiosità delle operazioni di finanziamento, ed è relativamente basso il costo della raccolta, data l'incidenza relativamente contenuta dei certificati di deposito. A un margine d'interesse sostanzialmente in linea rispetto al Nord dell'Italia, si accompagnano ricavi su servizi e costi operativi non dissimili da quelli medi nazionali, sicché gli sportelli operanti nell'area centrale conseguono un risultato di gestione che può dirsi elevato nel confronto territoriale. L'accentramento su Roma di gran parte degli insediamenti di istituti provenienti dalle altre aree geografiche si riflette in una dispersione relativamente contenuta dei risultati economici delle banche di diversa provenienza.

Nell'Italia meridionale gli alti tassi sugli impieghi si accompagnano a un costo medio della raccolta non lontano dalla media nazionale: lo spread registra i valori massimi sul territorio. Ma l'ampia quota di prestiti in sofferenza, dunque infruttiferi, comprime il margine di interesse su un livello inferiore a quelli di altre aree. Particolarmente ristretta appare l'offerta di servizi, i cui proventi non superano l'1,5 per cento dei volumi operativi, contro valori dell'ordine del 2 per cento nel resto dell'Italia. In conseguenza anche di costi operativi superiori a quelli delle altre zone, il risultato di gestione si colloca nel Sud su valori inferiori di oltre mezzo punto a quelli delle regioni centro-settentrionali.

In un esame centrato sulla dimensione delle piazze bancarie, la redditività degli impieghi risulta maggiore nei centri di dimensioni limitate piuttosto che nelle grandi piazze bancarie. Nei piccoli comuni prevalgono infatti: operatori di piccole dimensioni, generalmente più rischiosi; operazioni di importo modesto, con elevati costi fissi unitari; concorrenzialità dei mercati tendenzialmente

contenuta. A livello nazionale, nelle località con un numero di sportelli minore di 5 il rendimento medio degli impieghi risulta di un punto superiore a quello stimato per i comuni maggiori (fig. 15 e tav. 12).

Il divario si presenta sostanzialmente analogo in tutte le quattro grandi aree territoriali, ma intercorre tra livelli dei tassi coerenti con le condizioni di rischiosità del credito e di concorrenzialità dei mercati. Considerando ad esempio la fascia dei comuni più piccoli, il rendimento medio degli impieghi varia dal 13,9 per cento dell'area settentrionale al 16 del Meridione; nelle grandi città dell'Italia centrale il rendimento degli impieghi risulta analogo a quello riscontrabile nei piccoli centri del Nord.

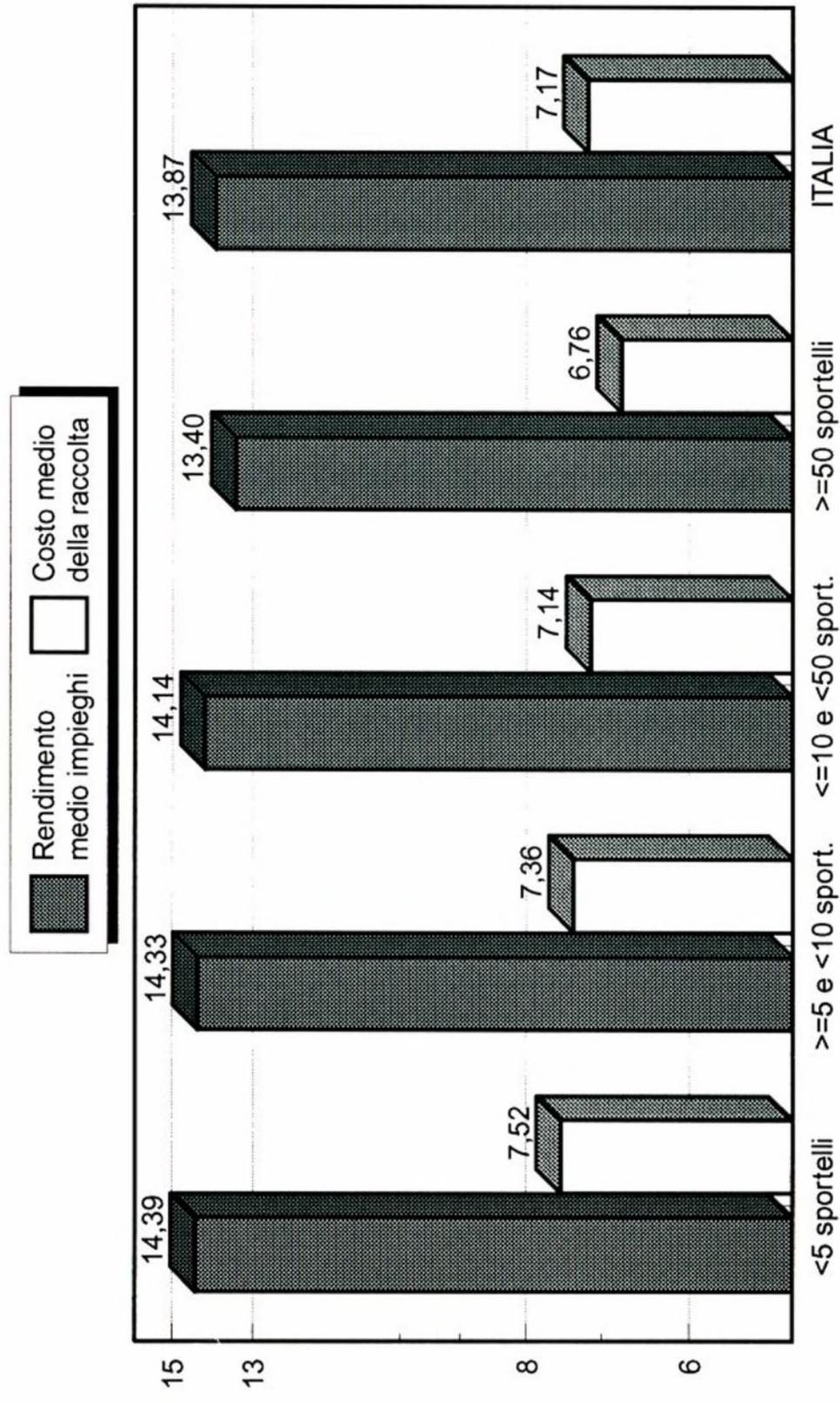
Il costo della raccolta tende a diminuire al crescere di dimensione delle piazze bancarie: tra i comuni con meno di 5 sportelli e quelli con più di 50, la differenza nel costo dei depositi costo è di tre quarti di punto nel 1993.

Questo risultato non è incoerente con i risultati statistici ottenuti sul finire degli anni settanta, secondo cui il tasso sui depositi era positivamente influenzato dall'intensità della concorrenza tipica dei grandi centri⁸. L'apparente contrasto va ricondotto alla contrazione, nel frattempo intervenuta tra i depositi, della componente che svolge la funzione di allocazione del risparmio, che è stata avvertita soprattutto nei grandi centri, dove gli operatori, mediamente più sofisticati, sono maggiormente attratti da forme alternative di investimento del risparmio. Non a caso nei comuni con 50 sportelli e oltre dell'Italia nord-occidentale e centrale il costo medio della raccolta registra i valori più contenuti; nelle

⁸ Cfr. Conigliani e Lanciotti (1979).

Fig. 15

RENDIMENTO MEDIO DEGLI IMPIEGHI E COSTO MEDIO DELLA RACCOLTA PER CLASSI DI COMUNI



stesse città sono ingenti i ricavi della negoziazione di titoli.

Nei grandi centri lo spread relativamente contenuto è compensato dall'elevato rapporto impieghi/depositi e dalla limitata incidenza dei crediti in sofferenza. I ricavi da servizi concorrono a imprimere al margine d'intermediazione un profilo crescente con l'ampiezza dei comuni di insediamento.

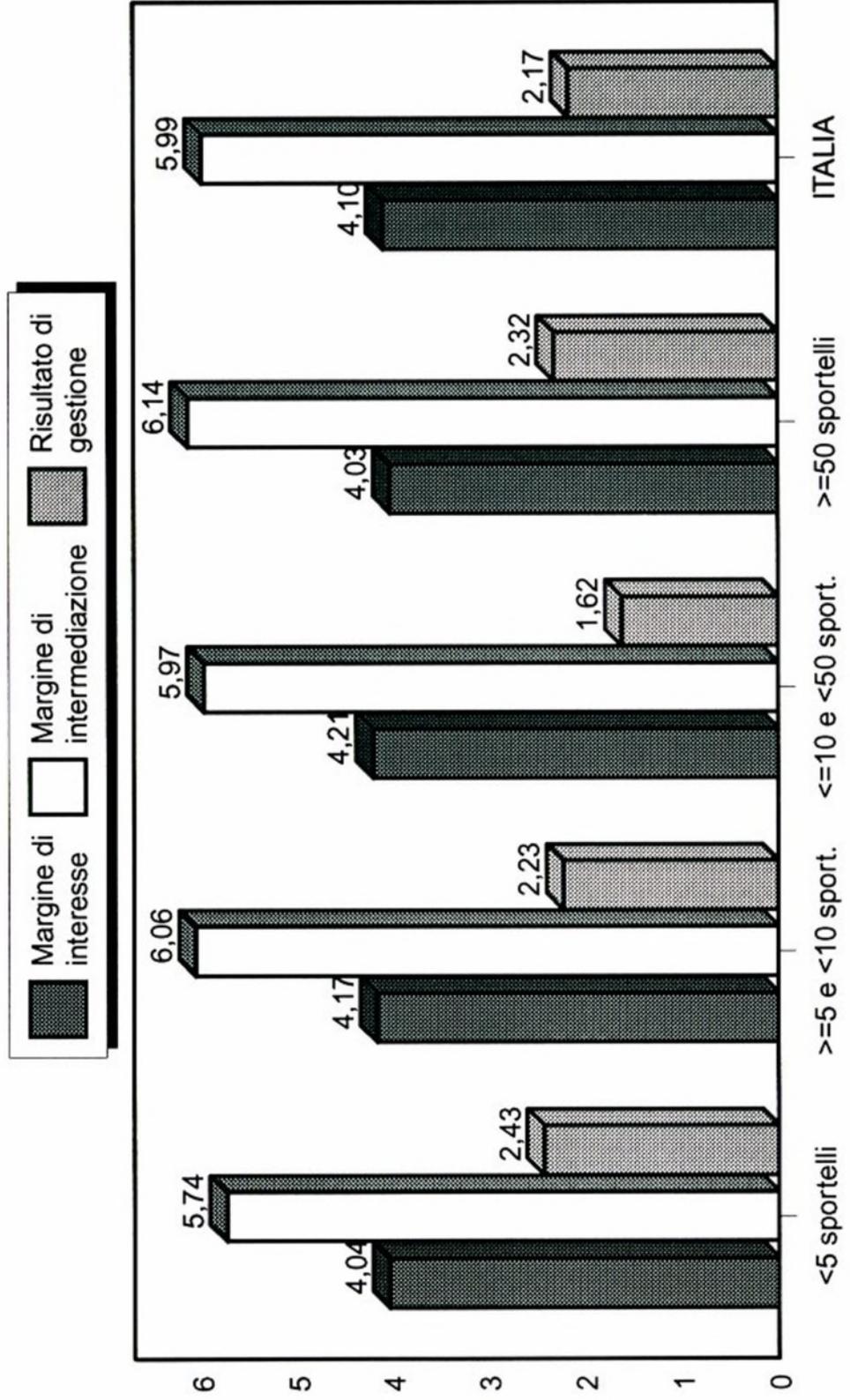
Anche l'incidenza dei costi operativi, rispetto sia ai volumi operativi sia al margine d'intermediazione, è correlata positivamente con l'ampiezza delle piazze bancarie. A più ampie dimensioni corrispondono maggiori spese per il personale: gli addetti diventano infatti più numerosi e, tra loro, aumenta il numero dei direttivi. La regolarità si interrompe nei comuni maggiori (con 50 e più agenzie), dove sembra rilevarsi una maggiore produttività del personale. Di conseguenza la redditività stimata degli sportelli appare elevata nei centri maggiori, oltre che nei comuni più piccoli (fig. 16).

6. Costi e margini dei nuovi sportelli

Le nuove dipendenze, quelle aperte dal gennaio del 1990, sono in genere di dimensioni contenute: ciascuna di esse occupa mediamente cinque addetti. Anche i loro volumi operativi sono ancora ridotti: gli importi di impieghi e depositi rappresentano circa un quarto dei dati medi di sistema (tavv. 3 e 5). Pur rappresentando ormai il 24 per cento di tutte le dipendenze bancarie, esse raccolgono solo il 6 per cento dei depositi complessivi; la percentuale risulta di mezzo punto superiore nel caso degli impieghi. Mentre nel Nord del paese i nuovi sportelli sono rivolti prevalentemente al finanziamento della clientela - il loro

Fig. 16

MARGINE DI INTERESSE E DI INTERMEDIAZIONE E RISULTATO DI GESTIONE PER CLASSI DI COMUNI



rapporto impieghi/depositi supera infatti quello delle dipendenze di precedente istituzione - nelle altre aree essi svolgono una funzione soprattutto di raccolta.

La ridotta incidenza delle sofferenze contribuisce a determinare un marginе d'interesse delle nuove agenzie lievemente superiore a quello degli insediamenti precedenti (fig. 17 e tavv. 13 e 14). Il rendimento medio degli impieghi dei nuovi sportelli è, nella media, simile a quello delle dipendenze più anziane: essi hanno praticato condizioni relativamente favorevoli alla clientela per catturare nuove fasce di prenditori, ma hanno condotto la quasi totalità delle operazioni agli elevati tassi d'interesse del 1992 e del 1993. Il costo medio della loro raccolta risulta maggiore di quello sostenuto dalle dipendenze operanti da più tempo, per l'ampia quota di certificati di deposito.

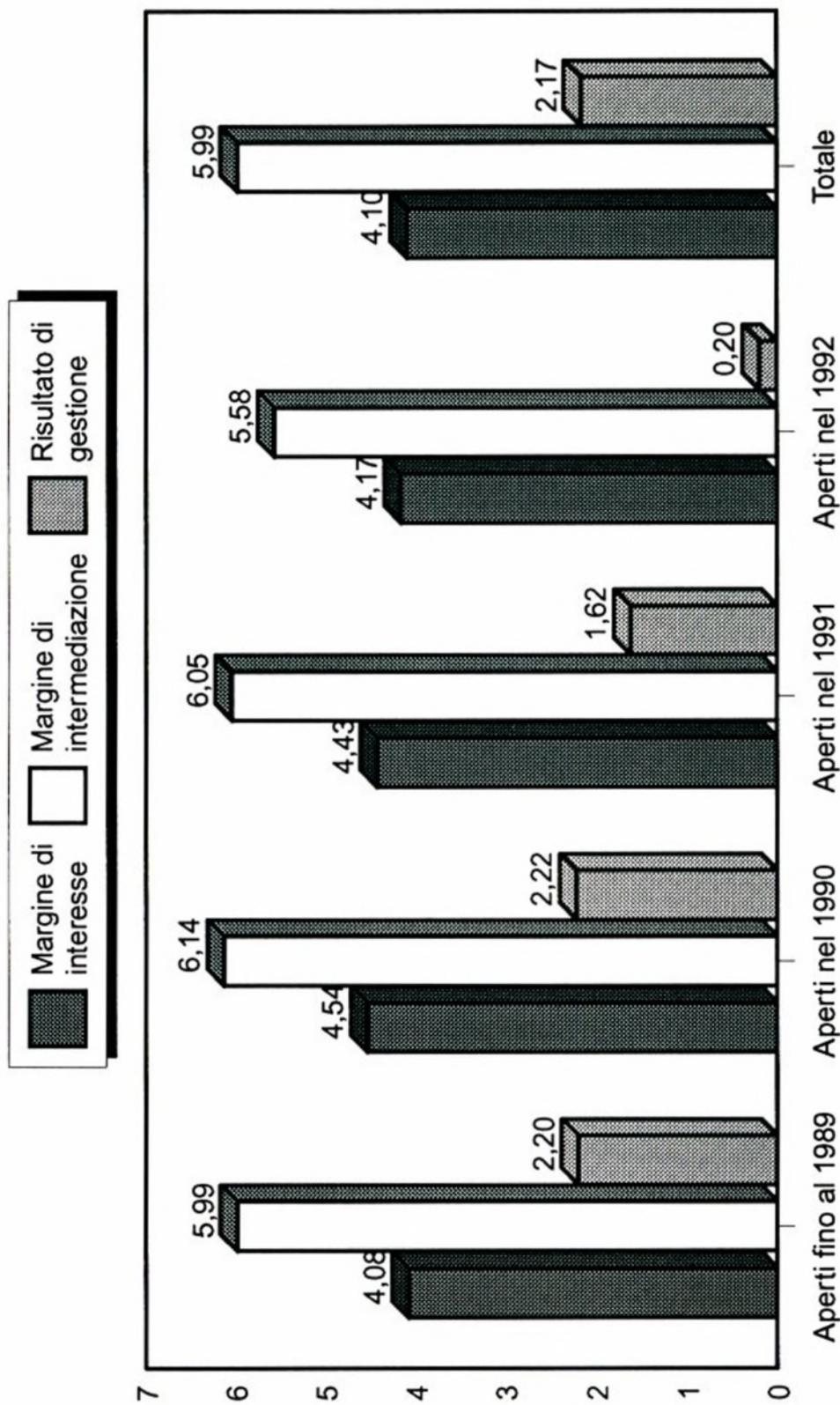
Sempre sui dati del 1993 il margine di intermediazione unitario delle nuove dipendenze appare già in linea con quello degli sportelli aperti fino al 1989, ambedue dell'ordine del 6 per cento dei volumi operativi⁹.

I costi operativi delle agenzie di recente apertura sono pari in media al 4,5 per cento dei volumi operativi, a fronte di un valore del 3,8 per cento per gli sportelli attivi da più tempo. Mentre la differenza è di soli 15 centesimi per le dipendenze aperte nel 1990, si giunge a oltre un punto e mezzo per quelle nate nel 1992. Tra gli oneri dei nuovi insediamenti è particolarmente cospicua la componente delle spese per il personale: a fronte di una quota del 64 per cento per gli sportelli anziani si

⁹ Le stime vengono limitate agli sportelli aperti nel triennio 1990-92, in modo da garantire che sia stato chiuso almeno un esercizio completo.

Fig. 17

NUOVI SPORTELLI: MARGINE DI INTERESSE E DI INTERMEDIAZIONE E RISULTATO DI GESTIONE PER GENERAZIONI DI SPORTELLI



SPORTELLI

riscontrano valori dell'ordine del 69 per cento presso quelli entrati in funzione nel 1992. Peraltro nelle regioni centrali e in quelle meridionali gli sportelli del 1990 presentano costi unitari già analoghi o inferiori a quelli delle dipendenze più anziane. Nel Mezzogiorno le agenzie delle generazioni 1991 e 1992 presentano i valori minimi del sistema: sembra dunque che in quell'area le banche abbiano compiuto sforzi rilevanti per razionalizzare le strutture d'offerta.

Per l'insieme dei nuovi sportelli, il risultato di gestione è dell'1,5 per cento dei volumi operativi, a fronte del 2,2 per cento calcolato sulle dipendenze in funzione prima della liberalizzazione. Il risultato delle agenzie entrate in attività nel 1990 appare peraltro già in linea con quello delle dipendenze aperte in precedenza. Solo tra le dipendenze aperte nel 1992 si rilevano situazioni mediamente di perdita, nelle aree centrale e nord-orientale del paese. Il punto di equilibrio reddituale è stato normalmente raggiunto nel corso del secondo anno di attività; già nel terzo anno il contributo economico è divenuto generalmente positivo.

Una selezione accorta delle località di insediamento sembra alla base dei buoni risultati economici conseguiti dagli sportelli che le banche hanno aperto lontano dalle aree originarie. Appaiono favorevoli anche gli esiti degli sportelli inseriti in comuni di nuovo insediamento per le singole banche: presenta questa caratteristica il 60 per cento circa degli sportelli che già generano profitti.

7. La redditività degli sportelli nel Mezzogiorno

Prima che fosse sviluppata una metodologia di stima dei conti economici per sportello, le analisi sulla

redditività bancaria per aree geografiche potevano basarsi solo sulla sede legale degli intermediari.

Delle banche meridionali le precedenti analisi hanno sottolineato la cattiva qualità degli impieghi, la gamma ristretta dei servizi, i costi operativi elevati, il grado contenuto di patrimonializzazione. Tuttavia non sono state in grado di chiarire se le debolezze operative di quegli intermediari siano riconducibili all'arretratezza relativa dell'economia meridionale e ai ritardi infrastrutturali dell'area o anche a specifici fattori di carattere aziendale. Le uniche indicazioni al riguardo erano venute da analisi concentrate sulla situazione delle banche di piccole dimensioni, la cui attività tende a svolgersi in ambiti territoriali ristretti¹⁰.

Le differenze tra le banche meridionali e il resto del sistema bancario venivano definite solo "di grado"¹¹. Il progresso delle strutture creditizie meridionali verso l'efficienza allocativa e operativa veniva affidato a innovazioni normative e di mercato in grado di valorizzare, anche nel Mezzogiorno, gli elementi di imprenditorialità propri dell'attività bancaria. Ci si riferiva in particolare: alla trasformazione societaria degli intermediari pubblici, suscettibile di ampliarne il ricorso al capitale di rischio e di esporli al vaglio del mercato; alle operazioni di concentrazione tra banche, in grado di favorire la realizzazione di economie di scala e di diversificazione; all'incorporazione delle sezioni di credito speciale da parte delle aziende bancarie, di cui si vedevano i vantaggi potenziali nella selezione e nel monitoring della clientela.

¹⁰ Cfr. tra gli altri Marullo Reedtz (1990a) e (1990b) e Sabbatini (1990).

¹¹ Si vedano Fazio (1991) e Ciocca (1992).

Ma era la concorrenza, resa più intensa anche dalla liberalizzazione degli sportelli, il fattore dal quale si attendevano i progressi maggiori: stimolando l'efficienza operativa delle istituzioni creditizie, essa avrebbe favorito la riduzione dei divari di tasso rispetto alle altre regioni. L'azione delle grandi banche a carattere nazionale avrebbe contribuito alla diffusione nel Mezzogiorno delle tecniche finanziarie proprie delle aree più evolute del paese: gli operatori avrebbero beneficiato di una più ampia gamma di servizi bancari, offerti a condizioni più vantaggiose.

La procedura qui illustrata consente ora di enucleare i risultati economici conseguiti nel Mezzogiorno da banche provenienti da tutte le aree del paese. Si può così verificare se davvero l'accresciuta presenza di istituti del Centro-Nord si traduca in vantaggi per gli operatori del Mezzogiorno.

7.1 L'articolazione del sistema bancario nel Sud e le caratteristiche operative degli sportelli meridionali

Nel quinquennio 1990-94 gli sportelli bancari nelle regioni meridionali sono aumentati da 3.600 a 5.300 circa (da 2.500 a 3.700 per i 105 istituti che inviano la matrice dei conti analitica), un'espansione in linea con le tendenze nazionali. Le banche del Centro e del Nord hanno più che raddoppiato il numero delle dipendenze al Sud, anche attraverso l'assorbimento di organismi bancari in crisi. Nel 1994 la quota degli sportelli nel Mezzogiorno di pertinenza di banche con sede legale altrove ha raggiunto il 34 per cento, dal 21 del 1988 e dal 14 di dieci anni prima (tav. 15)¹².

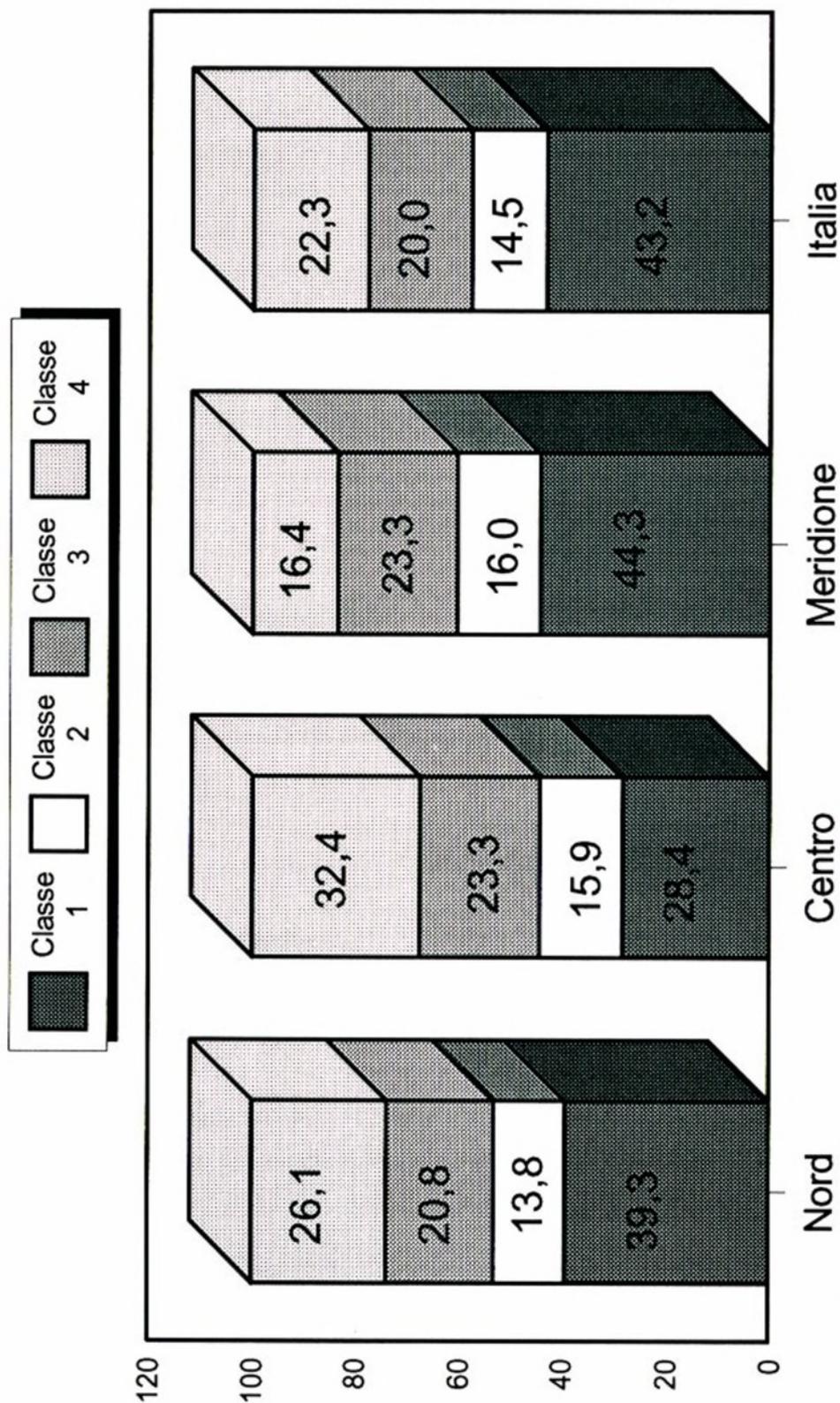
¹² Considerando anche gli istituti del Sud appartenenti a gruppi creditizi dell'Italia centro-settentrionale, essa ha toccato il 40 per cento nel 1994.

La diffusione dei servizi bancari nell'Italia meridionale è andata aumentando: i comuni in cui è oggi presente almeno uno sportello sono circa 1.500, il 61 per cento del totale; nell'ultimo quinquennio i servizi bancari sono stati introdotti in 200 comuni. Peraltro, nel valutare il grado di concorrenza dell'attività bancaria che si realizza in media nel Mezzogiorno vanno tenute presenti le caratteristiche demografiche ed economiche dell'area: ad esempio nei 60 per cento piazze meridionali sono presenti meno di dieci agenzie bancarie, una situazione che si riscontra per il 54 e il 44 per cento dei comuni bancati rispettivamente nelle regioni settentrionali e in quelle centrali (fig. 18).

Con riferimento al campione delle 105 banche, la dimensione degli sportelli bancari del Sud, misurata in termini di dipendenti, è solo lievemente inferiore a quella media nazionale, nonostante il minor volume di servizi prestati (fig. 19). Come generalmente avviene, sono più ampie le dimensioni delle agenzie aperte da istituti provenienti dalle altre regioni, anche per una maggiore concentrazione nelle località di ampie dimensioni: circa la metà delle loro dipendenze è concentrata in comuni con almeno 10 sportelli, dove si colloca solo un quarto delle agenzie di banche meridionali. Al Sud l'ingresso di istituti del Centro-Nord ha alimentato negli ultimi anni l'occupazione nel settore bancario; le banche meridionali hanno invece ridotto lievemente il numero dei dipendenti, malgrado l'apertura di oltre 400 filiali.

Le 105 banche considerate raccolgono depositi nell'Italia meridionale per un importo che alla fine del 1994 si aggirava sui 150.000 miliardi, quasi il 77 per cento del totale. All'interno del campione la raccolta è attribuibile per il 52 per cento ai 15 istituti con sede

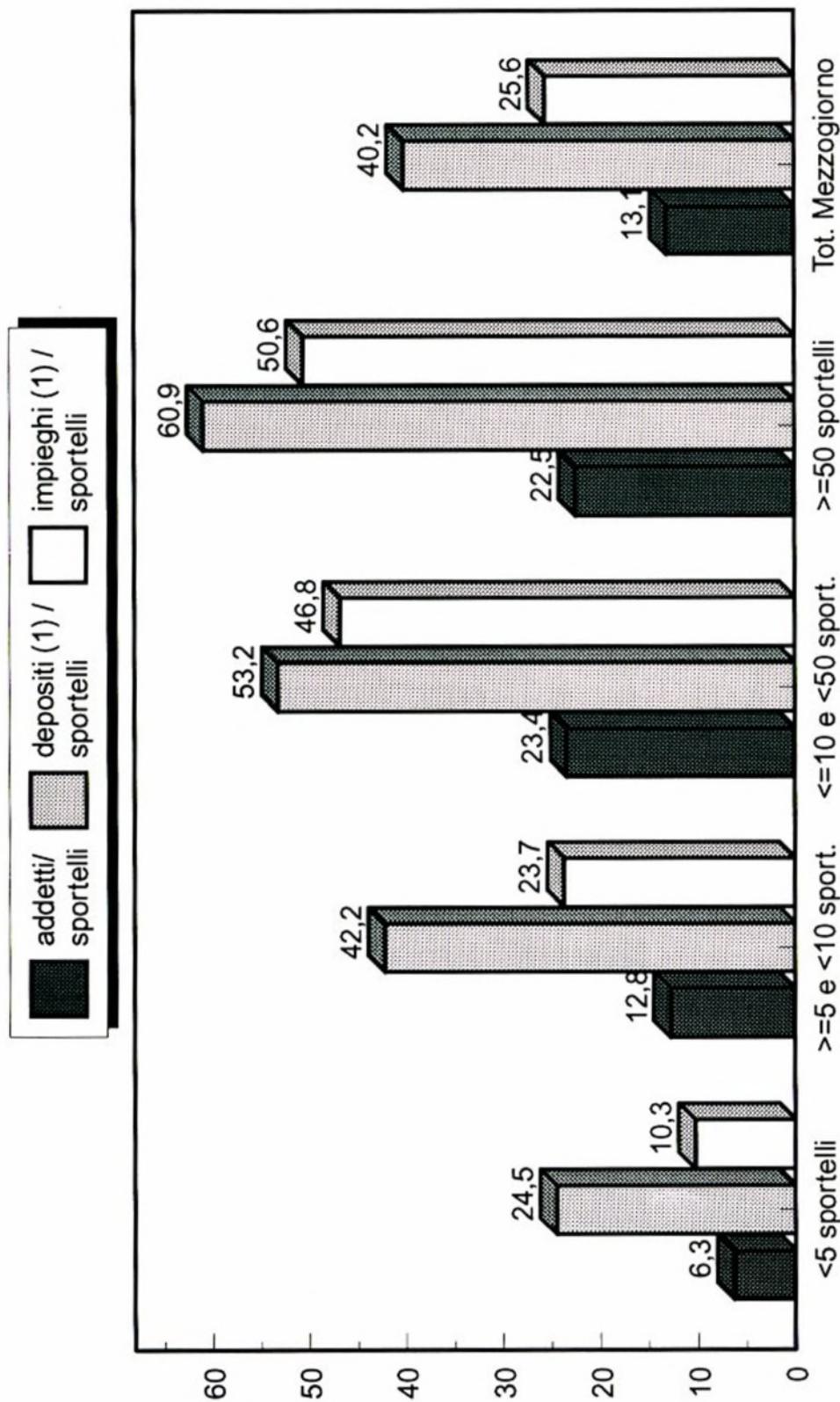
**DISTRIBUZIONE DEGLI SPORTELLI
PER AREA DI INSEDIAMENTO E CLASSI DI COMUNI**
(dati a dicembre 1994)



Classe 1: comuni con meno di 5 sportelli
 Classe 2: comuni con numero di sportelli compreso tra 5 e 9
 Classe 3: comuni con numero di sportelli compreso tra 10 e 49
 Classe 4: comuni con 50 o più sportelli

MEZZOGIORNO: COEFFICIENTI CARATTERISTICI DEGLI SPORTELLI PER CLASSI DI COMUNI

(dati medi del 1993)



(1) In miliardi di lire.

legale al Sud, mentre a 11 banche del Nord e a 12 del Centro si riferiscono rispettivamente il 23 e il 25 per cento. La quota di mercato delle banche settentrionali, come pure quella delle banche del Centro Italia, appare particolarmente ampia nell'intermediazione in valori mobiliari. Con meno del 5 per cento della cosiddetta "raccolta indiretta" (approssimata dal volume dei depositi in titoli della clientela), le banche settentrionali occupano nel Mezzogiorno una quota di mercato del 38 per cento. Con i tre quarti dei loro titoli a custodia le banche meridionali detengono invece il 34 per cento della raccolta indiretta del Mezzogiorno.

Le quote di mercato sui prestiti non si differenziano sostanzialmente da quelle sulla raccolta. Scostamenti significativi si registrano nel caso delle sofferenze, di cui le banche meridionali hanno il 60 per cento, quota superiore di 9 punti a quella relativa agli impieghi vivi. Le banche del Nord hanno il 23 per cento degli impieghi vivi e il 16 per cento delle sofferenze. Non sembra che la minore rischiosità dei finanziamenti concessi da questi istituti dipenda dalla particolare distribuzione territoriale dei loro sportelli, visto che la si riscontra in tutte le classi dimensionali di piazze bancarie.

La quota dei depositi raccolti nel Mezzogiorno destinati al finanziamento degli operatori locali non si presenta sostanzialmente diversa tra le banche del Nord e quelle meridionali: 64 contro 65 per cento nel 1993¹³; di qualche punto inferiore risulta il valore relativo agli istituti con sede nell'Italia centrale (tav. 16).

¹³ Nel 1994 nel Mezzogiorno il rapporto impieghi/depositi è risultato del 60 per cento sia per le banche del Nord sia per quelle del Sud.

7.2 Formazione del margine d'interesse

Dati i valori piuttosto omogenei del rapporto impieghi/depositi, per le banche di diversa provenienza la formazione del margine d'interesse nel Mezzogiorno dipende in larga misura dallo spread tra i tassi attivi e passivi e dalla quota di prestiti in sofferenza.

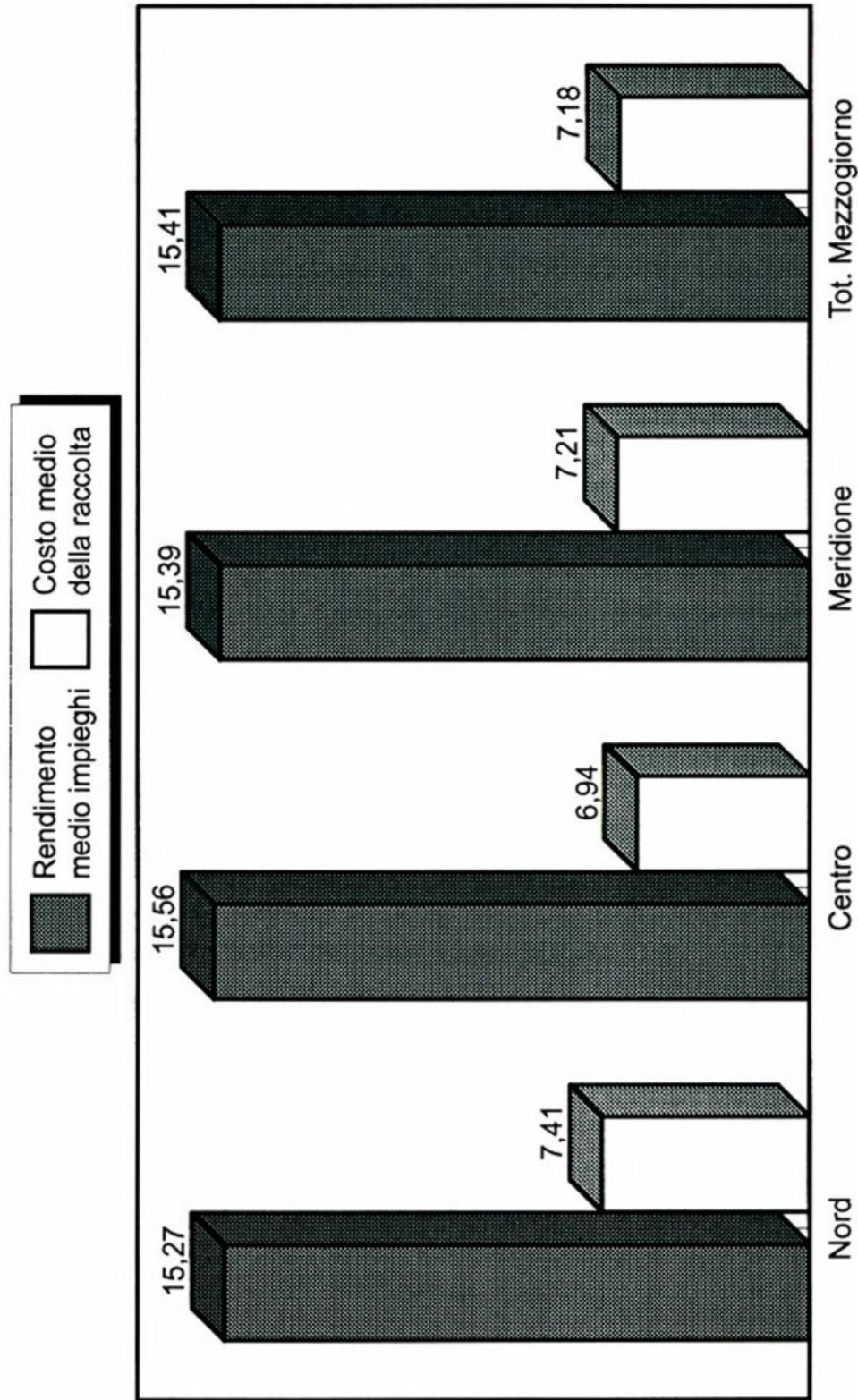
Il rendimento medio degli impieghi, stimato per il 1993 nel 15,4 per cento per la media di tutti gli sportelli del Mezzogiorno, presenta per le banche settentrionali un valore lievemente inferiore a quello degli altri istituti (fig. 20). L'ipotesi più immediata - che il divario dipenda dalla collocazione degli sportelli delle banche settentrionali nei principali centri urbani, dove operano prevalentemente grandi prenditori - non coglie appieno il fenomeno: per le banche del Nord il rendimento medio degli impieghi risulta inferiore a quello degli altri istituti in quasi tutte le fasce dimensionali di comuni. Il divario appare invece coerente con la minore incidenza delle sofferenze sugli impieghi delle banche del Nord in tutte le classi di comuni. Nell'insieme del Mezzogiorno la quota degli interessi inesigibili è del 10 per cento circa presso gli istituti settentrionali, a fronte di valori dell'ordine del 13 per le altre banche¹⁴.

Il costo della raccolta è valutabile per il 1993 nel 7,2 per cento per l'insieme degli sportelli bancari del Mezzogiorno. Presso le banche del Nord esso è leggermente superiore a quello degli altri istituti, in ragione della quota maggiore di certificati di deposito; questa è a sua

¹⁴ La minore quota di sofferenze presso gli istituti settentrionali potrebbe peraltro discendere in parte dall'insediamento recente dei loro sportelli: le posizioni di dubbia esigibilità non avrebbero avuto ancora il tempo di manifestarsi pienamente.

Fig. 20

MEZZOGIORNO: RENDIMENTO MEDIO DEGLI IMPIEGHI E COSTO MEDIO DELLA RACCOLTA PER SEDE LEGALE DELLA BANCA



volta connessa con la giovane età dei loro sportelli e con l'esigenza di utilizzare gli strumenti più competitivi per penetrare nel mercato. Il costo sociale dell'intermediazione, approssimato convenzionalmente con il divario tra i tassi bancari attivi e passivi, risulta dunque più contenuto nel caso delle banche settentrionali, per le quali lo spread è valutabile per il 1993 in 7,9 punti percentuali, a fronte di valori di 8,6 e 8,2 punti rispettivamente per le banche del Centro e del Sud.

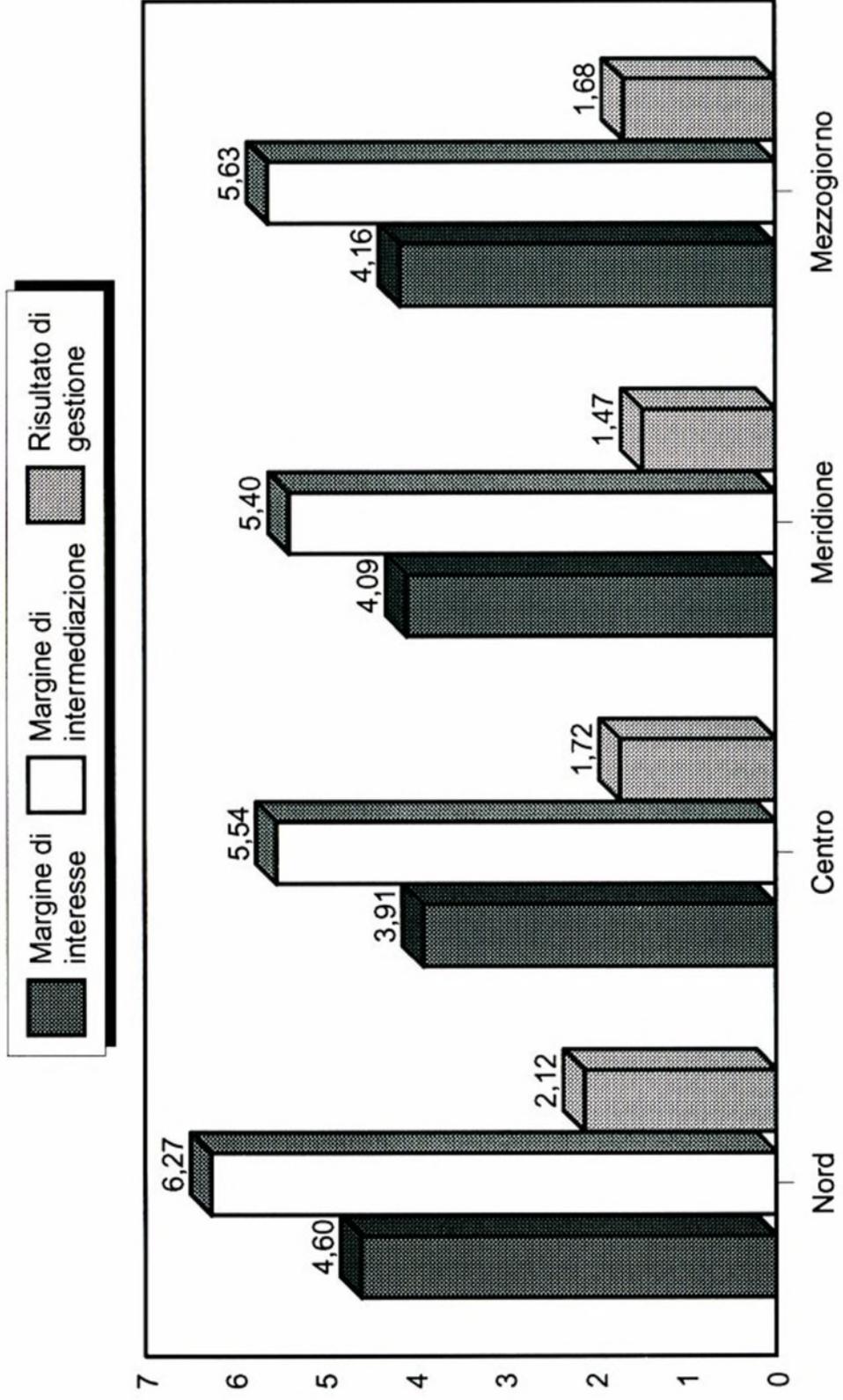
Ciò nonostante, le banche del Nord beneficiano nel Mezzogiorno di un margine d'interesse relativamente elevato, che scaturisce soprattutto dalla minore incidenza delle sofferenze. In rapporto ai volumi operativi, il margine d'interesse è valutabile nel 4,6 per cento per le banche del Nord, contro circa il 4 per cento per le altre banche (fig. 21).

7.3 Formazione del risultato di gestione

Come si è già osservato, il margine d'intermediazione degli sportelli operanti nel Mezzogiorno risente del modesto sviluppo dell'offerta di servizi, in parte riconducibile a una domanda inferiore a quella che si esprime nelle altre aree del paese. Peraltro i ricavi su servizi risultano contenuti soprattutto presso le stesse banche meridionali, per le quali sono valutabili nell'1,3 per cento dei volumi operativi, 3-4 decimi di punto meno che presso gli altri istituti. Il margine d'intermediazione delle dipendenze bancarie del Sud è stimato nel 5,6 per cento dei volumi operativi, mezzo punto meno che nel resto dell'Italia; è ampio il divario tra gli istituti meridionali e quelli del Nord: 5,4 per cento contro 6,3 per cento.

Fig. 21

MEZZOGIORNO: MARGINE DI INTERESSE E DI INTERMEDIAZIONE E RISULTATO DI GESTIONE PER SEDE LEGALE DELLA BANCA



I costi operativi degli sportelli localizzati nel Sud risultano pari al 4 per cento dei volumi operativi. Le banche con sede nel Nord presentano un valore lievemente superiore alla media, dati i costi elevati sostenuti nelle piazze di maggiori dimensioni per l'alto numero degli addetti¹⁵.

Il risultato di gestione degli sportelli del Mezzogiorno è pari all'1,7 per cento dei volumi operativi. Le banche provenienti dal Nord del paese conseguono gli utili di gran lunga più elevati: il 2,1 per cento a fronte di valori dell'1,7 e dell'1,5 per cento rispettivamente per gli istituti dell'Italia centrale e meridionale (fig. 21).

In conclusione, la stima della redditività degli sportelli meridionali pone ancora una volta in evidenza la difficoltà che le banche incontrano nello svolgere l'intermediazione nel Mezzogiorno. La fragilità dell'economia si riflette in una rischiosità del credito superiore alle altre aree del paese per le banche di qualsiasi provenienza; la contenuta domanda di servizi finanziari ostacola il realizzo di proventi cospicui; le carenze di dotazioni infrastrutturali a servizio dell'attività produttiva si frappongono al conseguimento di elevati livelli di efficienza operativa e si traducono per tutte le banche in gravosi costi di gestione.

Ma l'analisi pone anche in evidenza ritardi delle istituzioni creditizie meridionali, per le quali le difficoltà ora richiamate sembrano assumere un'acutezza particolare¹⁶. Proprio di recente è stato sottolineato come

¹⁵ Poiché al divario contribuisce la quota elevata di sportelli di recente apertura nella rete territoriale delle banche settentrionali, esso potrebbe riassorbirsi a mano a mano che quegli sportelli allargano il giro d'affari.

¹⁶ Tuttavia anche tra le banche meridionali non sono assenti aziende con livelli di redditività soddisfacenti. Delle 15 comprese nel campione, sono

presso di esse si rintraccino spesso lineamenti dell'organizzazione e della gestione inadeguati al confronto concorrenziale, come sia scarsamente curata la formulazione di prodotti innovativi, come l'erogazione dei fidi venga condizionata prevalentemente dalla conoscenza personale e dalla consistenza patrimoniale del cliente anziché dalla sua capacità di generare utili¹⁷.

La crescente sovrapposizione delle reti distributive e la relativa efficienza dei "new-entrants" pongono sotto pressione i margini delle banche locali. Della presenza nel Sud di banche provenienti dalle altre aree del paese si avvantaggiano i depositanti e le iniziative imprenditoriali; le banche meridionali vengono sollecitate a migliorare le strutture organizzative e i processi produttivi.

8. Conclusioni

I nuovi sportelli hanno raggiunto risultati reddituali positivi in tempi che possono considerarsi soddisfacenti, data anche la fase congiunturale poco favorevole. Vi ha contribuito l'impostazione innovativa, almeno per il sistema bancario italiano, con la quale l'espansione territoriale è stata realizzata: attraverso agenzie di piccole dimensioni, focalizzate sull'attività commerciale. L'ampliamento della rete di sportelli si è inserito in un consistente riassetto delle strutture aziendali: nel periodo 1990-94 alle nuove dipendenze sono

soddisfacenti. Delle 15 comprese nel campione, sono cinque, di dimensioni peraltro contenute, quelle che nel Mezzogiorno presentano indicatori di conto economico migliori di quelli medi delle banche del Nord.

¹⁷ Cfr. Fazio (1994) e le Considerazioni finali del Governatore del 31 maggio 1995.

stati destinati oltre 30.000 addetti, a fronte di una crescita del personale bancario di meno di 8.000 unità.

Tuttavia l'opera di riorganizzazione della rete territoriale delle banche italiane non può dirsi ultimata: restano margini di snellimento delle direzioni generali e delle filiali più grandi. Non va anzi dimenticato che valutare la redditività dei nuovi sportelli indipendentemente da quella delle dipendenze preesistenti può dar luogo a giudizi troppo ottimistici se all'interno delle singole aziende si verificano spostamenti dei carichi di lavoro a favore delle nuove agenzie. Nel progettare l'ampliamento della rete territoriale, le singole banche tengono probabilmente conto dello spiazzamento delle vecchie filiali da parte delle nuove, la cui apertura spesso mira a prevenire l'inserimento dei concorrenti. A livello di sistema, tuttavia, possono determinarsi seri deterioramenti della produttività bancaria se il sistema non riesce ad accrescere il volume degli affari.

Le banche hanno mostrato di fare assegnamento sugli sportelli tradizionali ai fini delle loro politiche commerciali in misura ancora preponderante. Ulteriori razionalizzazioni appaiono possibili mediante la diffusione di sportelli automatici e di servizi di home banking. È vero che il numero dei dispositivi ATM ha ormai raggiunto quello degli sportelli tradizionali e che queste apparecchiature possono fornire una gamma crescente di servizi, ma sono poche le banche che, impiantandole anche lontano dalle dipendenze tradizionali, mostrano di perseguire qualcosa di più di un semplice alleggerimento delle incombenze delle filiali. La diffusione dei servizi forniti per via telefonica si trova in uno stato ancora iniziale, mentre all'estero si è sviluppata già da diversi anni. In Europa l'impulso maggiore si è avuto nel Regno Unito, dove l'offerta di servizi telefonici alle imprese e

alle famiglie si è aggiunta ai fenomeni di concentrazione bancaria nel determinare la chiusura di circa 2.500 sportelli bancari.

L'opera di razionalizzazione delle strutture territoriali ha finora mirato soprattutto a distribuire meglio i servizi che le banche offrivano alla clientela già prima della liberalizzazione della clientela. Minori progressi sembrano emergere nel campo dell'innovazione di prodotto, proprio ora che le prospettive di reddito delle banche sono sempre più affidate alla loro capacità di allargare il ventaglio dei servizi.

La riorganizzazione degli assetti proprietari e territoriali del sistema bancario italiano si è tradotta anche nella crescente presenza nel Mezzogiorno di banche provenienti dalle aree finanziariamente più evolute del paese. Il loro inserimento offre alla clientela vantaggi già nell'immediato, in termini di ampiezza della gamma dei servizi e di condizioni praticate sui prestiti e sui depositi. Per gli istituti meridionali comporta una pressione concorrenziale che sembra già tradursi in uno stimolo a migliorare la produttività dei processi lavorativi. Nel complesso, lungi dal determinare migrazioni di risparmio verso il finanziamento di operatori localizzati altrove, l'ingresso nel Mezzogiorno da parte di banche del Centro-Nord appare in grado di assecondare lo sviluppo economico dell'area.

Appendice metodologica¹⁸

Il costo del credito dipende da numerosi fattori, tra i quali assumono rilievo la rischiosità e la forza contrattuale del prestatore, il potere di mercato della banca, il grado di trasparenza e di completezza delle informazioni circa il rischio e il rendimento del progetto finanziato.

Le statistiche creditizie non contengono informazioni sui tassi d'interesse praticati dalle banche presso i singoli sportelli: è dunque necessario approssimarne i valori attraverso procedimenti statistici. In tale ricostruzione non è però possibile tenere conto di tutte le possibili determinanti, perché sono poche le variabili esplicative per le quali si dispone di informazioni col necessario grado di disaggregazione. In particolare sono disponibili il volume degli impieghi e il numero delle operazioni attive. La Centrale dei rischi fornisce informazioni sui tassi d'interesse praticati a livello provinciale da un campione di banche con raccolta prevalentemente a breve termine; sempre su base provinciale sono inoltre disponibili gli importi dei prestiti in sofferenza.

L'esercizio che è stato qui condotto consiste nello stimare un modello di determinazione del tasso sugli impieghi per banca/provincia; i coefficienti vengono poi utilizzati per prevedere il valore del tasso in ciascuno sportello.

Quali variabili esplicative figurano l'importo medio delle operazioni d'impiego e l'età dello sportello; come nel lavoro di Signorini (1993), per la stima della

¹⁸ A cura di Luigi Cannari.

relazione tra tasso d'interesse e dimensione dell'affidamento si ricorre a un modello semilogaritmico. Il tasso di interesse sugli impieghi viene espresso dunque come funzione lineare del logaritmo dell'affidamento medio, della quota di impieghi erogati da sportelli aperti rispettivamente negli anni 1990, 1991, 1992 e 1993, di variabili dummy per provincia e per banca.

La stima è stata effettuata sul complesso delle banche per le quali si dispone di informazioni sui tassi di interesse della Centrale dei rischi e sulla dimensione media dell'affidamento a livello di singola provincia ricavata dai dati per sportello. Le stime dei parametri, riportate nella tavola A1, sono state utilizzate per calcolare il tasso di interesse sugli impieghi per ciascuno sportello. I valori così stimati sono stati corretti in modo da renderli omogenei con quelli riportati da ciascuna banca e per ciascuna provincia nelle statistiche sui tassi d'interesse della Centrale dei rischi. Per le banche che non partecipano alla rilevazione, le stime relative ai singoli sportelli sono state riportate ai valori provinciali medi che risultano in quelle statistiche.

In particolare, il tasso d'interesse sugli impieghi risulta correlato negativamente con la dimensione media delle singole operazioni; gli sportelli di più recente apertura praticano inoltre tassi inferiori a quelli medi, presumibilmente in connessione con l'esigenza di penetrare in nuove fasce di clientela.

Una metodologia analoga è stata utilizzata per stimare la quota degli impieghi in sofferenza presso ciascuna dipendenza bancaria. Anche in questo caso l'importo medio degli affidamenti si riflette con segno negativo sulla variabile dipendente, in connessione con la minore rischiosità relativa della grande clientela; gli

sportelli di più recente apertura, compresi questa volta quelli del 1990 e del 1991, si caratterizzano per un'incidenza più contenuta delle sofferenze, in parte presumibilmente dovuta al tempo necessario a che un affidamento si riveli inesigibile (tav. A2).

**COEFFICIENTI UTILIZZATI PER LA STIMA DEL
TASSO SUGLI IMPIEGHI (*)**

<u>Variabili indipendenti</u>	<u>Coeff.</u> (1)	<u>Errore std.</u> (1)
Affidamento medio (log)	- 52,0	5,749
Quota di impieghi erogati da sportelli aperti nel (2):		
1992	-0,733	0,177
1993	-0,652	0,295

R-quadro corretto corretto=0,42
 Errore quadratico medio dei residui: 0,84
 Reset test (potenze 2[^] e 3[^]): Livello di signif.=0,02

(*) Le stime sono state effettuate in termini di differenze dai valori medi provinciali, eliminando dal modello le dummies di provincia.

**COEFFICIENTI UTILIZZATI PER LA STIMA DEL RAPPORTO
SOFFERENZE/IMPIEGHI**

<u>Variabili indipendenti</u>	<u>Coeff.</u> (1)	<u>Errore std.</u> (1)
Affidamento medio (log)	-0,685	0,345
Quota di impieghi erogati da sportelli aperti nel (2):		
1990	-0,039	0,010
1991	-0,053	0,008
1992	-0,039	0,010
1993	-0,049	0,018

R-quadrato corretto=0,50
 Errore quadratico medio dei residui: 0,05
 Reset test (potenze 2[^] e 3[^]): Livello di signif.=0,08

(1) Valori moltiplicati per cento.

(2) Composizione percentuale, posto pari a 100 il totale degli impieghi di ciascuna banca in ogni provincia.

Appendice statistica

SPORTELLI ATTIVI
(dati al 31 dicembre di ogni anno)

	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud	Totale
1974	3.219	2.663	2.222	2.421	10.525
1975	3.334	2.724	2.249	2.474	10.781
1976	3.373	2.762	2.278	2.518	10.931
1977	3.405	2.788	2.297	2.562	11.052
1978	3.443	2.845	2.333	2.601	11.222
1979	3.540	2.918	2.389	2.661	11.508
1980	3.608	2.989	2.413	2.764	11.774
1981	3.624	2.999	2.419	2.820	11.862
1982	3.767	3.089	2.456	2.891	12.203
1983	3.900	3.191	2.523	3.018	12.632
1984	3.963	3.268	2.576	3.061	12.868
1985	3.987	3.289	2.594	3.086	12.956
1986	4.003	3.308	2.603	3.144	13.058
1987	4.712	3.706	3.066	3.457	14.941
1988	4.692	3.698	3.087	3.520	14.997
1989	4.720	3.756	3.111	3.644	15.231
1990	5.116	4.126	3.289	3.852	16.383
1991	5.653	4.681	3.620	4.283	18.237
1992	6.089	5.005	3.877	4.700	19.671
1993	6.608	5.315	4.173	5.053	21.149
1994	6.991	5.641	4.374	5.299	22.305

NUMERO DI SPORTELLI BANCARI E COMUNI BANCATI

Comuni di insediamento	31.12.1989		31.12.1994	
	comuni	sportelli	comuni	sportelli
1 sportello	2.790	2.790	2.438	2.438
2-4 sportelli	1.731	4.400	2.256	5.794
5-49 sportelli	478	4.964	823	8.347
50 e oltre	19	3.077	39	5.726
ITALIA	5.018	15.231	5.556	22.305

Fonte: SIOTEC.

Tav. 2

**NUMERO DEGLI ADDETTI E VOLUMI OPERATIVI
DEGLI SPORTELLI PER CLASSI DI COMUNI⁽¹⁾**

AREA DI INSEDIAMENTO	N° sportelli		Addetti		Depositi		Impieghi	
	totale	%	totale	%	totale ⁽²⁾	%	totale ⁽²⁾	%
meno di 5 sportelli	7.180	43,2	47.638	22,3	242.698	32,2	97.028	18,1
5-9 sportelli	2.407	14,5	28.504	13,3	105.283	14,0	63.234	11,8
10-49 sportelli	3.323	20,0	62.677	29,3	165.310	21,9	142.662	26,7
50 e oltre	3.703	22,3	74.791	35,0	240.902	31,9	232.004	43,4
ITALIA	16.613	100,0	213.610	100,0	754.193	100,0	534.928	100,0

(1) Banche che segnalano la matrice analitica. Dati medi del 1994.

(2) In miliardi di lire.

Tav. 3

**COEFFICIENTI CARATTERISTICI DEGLI SPORTELLI TOTALI
E DEI NUOVI PER CLASSI DI COMUNI⁽¹⁾**

AREA DI INSEDIAMENTO	N° sportelli		addetti/sport.		depositi/sport. ⁽²⁾		impieghi/sport. ⁽²⁾		impieghi/depositi	
	totale	nuovi ⁽³⁾	totale	nuovi ⁽³⁾	totale	nuovi ⁽³⁾	totale	nuovi ⁽³⁾	totale	nuovi ⁽³⁾
meno di 5 sportelli	7.180	1.708	6,6	3,7	33,8	9,6	13,5	5,1	40,0	52,9
5-9 sportelli	2.407	591	11,8	4,9	43,7	10,0	26,3	8,9	60,1	89,2
10-49 sportelli	3.323	781	18,9	5,4	49,7	11,7	42,9	10,7	86,3	91,5
50 e oltre	3.703	869	20,2	6,3	65,1	17,7	62,7	14,3	96,3	80,9
ITALIA	16.613	3.949	12,9	4,8	45,4	11,8	32,2	8,8	70,9	74,2

(1) Banche che segnalano la matrice analitica. Dati medi del 1994.

(2) In miliardi di lire.

(3) Aperti dopo il 31.12.1989.

**NUMERO DEGLI ADDETTI E VOLUMI OPERATIVI
DEGLI SPORTELLI PER AREA DI INSEDIAMENTO⁽¹⁾**

AREA DI INSEDIAMENTO	N° sportelli		Addetti		Depositi		Impieghi	
	totale	%	totale	%	totale ⁽²⁾	%	totale ⁽²⁾	%
NORD-OVEST	5.776	34,8	79.206	37,1	288.255	38,2	214.533	40,1
NORD-EST	3.812	22,9	42.967	20,1	147.715	19,6	109.508	20,5
CENTRO	3.297	19,8	44.757	21,0	167.242	22,2	119.334	22,3
MERIDIONE	3.728	22,4	46.680	21,9	150.980	20,0	91.553	17,1
ITALIA	16.613	100,0	213.610	100,0	754.192	100,0	534.928	100,0

(1) Banche che segnalano la matrice analitica. Dati medi del 1994.

(2) In miliardi di lire.

**COEFFICIENTI CARATTERISTICI DEGLI SPORTELLI TOTALI
E DEI NUOVI PER CLASSI DI COMUNI⁽¹⁾**

AREA DI INSEDIAMENTO	N° sportelli		addetti/sport.		depositi/sport. ⁽²⁾		impieghi/sport. ⁽²⁾		impieghi/depositi	
	totale	nuovi ⁽³⁾	totale	nuovi ⁽³⁾	totale	nuovi ⁽³⁾	totale	nuovi ⁽³⁾	totale	nuovi ⁽³⁾
NORD-OVEST	5.776	1.369	13,7	4,8	49,9	11,4	37,1	9,9	74,4	86,4
NORD-EST	3.812	940	11,3	4,6	38,8	9,9	28,7	9,1	74,1	91,7
CENTRO	3.297	675	13,6	5,3	50,7	14,9	36,2	10,1	71,4	67,6
MERIDIONE	3.728	965	12,5	4,6	40,5	12,1	24,6	6,1	60,6	49,9
ITALIA	16.613	3.949	12,9	4,8	45,4	11,8	32,2	8,8	70,9	74,3

(1) Banche che segnalano la matrice analitica. Dati medi del 1994.

(2) In miliardi di lire.

(3) Aperti dopo il 31.12.1989.

**NUMERO DEGLI ADDETTI E VOLUMI OPERATIVI DEGLI SPORTELLI
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI^(*)**

SEDE LEGALE	AREA DI INSEDIAMENTO	SPORTELLI		ADDETTI		DEPOSITI		IMPIEGHI	
		N°	%	N°	%	ml.d.	%	ml.d.	%
NORD-OVEST	NORD-OVEST	4.914	69,8	65.838	67,2	253.453	74,5	170.344	70,9
	ALTRE AREE	2.126	30,2	32.153	32,8	86.757	25,5	70.080	29,1
	TOTALE	7.040	100,0	97.991	100,0	340.210	100,0	240.424	100,0
NORD-EST	NORD-EST	2.680	86,1	25.663	86,7	110.534	88,2	72.730	80,6
	ALTRE AREE	433	13,9	3.947	13,3	14.810	11,8	17.520	19,4
	TOTALE	3.113	100,0	29.610	100,0	125.344	100,0	90.250	100,0
CENTRO	CENTRO	2.525	60,4	31.939	54,7	130.303	64,5	83.887	58,3
	ALTRE AREE	1.657	39,6	26.403	45,3	71.712	35,5	60.015	41,7
	TOTALE	4.182	100,0	58.342	100,0	202.015	100,0	143.902	100,0
MERIDIONE	MERIDIONE	2.038	89,5	23.083	83,4	78.023	90,1	47.099	78,0
	ALTRE AREE	240	10,5	4.584	16,6	8.601	9,9	13.253	22,0
	TOTALE	2.278	100,0	27.667	100,0	86.624	100,0	60.352	100,0
ITALIA	SEDE LEGALE	12.157	73,2	146.523	68,6	572.313	75,9	318.850	66,5
	ALTRE AREE	4.456	26,8	67.087	31,4	181.880	24,1	160.868	33,5
	TOTALE	16.613	100,0	213.610	100,0	754.193	100,0	479.718	100,0

(*) Banche che forniscono la matrice analitica.

**COEFFICIENTI CARATTERISTICI DEGLI SPORTELLI
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI^(*)**

SEDE LEGALE	AREA DI INSEDIAMENTO	ADDETTI / SPORTELLO		DEPOSITI / SPORTELLO (ml.d.)		IMPIEGHI / SPORTELLO (ml.d.)		IMPIEGHI / DEPOSITI	
NORD-OVEST	NORD-OVEST	13,4		51,6		34,7		67,2	
	ALTRE AREE		13,9		48,3		34,2		70,7
		15,1		40,8		33,0		80,8	
NORD-EST	NORD-EST	9,6		41,2		27,1		65,8	
	ALTRE AREE		9,5		40,3		29,0		72,0
		9,1		34,2		40,5		118,3	
CENTRO	CENTRO	12,6		51,6		33,2		64,4	
	ALTRE AREE		14,0		48,3		34,4		71,2
		15,9		43,3		36,2		83,7	
MERIDIONE	MERIDIONE	11,3		38,3		23,1		60,4	
	ALTRE AREE		12,1		38,0		26,5		69,7
		19,1		35,8		55,2		154,1	
ITALIA	SEDE LEGALE	12,1		47,1		26,2		55,7	
	ALTRE AREE		12,9		45,4		28,9		63,6
		15,1		40,8		36,1		88,4	

(*) Banche che forniscono la matrice analitica.

**NUMERO DEGLI ADDETTI E VOLUMI OPERATIVI DEGLI SPORTELLI
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI^(*)**

SEDE LEGALE	AREA DI INSEDIAMENTO	SPORTELLI		ADDETTI		DEPOSITI		IMPIEGHI	
		N'	%	N'	%	mlrd.	%	mlrd.	%
NORD-OVEST	NORD-OVEST	1.133	61,9	5.391	58,8	13.308	60,7	10.286	64,7
	ALTRE AREE	697	38,1	3.776	41,2	8.634	39,3	5.605	35,3
	TOTALE	1.830	100,0	9.167	100,0	21.942	100,0	15.891	100,0
NORD-EST	NORD-EST	617	82,4	2.647	77,9	6.410	74,3	5.437	66,3
	ALTRE AREE	132	17,6	752	22,1	2.218	25,7	2.762	33,7
	TOTALE	749	100,0	3.399	100,0	8.628	100,0	8.199	100,0
CENTRO	CENTRO	404	46,9	1.972	43,7	5.852	54,4	4.249	47,9
	ALTRE AREE	458	53,1	2.540	56,3	4.909	45,6	4.624	52,1
	TOTALE	862	100,0	4.512	100,0	10.761	100,0	8.873	100,0
MERIDIONE	MERIDIONE	480	94,5	1.732	94,5	5.260	97,1	1.629	93,1
	ALTRE AREE	28	5,5	101	5,5	157	2,9	121	6,9
	TOTALE	508	100,0	1.833	100,0	5.417	100,0	1.750	100,0
ITALIA	SEDE LEGALE	2.634	66,7	11.742	62,1	30.830	65,9	21.601	62,2
	ALTRE AREE	1.315	33,3	7.169	37,9	15.918	34,1	13.112	37,8
	TOTALE	3.949	100,0	18.911	100,0	46.748	100,0	34.713	100,0

(*) Banche che forniscono la matrice analitica.

**COEFFICIENTI CARATTERISTICI DEGLI SPORTELLI
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI^(*)**

SEDE LEGALE	AREA DI INSEDIAMENTO	ADDETTI / SPORTELLO		DEPOSITI / SPORTELLO (mlrd.)		IMPIEGHI / SPORTELLO (mlrd.)		IMPIEGHI / DEPOSITI	
NORD-OVEST	NORD-OVEST	4,8	5,0	11,7	12,0	9,1	8,7	77,3	72,4
	ALTRE AREE	5,4		12,4		8,0		64,9	
NORD-EST	NORD-EST	4,3	4,5	10,4	11,5	8,8	10,9	84,8	95,0
	ALTRE AREE	5,7		16,8		20,9		124,5	
CENTRO	CENTRO	4,9	5,2	14,5	12,5	10,5	10,3	72,6	82,5
	ALTRE AREE	5,5		10,7		10,1		94,2	
MERIDIONE	MERIDIONE	3,6	3,6	11,0	10,7	3,4	3,4	31,0	32,3
	ALTRE AREE	3,6		5,6		4,3		77,1	
ITALIA	SEDE LEGALE	4,5	4,8	11,7	11,8	8,2	8,8	70,1	74,3
	ALTRE AREE	5,5		12,1		10,0		82,4	

(*) Banche che forniscono la matrice analitica.

CONFRONTO FRA DATI STIMATI E DATI EFFETTIVI

Banca A ⁽¹⁾	indice di correlazione	indice di cograduazione
Margine di interesse	0,87	0,92
Risultato di gestione	0,77	0,85

(1) Per i soli sportelli aperti nel 1990.

Banca B ⁽²⁾	indice di correlazione	indice di cograduazione
Depositi	0,962	0,990
Impieghi	0,975	0,990
Sofferenze	0,947	0,849
Margine di interesse	0,921	0,960
Margine di intermediaz.	0,929	0,967
Risultato di gestione	0,828	0,856

(2) Confronto relativo all'esercizio 1992.

Banca C	indice di correlazione	indice di cograduazione
Depositi	0,999	0,997
Impieghi	0,940	0,990
Margine di interesse	0,948	0,973
Margine di intermediaz.	0,945	0,982
Risultato di gestione	0,828	0,868

**RISULTATO ECONOMICO DEGLI SPORTELLI NEL 1993
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI**

SEDE LEGALE	AREA DI INSEDIAMENTO	RENDIMENTO MEDIO IMPIEGHI	COSTO MEDIO DEPOSITI	IMPIEGHI / DEPOSITI	INTERESSI IN SOFF. / IMPIEGHI	MARGINE DI INTERESSE	MARGINE DI INTERMEDIAZ.	COSTI OPERATIVI	RISULTATO DI GESTIONE
NORD-OVEST	NORD-OVEST	13,14	7,21	69,8	5,0	4,00	6,00	3,65	2,35
	ALTRE AREE	13,88	7,21	86,1	6,9	4,28	6,19	4,18	2,01
	TOTALE	13,35	7,21	73,8	5,6	4,08	6,05	3,79	2,26
NORD-EST	NORD-EST	13,59	7,43	63,4	5,3	4,42	6,34	3,53	2,81
	ALTRE AREE	13,05	7,37	143,7	6,4	3,80	5,78	3,62	2,16
	TOTALE	13,51	7,43	69,4	5,5	4,35	6,28	3,54	2,74
CENTRO	CENTRO	14,53	6,97	62,2	11,3	4,10	5,99	3,77	2,22
	ALTRE AREE	14,40	6,88	81,6	9,4	3,72	5,63	4,15	1,48
	TOTALE	14,47	6,94	69,1	10,5	3,96	5,85	3,91	1,94
MERIDIONE	MERIDIONE	15,39	7,21	65,6	13,6	4,09	5,40	3,93	1,47
	ALTRE AREE	14,65	6,87	150,0	9,7	4,49	7,01	4,69	2,31
	TOTALE	15,23	7,17	74,6	12,8	4,15	5,65	4,04	1,60
ITALIA	SEDE LEGALE	13,79	7,20	66,2	7,8	4,12	5,98	3,69	2,29
	ALTRE AREE	14,07	7,06	90,6	8,1	4,04	6,00	4,17	1,83
	TOTALE	13,87	7,17	71,9	7,8	4,10	5,99	3,81	2,17

**RISULTATO ECONOMICO DEGLI SPORTELLI NEL 1993
PER AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI E CLASSI COMUNI**

AREA DI INSEDIAMENTO	CLASSI DI COMUNI	RENDIMENTO MEDIO IMPIEGHI	COSTO MEDIO DEPOSITI	IMPIEGHI / DEPOSITI	INTERESSI IN SOFF. / IMPIEGHI	MARGINE DI INTERESSE	MARGINE DI INTERMEDIAZ.	COSTI OPERATIVI	RISULTATO DI GESTIONE
NORD-OVEST	MENO DI 5 SPORTELLI	13,81	7,54	38,0	5,1	3,92	5,79	3,17	2,63
	5 - 9 SPORTELLI	13,65	7,34	59,5	5,3	4,07	6,17	3,90	2,26
	10 - 49 SPORTELLI	13,54	7,15	82,5	6,2	4,08	6,00	4,24	1,77
	50 E OLTRE	12,76	6,72	121,4	4,8	3,88	6,08	3,75	2,33
	TOTALE	13,20	7,17	76,7	5,2	3,95	6,00	3,71	2,29
NORD-EST	MENO DI 5 SPORTELLI	13,99	7,63	47,5	5,1	4,38	6,24	3,32	2,93
	5 - 9 SPORTELLI	13,86	7,42	67,7	5,6	4,42	6,39	3,61	2,78
	10 - 49 SPORTELLI	13,53	7,22	91,1	6,2	4,27	6,12	4,32	1,80
	50 E OLTRE	13,57	7,14	90,7	6,4	4,25	6,32	4,20	2,11
	TOTALE	13,70	7,38	71,7	5,9	4,32	6,25	3,87	2,38
CENTRO	MENO DI 5 SPORTELLI	15,08	7,40	36,3	11,1	4,02	5,65	3,61	2,05
	5 - 9 SPORTELLI	14,91	7,29	58,0	10,5	4,21	6,03	3,92	2,11
	10 - 49 SPORTELLI	14,59	7,16	81,7	12,3	4,28	6,07	4,48	1,59
	50 E OLTRE	13,63	6,57	84,6	8,2	4,00	6014,00	3,55	2,59
	TOTALE	14,15	6,96	71,0	9,9	4,10	6,03	3,83	2,21
MERIDIONE	MENO DI 5 SPORTELLI	15,83	7,45	36,7	13,5	3,89	5,12	3,39	1,73
	5 - 9 SPORTELLI	15,54	7,39	56,2	12,1	4,07	5,61	3,83	1,79
	10 - 49 SPORTELLI	15,31	7,02	88,2	13,2	4,30	5,67	4,43	1,24
	50 E OLTRE	15,19	6,85	83,2	11,5	4,33	6,11	4,11	2,00
	TOTALE	15,41	7,18	63,9	12,6	4,16	5,63	3,95	1,68
ITALIA	MENO DI 5 SPORTELLI	14,39	7,52	39,7	7,7	4,04	5,74	3,31	2,43
	5 - 9 SPORTELLI	14,33	7,36	60,0	8,1	4,17	6,06	3,83	2,23
	10 - 49 SPORTELLI	14,14	7,14	85,4	9,3	4,21	5,97	4,35	1,62
	50 E OLTRE	13,40	6,76	99,3	6,9	4,03	6,14	3,81	2,32
	TOTALE	13,87	7,17	71,9	7,8	4,10	5,99	3,81	2,17

**RISULTATO ECONOMICO DEGLI SPORTELLI NEL 1993
PER AREA DI INSEDIAMENTO E ANNO DI APERTURA DEGLI SPORTELLI**

AREA DI INSEDIAMENTO	ANNO DI APERTURA	RENDIMENTO MEDIO IMPIEGHI	COSTO MEDIO DEPOSITI	IMPIEGHI / DEPOSITI	INTERESSI IN SOFF. / IMPIEGHI	MARGINE DI INTERESSE	MARGINE DI INTERMEDIAZ.	COSTI OPERATIVI	RISULTATO DI GESTIONE
NORD-OVEST	FINO AL 1989	13,19	7,16	75,9	5,5	3,94	5,99	3,68	2,31
	1990	13,67	7,60	75,8	1,6	4,48	6,20	4,08	2,12
	1991	13,29	7,38	127,3	0,4	4,51	6,17	4,27	1,90
	1992	13,26	7,21	91,0	1,5	4,00	5,64	5,17	0,46
	TOTALE	13,20	7,17	76,7	5,2	3,95	6,00	3,71	2,29
NORD-EST	FINO AL 1989	13,69	7,37	71,0	6,2	4,30	6,26	3,84	2,42
	1990	13,40	7,66	82,5	2,6	4,82	6,38	4,04	2,34
	1991	13,46	7,49	87,9	0,8	4,57	6,21	4,40	1,80
	1992	13,22	7,66	92,1	2,8	3,85	5,34	6,25	-0,91
	TOTALE	13,70	7,38	71,7	5,9	4,32	6,25	3,87	2,38
CENTRO	FINO AL 1989	14,16	6,95	70,9	10,1	4,09	6,03	3,79	2,24
	1990	13,82	6,97	86,6	5,6	4,13	5,80	3,45	2,35
	1991	14,23	7,45	71,7	4,8	4,32	6,17	4,97	1,20
	1992	13,97	6,84	65,9	5,5	4,44	6,00	6,52	-0,52
	TOTALE	14,15	6,96	71,0	9,9	4,10	6,03	3,83	2,21
MERIDIONE	FINO AL 1989	15,41	7,17	64,3	12,9	4,15	5,63	3,93	1,70
	1990	15,27	7,51	55,3	5,4	4,73	6,05	3,87	2,18
	1991	15,51	7,74	44,9	5,9	4,19	5,48	4,20	1,28
	1992	14,99	7,23	72,3	4,7	4,37	5,45	4,79	0,66
	TOTALE	15,41	7,18	63,9	12,6	4,16	5,63	3,95	1,68
ITALIA	FINO AL 1989	13,87	7,15	71,5	8,1	4,08	5,99	3,78	2,20
	1990	14,08	7,49	75,6	3,2	4,54	6,14	3,92	2,22
	1991	13,77	7,51	84,7	2,1	4,43	6,05	4,43	1,62
	1992	13,90	7,21	80,3	3,3	4,17	5,58	5,39	0,20
	TOTALE	13,87	7,17	71,9	7,8	4,10	5,99	3,81	2,17

**RISULTATO ECONOMICO DEI NUOVI SPORTELLI NEL 1993
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA E AREA DI INSEDIAMENTO DEGLI SPORTELLI**

SEDE LEGALE	AREA DI INSEDIAMENTO	RENDIMENTO MEDIO IMPIEGHI	COSTO MEDIO DEPOSITI	IMPIEGHI / DEPOSITI	INTERESSI IN SOFF. / IMPIEGHI	MARGINE DI INTERESSE	MARGINE DI INTERMEDIAZ.	COSTI OPERATIVI	RISULTATO DI GESTIONE
NORD-OVEST	NORD-OVEST	13,56	7,45	84,2	0,7	4,55	6,13	4,48	1,65
	ALTRE AREE	14,49	7,59	71,4	3,6	4,61	6,43	4,68	1,74
	TOTALE	13,87	7,50	79,3	1,8	4,57	6,24	4,55	1,68
NORD-EST	NORD-EST	13,79	7,61	80,4	1,3	4,71	6,14	4,25	1,89
	ALTRE AREE	12,67	7,21	159,4	2,4	3,92	5,59	3,52	2,07
	TOTALE	13,43	7,53	96,0	1,6	4,50	6,00	4,06	1,94
CENTRO	CENTRO	13,87	7,12	82,3	6,2	4,06	5,62	4,81	0,82
	ALTRE AREE	14,30	7,09	104,6	4,5	3,98	5,84	4,52	1,31
	TOTALE	14,12	7,10	94,1	5,2	4,01	5,74	4,65	1,09
MERIDIONE	MERIDIONE	15,60	7,62	31,5	4,8	4,25	5,00	4,53	0,46
	ALTRE AREE	15,12	6,32	91,4	2,6	5,48	6,15	6,81	-0,67
	TOTALE	15,57	7,59	32,9	4,7	4,30	5,03	4,61	0,42
ITALIA	SEDE LEGALE	13,81	7,47	74,3	2,1	4,47	5,91	4,48	1,43
	ALTRE AREE	14,06	7,38	92,6	3,7	4,29	6,09	4,46	1,63
	TOTALE	13,90	7,44	80,5	2,7	4,41	5,98	4,47	1,50

SPORTELLI BANCARI E COMUNI BANCATI NEL MEZZOGIORNO

Sportelli di:	MEZZOGIORNO			CENTRO-NORD			ITALIA					
	1951	1978	1988	1994	1951	1978	1988	1994	1951	1978	1988	1994
Aziende di credito aventi sede legale nel Mezzogiorno (a)	1.296	2.467	2.873	3.517	91	153	202	248	1.387	2.620	3.075	3.771
Aziende di credito aventi sede legale nel Centro-Nord (b)	219	409	779	1.782	6.208	9.075	11.593	16.758	6.427	9.484	12.372	17.378
Totale (c)	1.515	2.876	3.652	5.299	6.299	9.228	11.795	17.006	7.814	12.104	15.447	21.149
a/c*100	85,5	85,8	78,7	66,4	1,4	1,7	1,7	1,5	17,8	21,6	19,9	17,8
b/c*100	14,5	14,2	21,3	33,6	98,6	98,3	98,3	98,5	82,2	78,4	80,1	82,2
Comuni non bancati	1.645	1.334	1.177	996	2.672	2.098	1.911	1.560	4.317	3.432	3.088	2.556
Comuni bancati	811	1.196	1.368	1.568	2.676	3.447	3.634	3.988	3.487	4.643	5.002	5.556
Quota comuni bancati	33,0	47,3	53,8	61,2	50,0	62,2	65,5	71,9	44,7	57,5	61,8	68,5

MEZZOGIORNO
RISULTATO ECONOMICO DEGLI SPORTELLI NEL 1993
PER SEDE LEGALE DELLA BANCA

SEDE LEGALE	RENDIMENTO MEDIO IMPIEGHI	COSTO MEDIO DEPOSITI	IMPIEGHI / DEPOSITI	INTERESSI IN SOFF. / IMPIEGHI	MARGINE DI INTERESSE	MARGINE DI INTERMEDIAZ.	COSTI OPERATIVI	RISULTATO DI GESTIONE
NORD	15,27	7,41	64,3	9,9	4,60	6,27	4,14	2,12
CENTRO	15,56	6,94	60,2	12,6	3,91	5,54	3,82	1,72
MERIDIONE	15,39	7,21	65,6	13,6	4,09	5,40	3,93	1,47
TOTALE	15,41	7,18	63,9	12,6	4,16	5,63	3,95	1,68

Riferimenti bibliografici

- Alhadeff, D. (1954), Monopoly and Competition in Banking, Berkeley, University of California Press.
- Banca d'Italia (1990), Il sistema finanziario nel Mezzogiorno, numero speciale dei "Contributi all'analisi economica".
- Bianchi, B. (1994), Concorrenza, efficienza e redditività: linee di intervento per le banche italiane, intervento al XV convegno annuale del CEFOR, Pesaro, 25 novembre.
- Ciocca, P. (1992), Struttura finanziaria ed economia del Mezzogiorno, intervento al convegno organizzato da FIME e Studio Ambrosetti "Il Mezzogiorno verso il mercato. Il ruolo degli intermediari finanziari", Roma, 9 marzo.
- Conigliani, C. e G. Lanciotti (1979), Struttura dell'offerta e tassi d'interesse nei mercati bancari italiani, in "Bancaria", n. 11, pp. 1123-36.
- De Bonis, R., F. Farabullini e F. Fornari (1994), L'apertura di sportelli bancari dopo la liberalizzazione: andamento e determinanti, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 235.
- Dietsch, M. (1991), Market Segmentation and Competition in Commercial Banking, Strasbourg, Université Robert Schuman, Institut d'Études Politiques, ottobre.
- Fazio, A. (1991), Politiche per lo sviluppo del Mezzogiorno, in Banca d'Italia, "Bollettino Economico", n. 18.
- _____ (1994), Alcuni caratteri dell'economia e del sistema bancario meridionali, in Banca d'Italia, "Bollettino Economico", n. 23.
- Marullo Reedtz, P. (1990a), Collocazione territoriale e redditività bancaria: il caso delle aziende di piccola dimensione, in Cassa di risparmio di Genova e Imperia, Redditività e rischiosità in banca nella prospettiva dell'integrazione europea, Milano, Angeli.
- _____ (1990b), La redditività delle aziende di credito. Un'analisi per aree geografiche, in Banca d'Italia (1990).
- _____ e F. Passacantando (1986), La redditività bancaria in Italia. Problemi metodologici e

- aspetti empirici, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 82.
- Muzzi, A. (1994), La crescita degli sportelli bancari: un'analisi su base comunale, in "Bancaria", n.11, pp. 64-70.
- Padoa-Schioppa, T. (1994), Global Banking Italia. Relazione introduttiva, intervento alla XX edizione delle Giornate internazionali di studio Big Millennium, Rimini, 14 novembre.
- Sabbatini, P. (1990), I conti economici degli istituti di credito speciale, in Banca d'Italia (1990).
- Signorini, L. F. (1993), La redditività degli sportelli bancari in Toscana, in "Banca, Impresa e Società", n. 2, pp. 275-300.

ELENCO DEI PIÙ RECENTI "TEMI DI DISCUSSIONE" (*)

- n. 235 — *L'apertura di sportelli bancari dopo la liberalizzazione: andamento e determinanti*, di R. DE BONIS, F. FARABULLINI e F. FORNARI (novembre 1994).
- n. 236 — *Alternative Estimators of the Cox, Ingersoll and Ross Model of the Term Structure of Interest Rates: A Monte Carlo Comparison*, di C. BIANCHI, R. CESARI e L. PANATTONI (novembre 1994).
- n. 237 — *Capital Structure Decisions of a Public Company*, di O. HART (dicembre 1994).
- n. 238 — *La proprietà cooperativa: teoria, storia e il caso delle banche popolari*, di R. DE BONIS, B. MANZONE e S. TRENTO (dicembre 1994).
- n. 239 — *Controllo di gruppo e incentivi degli azionisti di minoranza: una verifica empirica*, di M. BIANCO, P. CASAVOLA e A. FERRANDO (dicembre 1994).
- n. 240 — *I meccanismi di funzionamento dei circuiti interni dei capitali: un'indagine empirica del caso italiano*, di L. BUZZACCHI e M. PIGNINI (dicembre 1994).
- n. 241 — *Diffusione della proprietà delle imprese fra le famiglie italiane e trasferimento intergenerazionale: alcune evidenze*, di G. D'ALESSIO (dicembre 1994).
- n. 242 — *Origini e natura speciale dell'attività di banca d'affari in Italia*, di M. DE CECCO e G. FERRI (dicembre 1994).
- n. 243 — *Evoluzione degli assetti di controllo: gli investitori istituzionali*, di M. BIANCO e P. E. SIGNORINI (dicembre 1994).
- n. 244 — *Linee di riforma dell'ordinamento societario nella prospettiva di un nuovo ruolo degli investitori istituzionali*, di D. PREITE e M. MAGNANI (dicembre 1994).
- n. 245 — *Efficiency of Bankruptcy Procedures*, di F. CORNELLI e L. FELLI (dicembre 1994).
- n. 246 — *Change of Ownership: Incentives and Rules*, di L. ZINGALES (dicembre 1994).
- n. 247 — *Circolazione della ricchezza e informazioni significative: il problema delle offerte pubbliche di acquisto*, di G. CARRIERO e V. GIGLIO (dicembre 1994).
- n. 248 — *Innovazioni strutturali nel mercato azionario: gli effetti della contrattazione continua*, di C. IMPENNA, P. MAGGIO e F. PANETTA (gennaio 1995).
- n. 249 — *Computable General Equilibrium Models as Tools for Policy Analysis in Developing Countries: Some Basic Principles and an Empirical Application*, di T. BUEHRER e F. DI MAURO (febbraio 1995).
- n. 250 — *The 1992-93 EMS Crisis: Assessing the Macroeconomic Costs*, di L. BINI SMAGHI e O. TRISTANI (febbraio 1995).
- n. 251 — *Sign- and Volatility-Switching ARCH Models: Theory and Applications to International Stock Markets*, di F. FORNARI e A. MELE (febbraio 1995).
- n. 252 — *The Effect of Liquidity Constraints on Consumption and Labor Supply: Evidence from Italian Households*, di S. NICOLETTI-ALTIMARI e M. D. THOMSON (febbraio 1995).
- n. 253 — *Il rendimento dell'istruzione: alcuni problemi di stima*, di L. CANNARI e G. D'ALESSIO (marzo 1995).
- n. 254 — *Inflazione e conti con l'estero nell'economia italiana post-svalutazione: due luoghi comuni da sfatare*, di A. LOCARNO e S. ROSSI (marzo 1995).
- n. 255 — *Sull'arte del banchiere centrale in Italia: fatti stilizzati e congetture (1861-1947)*, di G. TONIOLO (settembre 1995).
- n. 256 — *The Credit Channel of Monetary Policy across Heterogeneous Banks: The Case of Italy*, di I. ANGELONI, L. BUTTIGLIONE, G. FERRI ed E. GAIOTTI (settembre 1995).
- n. 257 — *Which TARGET for Monetary Policy in Stage Three? Issues in the Shaping of the European Payment System*, di C. GIANNINI e C. MONTICELLI (ottobre 1995).
- n. 258 — *L'analisi discriminante per la previsione delle crisi delle "micro-banche"*, di L. CANNARI e L. F. SIGNORINI (novembre 1995).

(*) I "Temi" possono essere richiesti a:

Banca d'Italia - Servizio Studi - Divisione Biblioteca e pubblicazioni - Via Nazionale, 91 - 00184 Roma (fax 06 47922059).