

BANCA D'ITALIA

Temi di discussione

del Servizio Studi

**Il recupero dei crediti:
costi, tempi e comportamenti delle banche**

di Andrea Generale e Giorgio Gobbi



Numero 265 - Marzo 1996

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*).

**Il recupero dei crediti:
costi, tempi e comportamenti delle banche**

di Andrea Generale e Giorgio Gobbi

Numero 265 - Marzo 1996

**IL RECUPERO DEI CREDITI:
COSTI, TEMPI E COMPORTAMENTI DELLE BANCHE**

di Andrea Generale e Giorgio Gobbi (*)

Sommario

Il lavoro presenta i risultati di un'indagine sulle modalità di recupero dei crediti delle banche. La documentazione dei costi e dei tempi della risoluzione del contenzioso si accompagna a una prima analisi degli effetti sui comportamenti degli intermediari. Nel caso delle procedure giudiziarie, i tempi di recupero risultano assai elevati a fronte di quantità recuperate piuttosto limitate anche quando il credito sia assistito da garanzie. Emerge, inoltre, un'ampia variabilità territoriale nella durata di tali procedure, che conferma lo svantaggio comparato delle regioni meridionali.

Le inefficienze del meccanismo di enforcement dei contratti hanno indotto le banche a fare ampio ricorso, nella risoluzione del contenzioso, ad accordi di tipo privatistico. Da un lato, tali accordi offrono alle banche uno strumento efficace di tutela delle proprie ragioni di credito; dall'altro, in presenza di deboli rapporti tra banca e impresa, essi potrebbero comportare l'interruzione del credito a imprese con prospettive di risanamento. I risultati dell'indagine suggeriscono che le banche caratterizzate da rapporti di clientela più stretti non avrebbero fatto ricorso in misura significativamente diversa rispetto alle altre ad accordi privatistici per recuperare i crediti; laddove lo stato di difficoltà è risultato solo temporaneo, la maggiore intensità del rapporto tra banca e cliente avrebbe indotto la prima a seguire più da vicino le sorti dell'impresa garantendo l'erogazione del credito e ristrutturandone la forma.

(*) Banca d'Italia, Servizio Studi.

Indice

1. Introduzione e sintesi dei principali risultati	p. 9
2. Riferimenti teorici e istituzionali	p. 13
2.1 Il recupero come fase del contratto di credito .	p. 13
2.2 I contratti bancari e le crisi d'impresa	p. 18
2.3 I meccanismi di recupero dei crediti	p. 20
2.4 Il caso italiano	p. 26
3. I principali risultati del questionario	p. 29
3.1 Il questionario sul recupero dei crediti	p. 29
3.2 Canali e risorse impiegati nell'attività di recupero dei crediti	p. 30
3.3 Durata ed efficacia delle procedure di recupero	p. 33
3.3.1 I prestiti alle famiglie consumatrici	p. 33
3.3.2 I prestiti alle imprese	p. 37
3.3.3 Differenze territoriali e politiche di offerta del credito: prime evidenze	p. 42
4. Alcune indicazioni sui comportamenti delle banche ..	p. 47
4.1 Un approfondimento sul recupero stragiudiziale .	p. 47
4.2 Le decisioni delle banche al momento della crisi	p. 55
5. Conclusioni	p. 60
Riferimenti bibliografici	p. 62

1. Introduzione e sintesi dei principali risultati¹

Il lavoro affronta il tema dell'attività di recupero dei crediti da parte delle banche presso la clientela in stato di insolvenza. Il problema appare rilevante sia per l'evoluzione di medio periodo della qualità degli attivi bancari, sia per le possibili implicazioni sulle strategie seguite dagli intermediari nell'erogazione del credito e nella soluzione delle crisi d'impresa.

Il primo aspetto è connesso al forte incremento del tasso di insolvenza dei crediti bancari che ha accompagnato la recente fase recessiva dell'economia italiana. Tra il 1992 e il 1994 i prestiti in sofferenza - crediti a clientela in stato di insolvenza - sono aumentati del 60 per cento e quelli in situazione di temporanea inesigibilità (partite incagliate) sono raddoppiati. Conformemente all'esperienza passata, il peggioramento della qualità del credito è continuato anche dopo il mutamento del quadro congiunturale; tuttavia, è presumibile che il fenomeno tenda gradualmente a essere riassorbito con il consolidarsi della ripresa economica. Nel

¹ I dati utilizzati in questo lavoro provengono da un'indagine specifica sul recupero crediti, effettuata dalla Banca d'Italia attraverso un questionario inviato alle banche e redatto da un gruppo di lavoro, coordinato da O. Vito Colonna e V. Sannucci, cui hanno partecipato: C. Casini, R. Cercone, G. Coppola, D. Corsini, G. Ferri, G. Gobbi, L. Guiso. Gli autori ringraziano G. Torriero e S. M. Battaglia dell'Associazione bancaria italiana, M. Roccas e il referee per gli utili suggerimenti. G. Eramo, che ha sopportato la gran parte degli oneri organizzativi dell'indagine, ha collaborato alle elaborazioni dei dati. Gli autori sono gli unici responsabili degli errori e delle opinioni contenuti nel lavoro, che non impegna, in alcun modo, l'Istituto di appartenenza.

medio periodo, il miglioramento della qualità degli attivi bancari dipenderà in misura determinante dai tempi e dai modi con cui le banche riusciranno a sistemare i crediti divenuti inesigibili.

Sul piano strutturale, le modalità e l'efficacia delle procedure di recupero dei crediti sono rilevanti sotto due profili. In primo luogo, esse concorrono a determinare l'entità delle perdite attese e, quindi, l'onere del rischio di credito sopportato dalle banche. Da questa variabile dipendono il costo, l'ammontare concesso e le garanzie richieste per il finanziamento. Se le perdite e i costi del recupero variano in funzione delle caratteristiche del prestito (ammontare e tipologia delle garanzie, privilegi) e del cliente (classe di attività economica, localizzazione), essi possono influenzare le scelte allocative delle banche. In secondo luogo, i comportamenti delle banche per tutelare le proprie ragioni creditorie possono avere significative ripercussioni sull'esito delle crisi d'impresa. L'insieme di questi fattori fa sì che i costi in termini di benessere sociale di eventuali inefficienze in tali procedure possano essere elevati.

Il lavoro è organizzato in tre parti. Nella prima (par. 2) si individuano gli elementi che possono concorrere a determinare il grado di efficienza delle procedure di recupero dei crediti. Le principali indicazioni che emergono dalla recente letteratura sui contratti bancari e sul rapporto tra banca e impresa possono essere così riassunte:

- a) le decisioni delle banche nei confronti della clientela in situazione di difficoltà tendono a produrre risultati efficienti in presenza di tipologie contrattuali che facilitano il superamento delle asimmetrie informative (Gorton e Kahn, 1993; Aoki, 1994; Stiglitz e Rey, 1994; Barca e Ferri, 1994); tali contratti, ceteris paribus, consentono di ridurre il divario tra costi privati netti e costi sociali netti dell'interruzione o della prosecuzione del rapporto contrattuale;
- b) le procedure giudiziarie sono preferibili agli accordi privatistici se a) sono configurate in modo tale da consentire la massima valorizzazione dell'impresa (Aghion e altri, 1994; Cornelli e Felli, 1994) e b) sono applicate in maniera efficiente (Giammarino, 1989; Shleifer e Vishny, 1992);
- c) in presenza di carenze della normativa e delle procedure giudiziarie, si rafforza l'importanza dell'intensità dei rapporti tra banca e cliente nel determinare soluzioni efficienti alle crisi aziendali (Aoki, 1994; Gilson e altri, 1993).

La seconda parte del lavoro (par. 3) illustra i principali risultati di un'indagine condotta dalla Banca d'Italia sull'universo delle banche - con esclusione di quelle di credito cooperativo e delle filiali in Italia di banche estere - finalizzata ad acquisire informazioni sui tempi, sulle modalità e sugli oneri della risoluzione del contenzioso. I principali risultati possono essere così sintetizzati:

- d) i costi amministrativi sopportati dalle banche nell'attività di recupero dei crediti sono di entità non trascurabile: con riferimento al 1993, essi sarebbero stati pari al 2,3 per cento del totale dei costi operativi;
- e) i tempi di recupero dei crediti attraverso i canali giudiziari si avvicinano mediamente ai due anni per le procedure esecutive mobiliari, ai cinque per quelle immobiliari e ai sei anni per quelle fallimentari, con valori mediamente superiori al Sud; in queste regioni la maggior durata delle procedure si associa a comportamenti più restrittivi dal lato dell'offerta di credito;
- f) l'entità delle perdite nelle procedure giudiziarie è strettamente legata alla presenza di garanzie, soprattutto di tipo ipotecario, che consentono, mediamente, il recupero di una quota compresa tra il 60 e il 70 per cento del credito (contro meno del 40 per i prestiti chirografari);
- g) per oltre un terzo del credito relativo alle pratiche di recupero nei confronti delle imprese, concluse nel biennio 1992-93, le banche hanno utilizzato procedure stragiudiziali (accordi di tipo privatistico) che hanno consentito di recuperare quote di credito comparabili a quelle ottenute mediante le procedure giudiziarie più efficaci, ma con tempi assai più contenuti.

La terza parte del lavoro (par. 4) contiene un'analisi dei comportamenti delle banche. Per quanto attiene al fenomeno del recupero stragiudiziale dei prestiti alle imprese, le risposte al questionario non permettono di distinguere quelle volte a proseguire il rapporto di finanziamento (ristrutturazione del debito) da quelle volte a risolvere il contratto. Le indicazioni ottenute da un'analisi cross-section su un sottoinsieme di banche e dalle risposte riguardanti le strategie delle banche nei confronti delle imprese in stato di difficoltà e di insolvenza sono:

- h) il ricorso ad accordi stragiudiziali sembra essere guidato prevalentemente dall'incentivo a evitare i tempi e i costi delle procedure giudiziarie e a meglio tutelare le proprie ragioni nei confronti di crediti non sufficientemente protetti da garanzie;
- i) coerentemente con le previsioni della teoria e con l'esperienza di altri paesi, vi sono indicazioni che le banche con rapporti di clientela più stretti sarebbero maggiormente propense a interessarsi alle sorti delle imprese in difficoltà, laddove questa sia solo temporanea, mantenendo aperte le linee di credito e ristrutturandone la forma.

2. Riferimenti teorici e istituzionali

2.1 Il recupero come fase del contratto di credito

La natura speciale del finanziamento bancario rispetto all'accesso diretto al mercato risiede nella superiorità nel

fornire due tipi di servizi: la selezione dei progetti caratterizzati dalla migliore combinazione rischio-rendimento (screening) e l'attività di controllo delle azioni intraprese dal debitore nella realizzazione del progetto (monitoring)². Infatti, nel caso di responsabilità limitata, il debitore, in contrasto con l'interesse del creditore, ha incentivo a intraprendere azioni volte ad aumentare il rischio, se a ciò si accompagna un aumento del rendimento ottenibile dal progetto in caso di successo (moral hazard). La superiorità delle banche nell'attività di screening e di monitoring comporta che i progetti per i quali sono più severi i problemi di asimmetrie informative trovino condizioni di finanziamento meno onerose da parte delle banche (in termini di tasso d'interesse o di razionamento) rispetto all'accesso diretto al mercato dei capitali. I contratti bancari rappresentano soluzioni di second best e la loro efficienza, misurata dal surplus complessivo generato dalla transazione, è generalmente inferiore a quella che si avrebbe in una situazione di mercati dei capitali perfetti. Si può ragionevolmente assumere che la perdita di efficienza sia tanto minore quanto più a) siano limitate le asimmetrie informative nella fase di screening e b) i contratti favoriscano un'attività di monitoring che riesca a contenere gli incentivi all'assunzione di rischi.

Le condizioni del contratto di finanziamento vengono determinate sulla base dell'informazione disponibile al momento dell'accordo tra le parti: il problema per queste ultime è quindi quello di tenere conto il più possibile delle

² Si vedano, ad esempio, Onado (1992) e la raccolta di saggi in Marotta e Pittaluga (1993).

situazioni non prevedibili ex ante che potrebbero emergere nel periodo in cui l'accordo è in vigore. Una soluzione a tale problema è quella di rivedere le condizioni del contratto³ man mano che si rendono disponibili nuove informazioni⁴. La rinegoziazione assume particolare rilevanza nei momenti di cambiamento nella vita dell'impresa: crisi, riorganizzazione, mutamento della scala di attività.

L'attività di recupero dei crediti delle banche nei confronti della clientela in difficoltà rappresenta o la fase terminale del contratto di debito o un momento in cui ha luogo un processo di rinegoziazione tra le parti. La scelta tra le due alternative, guidata dalla comparazione tra costi e benefici, è condizionata dal quadro istituzionale, dalla

³ Hart e Moore (1985) distinguono i problemi di incompletezza dei contratti dovuti ai costi che le parti dovrebbero sostenere per tener conto del maggior numero possibile di informazioni a disposizione (bounded rationality) da quelli, tipici del rapporto banca-cliente, che attengono alla diversa qualità dell'informazione tra le parti (asimmetrie informative): in questo caso alcune condizioni non possono essere stabilite ex ante data l'"opacità", per una delle parti, della transazione sottostante il contratto.

⁴ A essa si affianca quella di conservare un "diritto residuale di controllo" in caso di mancato rimborso: la sua efficacia varia in funzione delle norme fallimentari. A rigore il termine ricontrattazione dovrebbe essere limitato ai crediti a medio e a lungo termine in quanto le condizioni contrattuali per i finanziamenti a breve termine o a vista sono modificabili frequentemente attraverso procedure ordinarie. Tuttavia, è utile considerare come ricontrattazione (o rinegoziazione) anche la ridefinizione dei termini contrattuali delle operazioni a breve termine quando, a parità di condizioni esterne (ad esempio i tassi di mercato), viene sostanzialmente alterato il rapporto iniziale.

struttura e dalla regolamentazione del sistema finanziario e dalla configurazione dei contratti bancari. La decisione della banca sarà ottimale se verranno interrotti i rapporti con debitori in stato di insolvenza irreversibile mentre saranno ristrutturati i crediti a imprese in difficoltà solo transitorie.

Le pratiche di recupero sono efficienti quando, in caso di liquidazione, garantiscono il massimo valore di realizzo dei beni dell'impresa minimizzando i costi di transazione e, in caso di ristrutturazione, consentono una rapida riorganizzazione dell'impresa, associata, ove necessario, a un cambio di controllo.

I due livelli di efficienza, dei contratti e delle pratiche di recupero, non sono indipendenti. L'eventuale inefficienza dei contratti, connessa a un'azione di monitoraggio non adeguata, incide sulla decisione di liquidare o meno il progetto: si possono così determinare risultati non ottimali anche in presenza di un soddisfacente funzionamento dei meccanismi di recupero.

A sua volta, la credibilità della minaccia di liquidazione, che consegue all'efficienza delle pratiche di recupero, consente ex ante di limitare la propensione del debitore a intraprendere azioni che aumentino la rischiosità del progetto (Berlin e Mester, 1992; Diamond, 1994). Solo in questo caso è possibile operare ex post il salvataggio dei progetti validi attraverso forme di ristrutturazione senza generare incentivi perversi. Il potere dissuasivo della minaccia dipende dall'efficacia delle procedure di recupero

del credito. Queste possono prevedere il ricorso a meccanismi di enforcement esterni, tipicamente rappresentati dalle procedure giudiziarie, o ad accordi di natura privatistica tra le parti. Anche la ristrutturazione del debito delle imprese in difficoltà temporanea può avvenire attraverso procedure giudiziarie o accordi privatistici. Se le une e gli altri sono inefficienti vi è il rischio di un'eccessiva liquidazione degli attivi delle imprese (Gorton e Kahn, 1993) oppure di mantenere in vita imprese che dovrebbero essere liquidate.

L'analisi di questo insieme di interazioni richiederebbe la costruzione di un modello nel quale, in particolare, vengano formalizzati gli incentivi degli agenti nelle diverse fasi del contratto; in prima approssimazione è, tuttavia, possibile ricavare utili indicazioni da modelli parziali, che affrontano separatamente alcuni aspetti del problema e dall'analisi delle caratteristiche istituzionali che contraddistinguono l'esperienza dei vari paesi⁵. Nel resto di questo paragrafo si richiameranno i principali risultati della letteratura sulla rinegoziazione (par. 2.2), sull'efficienza delle diverse soluzioni alla crisi di impresa (par. 2.3) e su alcuni tratti salienti del mercato del credito in Italia (par. 2.4). In accordo con la letteratura, l'enfasi è posta sul debitore "impresa", in quanto è attraverso il finanziamento dell'attività produttiva che eventuali distorsioni allocative possono avere gli effetti più rilevanti; d'altra parte, molte delle argomentazioni proposte,

⁵ Per un approccio simile a quello seguito in questo paragrafo, si veda Forestieri (1995).

con le qualificazioni del caso, possono essere estese anche ad altre categorie di debitori, quali, ad esempio, le famiglie.

2.2 I contratti bancari e le crisi d'impresa

Gli elementi del rapporto contrattuale che rivestono un ruolo rilevante ai fini dell'esito delle crisi d'impresa - rinegoziazione del debito o liquidazione - sono:

- 1) il numero di intermediari che vi partecipano;
- 2) le forme e la durata dei relativi contratti;
- 3) la posizione più o meno privilegiata del credito che la banca vanta nei confronti del cliente.

Un numero limitato di intermediari che finanziano il progetto favorisce un esito efficiente della ricontrattazione: in tal caso, ex ante vi sono maggiori incentivi ad acquisire informazioni sull'andamento del progetto; ex post, la presenza di pochi intermediari riduce i costi di coordinamento e rende più probabile che la rinegoziazione, ove necessaria, venga effettivamente intrapresa (Gorton e Kahn, 1993).

Il credito a breve termine è più efficiente di quello a lungo termine nell'incentivare gli sforzi produttivi dell'impresa se contribuisce ad assicurare un controllo più incisivo e frequente da parte della banca e riduce i costi derivanti dall'interruzione del contratto (Aoki, 1994; Bhattacharya e Chiesa, 1994; Stiglitz e Rey, 1994)⁶.

⁶ Aoki (1994) sottolinea l'importanza dei finanziamenti a breve termine, nel caso della main bank giapponese: "Having the largest share of short-term loans, rather than

Il ruolo delle garanzie per un'efficiente soluzione delle crisi di impresa non è univoco; da un lato (Bester, 1994) esse potrebbero rafforzare la credibilità della minaccia di liquidazione rendendola più costosa per il debitore e inducendo quest'ultimo, ex ante, a produrre informazioni affidabili sullo stato del progetto. D'altro lato, l'effetto positivo potrebbe essere mitigato: "[dalla] presenza di garanzie privilegiate (seniority) su singoli beni appartenenti all'impresa o all'imprenditore [...che] può rappresentare nel medio-lungo termine un disincentivo per il creditore a sorvegliare la gestione dell'impresa" (Barca e Ferri, 1994).

Per quanto riguarda l'interazione dei fattori illustrati, la maggiore efficienza dei contratti a breve termine appare strettamente connessa al numero di intermediari che partecipano al finanziamento. La presenza di multiaffidamento accresce la probabilità che crediti a breve termine inducano alla rapida liquidazione del progetto in caso di difficoltà, in quanto il frazionamento del debito riduce gli incentivi al monitoraggio e i costi di coordinamento tra i creditori sono più elevati, sia nel monitoraggio sia nella revisione del contratto⁷. Una banca con un grado di privilegio

the size of the overall loan share, is thought to be the hallmark of the main bank, as this is what defines its pivotal oversight role in the ongoing financing of the firm and at times its ability to obtain and exercise leverage over the firm's operations and management".

⁷ In questo caso la presenza di multiaffidamento viene data come esogena; si potrebbe argomentare, d'altro canto, che il multiaffidamento sia endogeno e rappresenti una soluzione di equilibrio alla mancanza di una tecnologia efficiente per il controllo delle azioni del debitore.

(seniority) elevato è in una migliore posizione rispetto agli altri creditori e nelle migliori condizioni per affrontare il processo di rinegoziazione⁸. Anche il ruolo della seniority è, però, collegato alla durata del rapporto di credito: se alla seniority si accompagnano rapporti di breve durata, questa caratteristica potrà incentivare processi di uscita più rapida dal contratto⁹.

2.3 I meccanismi di recupero dei crediti

In generale, i costi, per le parti, del recupero dei crediti possono essere raggruppati in:

- 1) costi di transazione;

⁸ Secondo Gorton e Kahn (1993): "banks ... as junior claimants would have no incentive to liquidate bad projects, since the proceeds would go to others".

⁹ Nel distinguere le caratteristiche delle banche giapponesi da quelle statunitensi, Calomiris (1993) indica le prime come long-term junior insiders e le seconde come short-term senior outsiders; il grado di seniority sarebbe in tal caso correlato negativamente all'intensità dei rapporti banca-impresa e, quindi, al grado di informazione raccolta durante il periodo di vigenza del contratto e all'efficienza del processo di rinegoziazione. In questo caso la qualificazione di long-term si riferisce alla durata del rapporto bilaterale tra banca e impresa e non alla forma tecnica del finanziamento (si veda la citazione da Aoki alla nota 6). L'osservazione di Barca e Ferri si riferisce a una configurazione dei contratti caratterizzata da multiaffidamento, garanzie e rapporti di breve termine. Attraverso un modello formale sufficientemente articolato Diamond (1991) mostra che la rinegoziazione produce risultati efficienti quando il finanziamento è a breve termine e assistito da garanzie.

- 2) perdite finanziarie;
- 3) costi indiretti o non strettamente pecuniari.

La forma standardizzata delle procedure di recupero prevista dalle leggi fallimentari (in generale, procedure giudiziarie) dovrebbe limitare i costi di transazione necessari per risolvere i conflitti di interesse che si originano al momento della crisi del debitore. Come hanno osservato Aghion e altri (1994) potrebbe risultare troppo costoso per le parti "costruirsi le proprie specifiche procedure fallimentari" (accordi privatistici), specie se il numero dei creditori è elevato e la negoziazione è complessa. Le pratiche giudiziarie, tuttavia, introducono un terzo agente (l'amministrazione della giustizia), il quale deve acquisire e valutare informazioni, parte delle quali "private"; ciò induce ulteriori elementi strategici nei comportamenti delle parti¹⁰. Se il grado di efficienza di questo processo è basso, il divario tra i costi di amministrazione delle procedure giudiziarie e degli accordi privatistici si riduce.

Le procedure di recupero dei crediti più efficienti nel minimizzare le perdite finanziarie sono quelle che, in una data situazione, garantiscono la maggior valorizzazione delle attività del debitore in crisi. In via di principio, le procedure giudiziarie dovrebbero essere quelle più adatte a risolvere le divergenze tra debitore e creditori, ma la loro

¹⁰ Questa problematica è stata analizzata in dettaglio con riferimento alla ristrutturazione giudiziaria prevista nel Chapter 11 della legge fallimentare degli Stati Uniti; si vedano, ad esempio, Giammarino (1989), Franks e Torous (1993).

superiorità è condizionata dalla particolare configurazione che esse assumono e dall'efficacia con cui sono attuate. È presumibile, infatti, che se il processo di recupero è caratterizzato da tempi lunghi possa deteriorarsi il valore delle attività da ripartire, riducendo la propensione a utilizzare queste procedure soprattutto nelle fasi di recessione¹¹. Nel valutare i costi derivanti dall'attività di recupero un altro elemento è costituito dal trattamento fiscale delle perdite per i creditori nelle diverse procedure¹².

Tra i costi indiretti e non pecuniari figurano quelli legati alle conseguenze in termini di reputazione delle procedure pubblicistiche, sia per il debitore sia per la banca: per il debitore, alcune di queste procedure possono dar luogo a sanzioni anche di natura penale; per le banche la

¹¹ Sulla rilevanza dell'andamento congiunturale e sui legami con la ristrutturazione dell'impresa, Shleifer e Vishny (1992) affermano che: "When firms have trouble meeting debt payments and sell assets or are liquidated, the highest valuation potential buyers are likely to be other firms in the industry. But these firms are themselves likely to have trouble meeting their debt payments at the time assets are put for sale as long as the shock that causes the seller's distress is industry- or economy-wide ... assets would have to be sold to industry outsiders who don't know how to manage them well". In tal caso, l'inefficienza riguarda la maggiore probabilità di un elevato costo sociale della liquidazione.

¹² Ad esempio, con riferimento al caso italiano, Boccuzzi e Cercone (1994) rilevano che esiste un incentivo al ricorso al fallimento rispetto a pratiche concorsuali minori e ad accordi di natura privatistica in quanto, nel primo caso, viene riconosciuta la possibilità di anticipare fiscalmente al momento dell'apertura del fallimento le perdite attese.

permanenza di elevati livelli di credito in sofferenza, oltre agli effetti sulla struttura patrimoniale, trasmette segnali negativi al mercato sul suo grado di affidabilità.

Sebbene, in teoria, le procedure giudiziarie possano risultare superiori agli accordi privatistici, in molti paesi si è assistito alla diffusione di forme di risoluzione delle crisi di impresa al di fuori degli istituti previsti dalle leggi fallimentari¹³. Ciò sembrerebbe indicare che le procedure giudiziarie comportano costi che, in determinate circostanze, possono essere ridotti attraverso la rinegoziazione diretta tra le parti.

L'efficienza dei risultati prodotti dalle procedure giudiziarie può essere valutata secondo due dimensioni: a) la struttura ottimale che dovrebbero assumere tali istituti; b) l'efficacia con cui sono tutelati i legittimi interessi delle parti.

Relativamente al primo punto, si è di recente sviluppata un'ampia letteratura¹⁴, la cui principale

¹³ La prassi seguita nel Regno Unito per la soluzione stragiudiziale delle crisi d'impresa, nota come London Approach, è documentata in Kent (1993); il caso degli Stati Uniti è ampiamente trattato nei contributi raccolti in Altman (1993). Una breve analisi delle procedure seguite in Francia e in Germania è contenuta in Forestieri (1995), al quale si rimanda per i riferimenti bibliografici.

¹⁴ Si vedano Aghion e altri (1994), Cornelli e Felli (1994). Per una disamina del caso italiano si veda Banca d'Italia (1994), in particolare il contributo di Boccuzzi e Cercone.

conclusione è che le procedure giudiziarie - tipicamente il fallimento - sono socialmente inefficienti quando la liquidazione delle attività del debitore non permette che i beni vengano assegnati a chi ha l'esperienza o le conoscenze per farli fruttare al meglio. Se non sono soddisfatte queste condizioni, anche la scelta ottimale del creditore (la banca) può portare a inefficienze allocative.

Il secondo punto dipende, oltre che dal quadro normativo, dalla rapidità del contenzioso e dal grado di prevedibilità dei suoi risultati. Carenze sotto questo aspetto, oltre a comportare un aggravio di tutte e tre le tipologie di costo sopra menzionate, si riflettono in un indebolimento della credibilità della minaccia di interruzione del rapporto: in tal caso, sarà maggiore la probabilità che il creditore intraprenda azioni volte ad aumentare il rischio del progetto e, al tempo stesso, vi sarà minore possibilità per il creditore di ottenere informazioni nel periodo in cui il contratto è in vigore. Ne consegue, da un lato, che la banca può non essere in grado di valutare se eventuali situazioni di difficoltà siano superabili; ciò si riflette ex ante in una richiesta di garanzie e premi al rischio più elevati e nel ricorso a forme di razionamento. Dall'altro, che la sua posizione contrattuale debole può portare comunque la banca a cercare di concludere accordi per recuperare almeno parte del credito, facendo leva sui costi non strettamente pecuniari che l'accesso a procedure giudiziarie comporterebbe per il debitore.

Gli accordi privatistici rappresentano un risultato efficiente se: a) consentono, attraverso la ristrutturazione

del debito, di mantenere in vita imprese con buone prospettive reddituali; b) portano alla liquidazione dell'impresa nel caso in cui lo stato di insolvenza sia irreversibile e i tempi lunghi delle procedure giudiziarie potrebbero determinare una ulteriore perdita di valore delle attività dell'impresa. Viceversa essi producono inefficienze se: c) la ristrutturazione del debito è estesa a imprese "decotte"¹⁵ o d) vengono interrotti finanziamenti a imprese fundamentalmente sane.

In generale, gli effetti distorsivi di inefficienze delle procedure di recupero dei crediti sono tanto maggiori quanto meno sono operanti meccanismi alternativi alla minaccia di liquidazione nell'acquisizione di informazioni e nel limitare l'assunzione di rischi da parte del debitore: la presenza di intensi rapporti tra la banca e il cliente può rafforzare questi meccanismi¹⁶. Per la banca, la disponibilità di un flusso di informazioni consente una più precisa valutazione della qualità del progetto finanziato; all'impresa, d'altro canto, una più stretta relazione consente un minor costo del finanziamento rispetto al ricorso al

¹⁵ Questa possibilità può verificarsi in tre casi: 1) la banca è in una posizione contrattuale debole nei confronti dell'impresa e attende il verificarsi di eventi favorevoli per quanto improbabili; 2) la banca detiene crediti con garanzia consolidata e, pertanto, "non ha particolare interesse ad accelerare la dichiarazione di fallimento" (Bocuzzi e Cercone, 1994) o comunque a chiudere il rapporto; 3) la banca non ha sufficienti informazioni per giudicare correttamente le prospettive dell'impresa.

¹⁶ De Cecco e Ferri (1994) elencano tra i vantaggi di relazioni di clientela più intense quello di ridurre i costi per la risoluzione di crisi superabili dell'impresa.

mercato o la stessa disponibilità di credito. Su questo punto Gilson e altri (1993) mostrano che, per un campione di imprese statunitensi, la probabilità di una ristrutturazione volta a salvare l'impresa mediante accordi di tipo privatistico è tanto più elevata quanto maggiore è la quota del debito bancario sul debito totale dell'impresa e tanto minore il numero dei creditori.

2.4 Il caso italiano

Dalle considerazioni di natura generale sopra sviluppate, sembra di poter concludere che i fattori più importanti nel determinare il grado di efficienza delle procedure di recupero dei crediti da parte delle banche sono:

- 1) la configurazione del rapporto tra banca e impresa;
- 2) la normativa giuridica e le procedure giuridiche e amministrative con cui si risolvono i conflitti di interesse tra debitori e creditori;
- 3) la natura degli accordi privatistici.

Nella classificazione dei sistemi finanziari, quello italiano viene incluso tra quelli orientati agli intermediari, in contrapposizione a quelli anglosassoni, maggiormente orientati al mercato, e in analogia con quelli tedesco e giapponese. Numerosi contributi teorici ed empirici¹⁷ hanno però rilevato come, a differenza di questi ultimi, in Italia

¹⁷ Si vedano, ad esempio, Capra e altri (1994), De Cecco e Ferri (1994).

il rapporto tra la banca e l'impresa sia caratterizzato da legami deboli. A tale debolezza avrebbero contribuito vari fattori. Molti di essi hanno a che fare con le peculiarità dello sviluppo economico italiano: forte presenza dell'operatore pubblico dal lato sia della produzione sia della finanza, struttura di controllo familiare delle imprese, preclusione a quasi tutte le banche di detenere partecipazioni nel capitale delle imprese - se non nel caso di recupero dei crediti -, normativa societaria che esclude la delega di voto. Il quadro regolamentare in cui hanno operato per diverso tempo le banche ha, inoltre, indotto segmentazioni tra aziende di credito e istituti di credito speciale. In tal modo si è determinata una "parcellizzazione del rapporto banca-impresa" (Capra e altri, 1994). La principale conseguenza di tali fattori è stata quella di determinare rapporti tra la banca e l'impresa caratterizzati dalla pratica del multiaffidamento¹⁸ e da un'elevata mobilità della clientela¹⁹.

La normativa giuridica italiana sulla disciplina delle crisi aziendali è generalmente giudicata inadeguata nel favorire la valorizzazione delle potenzialità ancora

¹⁸ L'analisi della struttura dell'indebitamento bancario per un gruppo di imprese presenti nelle segnalazioni alla Centrale dei bilanci ha indotto Marullo Reedtz (1994) a concludere che la pratica del multiaffidamento è tipica di imprese con progetti di breve respiro che tentano di minimizzare il rischio della revoca del fido da parte di una banca.

¹⁹ Sul multiaffidamento si vedano Ciocca (1991), Padoa-Schioppa (1993), Marullo Reedtz (1994). Sulla mobilità si rinvia a Ciocca e altri (1983) e a Capra e altri (1994).

sussistenti per l'impresa in crisi²⁰. Da un lato, le ambiguità nella formulazione e nell'interpretazione della disciplina che regola la ristrutturazione delle imprese in temporanea difficoltà²¹, associate a interventi disorganici da parte del legislatore in materia, avrebbero creato spazi per la continuazione dell'attività di imprese "decotte". Dall'altro, il favore attribuito dalla normativa alle banche nel conflitto d'interesse con l'imprenditore tenderebbe a togliere il controllo a quest'ultimo e, pertanto, in caso di crisi aziendale spingerebbe le prime a privilegiare la soluzione della liquidazione, aumentando in tal modo la probabilità di un'insufficiente azione di monitoring e determinando una dispersione atomistica dei beni dell'impresa.

Sulla rilevanza del fenomeno del recupero stragiudiziale non si hanno informazioni quantitative, se non quelle desunte dall'indagine, che verranno illustrate nei prossimi paragrafi. Gli esiti più ricorrenti sembrano essere la ristrutturazione del debito e il "saldo e stralcio" (Vitale, 1994). Col primo tipo di accordo, che prevale nel caso in cui lo stato di difficoltà dell'impresa sia giudicato transitorio, vengono ridefinite le scadenze, il tasso di interesse, le garanzie ed eventualmente viene abbattuto l'ammontare del debito. Il secondo tipo di accordo si traduce in una risoluzione del rapporto tra creditore e debitore, a fronte di una restituzione solo parziale del prestito.

20 Si vedano ancora Boccuzzi e Cercone (1994).

21 Si tratta delle cosiddette procedure concorsuali minori: concordato preventivo e amministrazione straordinaria.

3. I principali risultati del questionario

3.1 Il questionario sul recupero dei crediti

Nel 1994 la Banca d'Italia ha sottoposto un questionario a tutte le banche, con esclusione di quelle di credito cooperativo e delle filiali in Italia di banche estere²², teso a rilevare le principali caratteristiche dell'attività di recupero dei crediti.

L'indagine ha fatto seguito a una prima ricerca, condotta nel 1993 su un campione ristretto di intermediari, che aveva evidenziato come la lentezza delle procedure di recupero influenzi sia l'ammontare sia le condizioni dei finanziamenti per operazioni immobiliari alle famiglie²³. Essa è stata estesa a tutto il territorio nazionale e alle imprese organizzate in forma societaria secondo la classificazione della Centrale dei rischi²⁴.

Le pratiche di recupero crediti sono state definite come "l'insieme degli atti, giudiziari o stragiudiziali, intervenuti dal momento in cui si è manifestata l'insolvenza

²² L'esclusione delle banche di credito cooperativo è stata motivata dall'esigenza di contenere gli oneri di raccolta e di elaborazione delle risposte al questionario: infatti, queste banche erano poco meno di 900 al 31 dicembre 1994. Le filiali di banche estere non sono state interessate per la specificità della loro attività di intermediazione.

²³ I risultati sono riportati in Banca d'Italia (1993).

²⁴ L'esclusione delle famiglie produttrici è stata dettata dall'esigenza di non aggravare l'onere di compilazione del questionario da parte delle banche.

del cliente al momento del recupero, anche parziale (o nullo), del credito". L'ammontare del credito oggetto di recupero è stato identificato nel "totale del capitale e degli interessi, compresi quelli di mora, maturati al momento della conclusione"²⁵. Il periodo di indagine è stato generalmente fissato nel biennio 1992-93, tranne che per alcune domande il cui ambito è stato specificatamente limitato al 1993.

Il questionario è organizzato in tre parti. La prima è finalizzata ad acquisire informazioni sui canali utilizzati e sulle risorse impiegate nell'attività di recupero dei crediti. La seconda è dedicata ai prestiti alle famiglie consumatrici, la terza a quelli alle imprese.

3.2 Canali e risorse impiegati nell'attività di recupero dei crediti

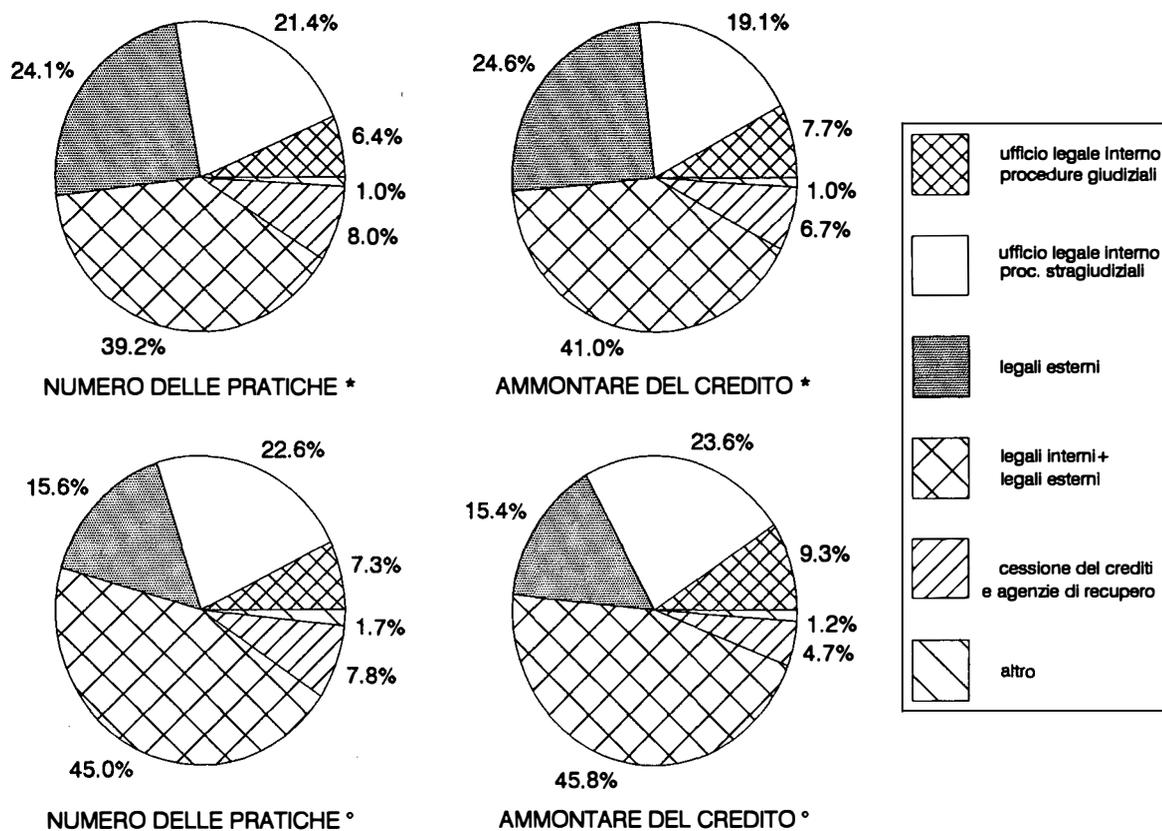
La sezione del questionario dedicata alle modalità e ai costi amministrativi dell'attività di recupero crediti è stata compilata in misura soddisfacente da 269 banche²⁶. Per la banca media, il canale di gran lunga prevalente è costituito dal lavoro dell'ufficio legale interno affiancato da consulenti esterni (39,2 per cento del numero delle pratiche; fig. 1). La delega totale a legali esterni ha interessato circa un quarto dei casi, quota di poco inferiore a quella

²⁵ Si ricorda che in caso di procedure fallimentari gli interessi decorrono, per un periodo limitato, solo sui prestiti assistiti da garanzie reali; pertanto, in tale circostanza si ha una sottostima delle perdite effettive.

²⁶ Il campione di banche rappresentava oltre il 90 per cento degli impieghi totali alla fine del 1993.

Fig. 1

CANALI UTILIZZATI PER IL RECUPERO DEI CREDITI



* Medie semplici.

° Medie ponderate per l'ammontare degli impieghi di ciascuna banca.

delle pratiche concluse interamente dagli uffici legali interni. La cessione del credito e il ricorso ad agenzie specializzate nel recupero hanno rappresentato circa l'8 per cento delle pratiche concluse. Le proporzioni non variano significativamente se anziché il numero dei casi si considera, per ciascuna banca, l'ammontare del credito sottostante. Gran parte delle pratiche concluse attraverso canali esclusivamente interni ha interessato forme di recupero stragiudiziale: 21,4 per cento dei casi e 19,1 per cento del credito da recuperare. Ciò rappresenta una prima stima dell'entità del ricorso ad accordi privatistici cui, verosimilmente, va aggiunta parte delle procedure di recupero effettuate dall'ufficio legale interno con l'ausilio di legali esterni. A questo proposito è interessante notare che 74 banche (il 27,5 per cento) hanno dichiarato di non aver utilizzato l'ufficio legale interno per procedure di recupero stragiudiziali.

Ponderando le risposte per l'ammontare complessivo degli impieghi di ciascuna banca, dando così maggior peso alle politiche seguite dalle banche di maggiori dimensioni, si osserva una crescita del peso delle risorse interne dedicate interamente o parzialmente all'attività di recupero. Il peso dei canali esterni (legali, cessioni e agenzie di recupero) scende dal 32,1 al 23,4 per cento se commisurato al numero delle pratiche e dal 31,3 al 20,1 per cento in rapporto all'ammontare del credito da recuperare. Verosimilmente, il fenomeno è dovuto al diverso sviluppo della funzione legale nell'organizzazione delle grandi banche rispetto a quelle di minori dimensioni. Ciò appare confermato dall'incremento nella quota del credito interessato da procedure di recupero per via giudiziaria curato da legali interni alla banca.

Per il complesso delle banche in questione, circa 4.200 addetti, pari all'1,5 per cento del totale dei dipendenti, sono stati coinvolti in maniera continuativa nella funzione di recupero crediti. L'incidenza risulta più elevata per i dirigenti e funzionari (2,7 per cento) rispetto ad altre figure professionali (1,2 per cento). Se si prende a riferimento il 1993, una stima approssimata consente di quantificare il costo dei dipendenti addetti all'attività di recupero in circa l'1 per cento dei costi operativi. A questo si aggiungono le spese sostenute per gli onorari ai legali esterni, pari a circa l'1,3 per cento dei costi operativi. Complessivamente i costi di struttura dell'attività di recupero crediti si aggirerebbero sul 2,3 per cento dei costi operativi.

3.3 Durata ed efficacia delle procedure di recupero

3.3.1 I prestiti alle famiglie consumatrici

Nella media di tutte le banche del campione sono stati necessari 21 mesi per perfezionare le pratiche di recupero attraverso procedure esecutive mobiliari e 65 mesi attraverso procedure esecutive immobiliari (tav. 1). Le cessioni del credito hanno avuto tempi inferiori, 10 mesi, mentre per le pratiche di recupero stragiudiziale sono stati necessari mediamente 18 mesi.

**MESI INTERCORSI FRA INIZIO PROCEDURA E RECUPERO EFFETTIVO:
SECONDO LE DIVERSE PROCEDURE UTILIZZATE**

FAMIGLIE

Aree	Esecutive mobiliari	Esecutive immobiliari	Cessione a società di recupero	Recupero stragiudiziale	Altro
Nord-Ovest	22	55	10	17	42
Nord-Est	16	58	9	16	41
Centro	22	68	13	20	59
Sud e Isole	24	78	10	18	33
Italia	21	65	10	18	42

IMPRESE

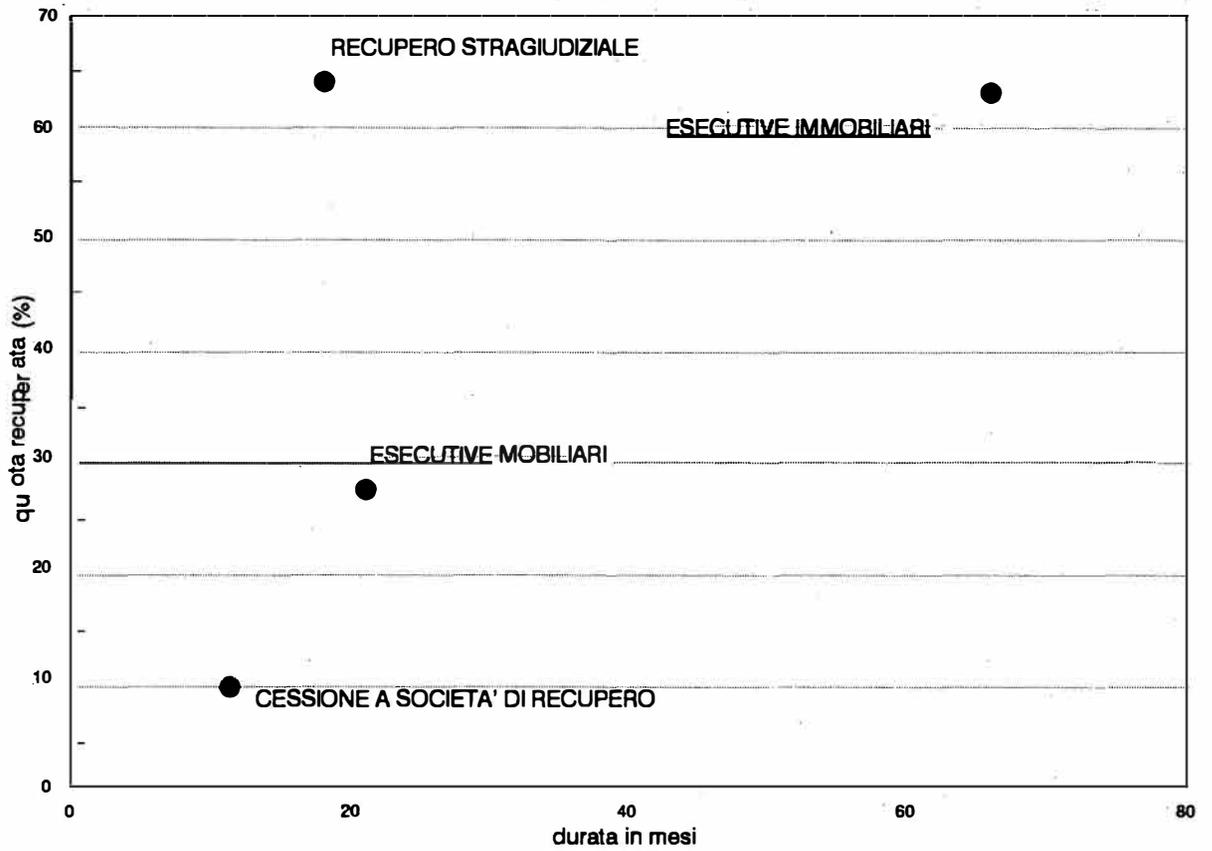
Aree	Esecutive mobiliari	Esecutive immobiliari	Concordati preventivi	Procedure fallimentari	Recupero stragiudiziale
Nord-Ovest	22	54	58	70	19
Nord-Est	16	57	46	71	18
Centro	20	69	49	72	19
Sud e Isole	26	75	45	77	20
Italia	21	64	50	72	19

In media²⁷ le banche si sono riappropriate di oltre il 60 per cento del credito da recuperare sia attraverso procedure esecutive immobiliari sia attraverso canali stragiudiziali, di poco più del 25 per cento con procedure esecutive mobiliari e di circa il 10 per cento mediante la cessione dei crediti (fig. 2). Il recupero stragiudiziale ha permesso di recuperare mediamente lo stesso ammontare delle procedure esecutive immobiliari ma in tempi assai minori²⁸, pari a quelli delle procedure esecutive mobiliari²⁹.

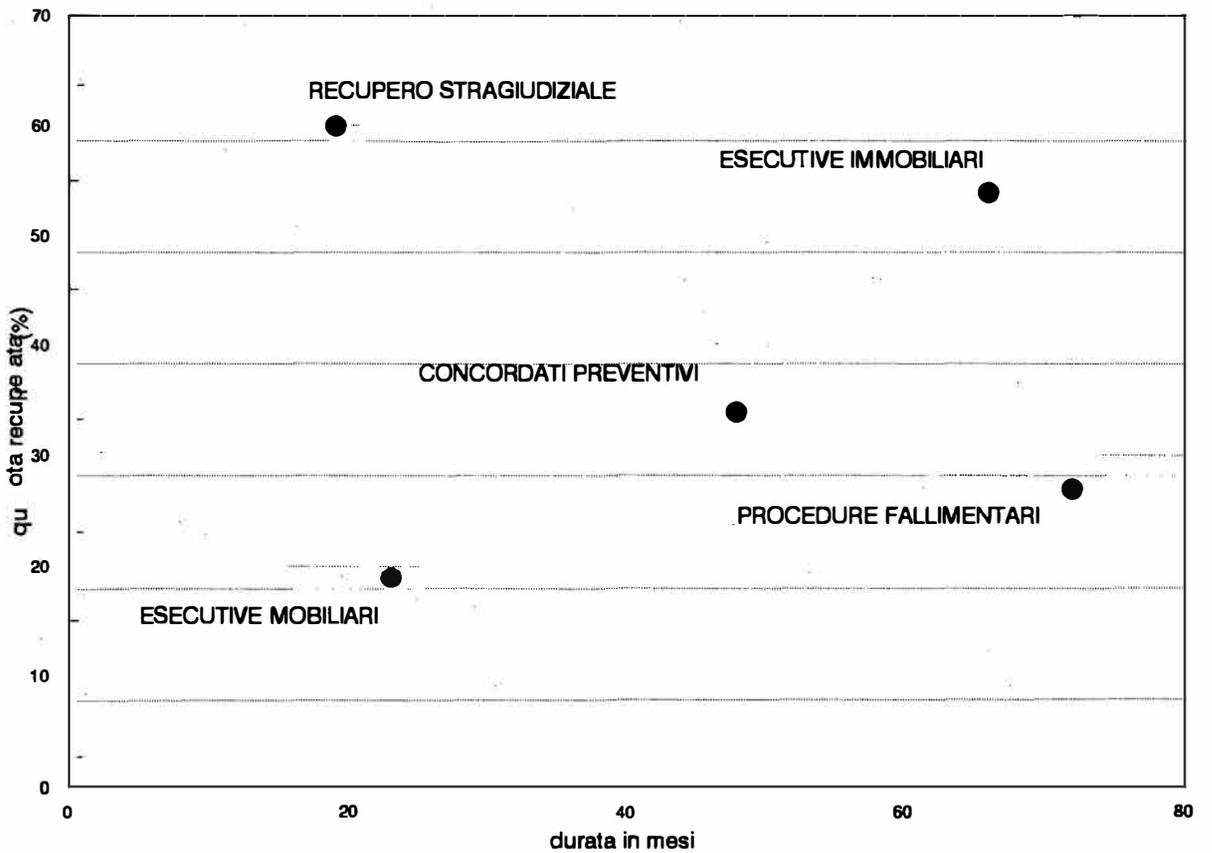
-
- ²⁷ Media aritmetica semplice delle percentuali di recupero indicate da ogni banca per le singole procedure. Tali percentuali sono la quota media recuperata da ogni singola banca sul totale del credito interessato da ciascuna delle procedure in questione.
- ²⁸ Il confronto dell'efficacia delle diverse procedure, in termini di tempi e quantità recuperate, deve essere interpretato con cautela dato che potrebbero sussistere caratteristiche dei prestiti e della clientela, non rilevate dal questionario, che potrebbero influenzare in maniera sistematica i risultati. Infatti, si potrebbe ipotizzare che solo i casi più "difficili" siano risolti per via giudiziaria, determinando al tempo stesso durata maggiore e minori quantità recuperate. L'evidenza del questionario, anche nella parte relativa alle imprese, non fornisce indicazioni in merito a tale potenziale distorsione.
- ²⁹ Il fatto, di per sé comunque interessante, deve essere interpretato con qualche cautela. Dato il carattere estremamente frazionato delle informazioni, non si è ritenuto opportuno richiedere nel questionario quale fosse l'incidenza di ciascuna delle procedure sul totale delle operazioni concluse. A differenza che per i prestiti alle imprese non è, pertanto, possibile mettere in relazione la quantità recuperata attraverso le varie procedure con il loro utilizzo medio.

**DURATA ED EFFICACIA DELLE PROCEDURE DI RECUPERO
FAMIGLIE CONSUMATRICI**

Fig. 2



IMPRESE



Ponderando le banche per il volume degli impieghi totali, non si riscontrano differenze sostanziali dovute alla dimensione dell'intermediario; la sola eccezione è rappresentata dalla quota recuperata mediante la cessione dei crediti che sale al 20 per cento. Ciò può essere spiegato sia dal maggior potere contrattuale delle banche più grandi nei confronti delle società di recupero, spesso appartenenti allo stesso gruppo della banca, sia da una maggiore qualità dei prestiti ceduti.

3.3.2 I prestiti alle imprese

La banca media ha fatto ricorso per circa un terzo del suo complessivo ammontare di crediti da recuperare ad accordi privatistici (fig. 3); seguono le procedure esecutive immobiliari (28,3 per cento), le fallimentari (17,5 per cento), le esecutive mobiliari (8,1 per cento) e i concordati preventivi (6,6 per cento). Per le banche più grandi rivestono un peso maggiore le procedure fallimentari (22 per cento la media ponderata per il totale degli impieghi) e i concordati preventivi (10 per cento). Distinguendo per forma tecnica, si osserva che l'incidenza degli accordi privatistici rimane elevata anche nel caso dei prestiti ipotecari, dove prevalgono le procedure esecutive immobiliari.

Per i prestiti assistiti da ipoteca, la percentuale di credito recuperato - sempre calcolata come media aritmetica semplice tra le percentuali indicate dalle singole banche relativa al totale dei prestiti in questione oggetto di

Fig. 3

PESO RELATIVO DELLE DIVERSE PROCEDURE CON RIFERIMENTO ALLE PRATICHE CONCLUSE IMPRESE

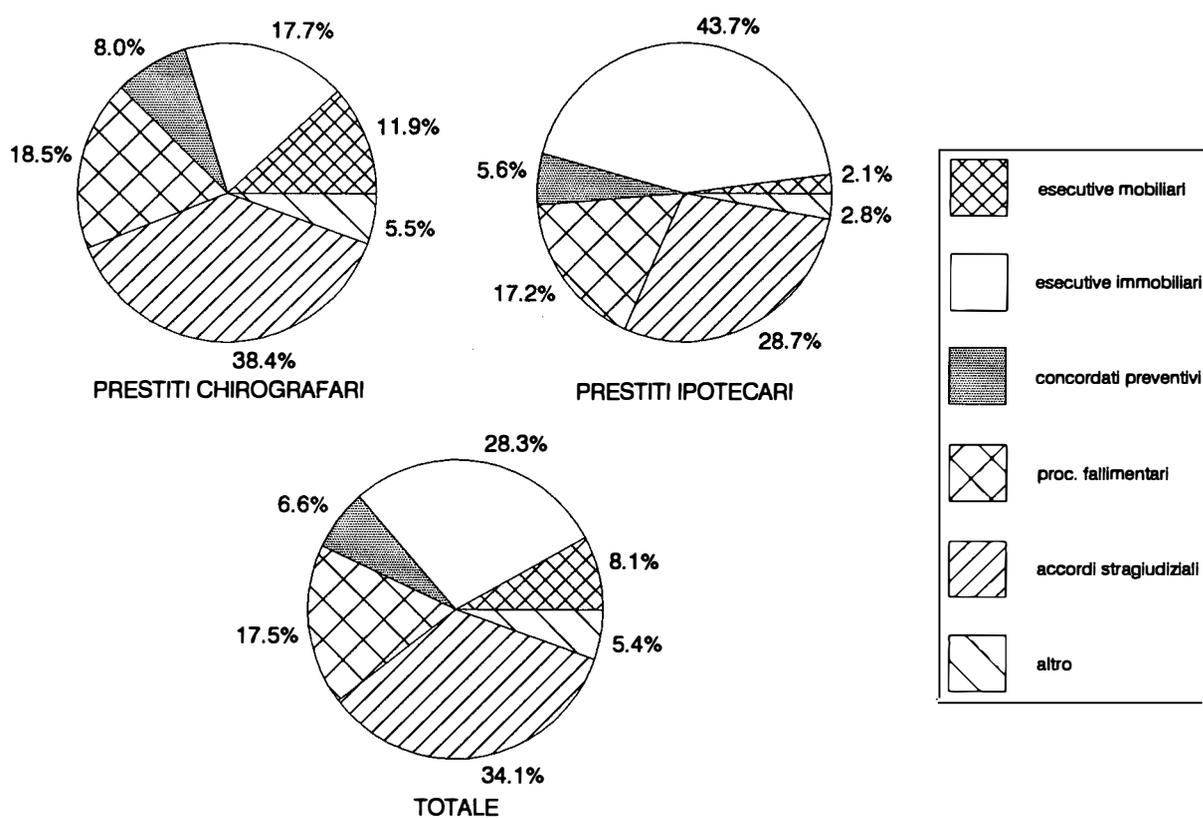
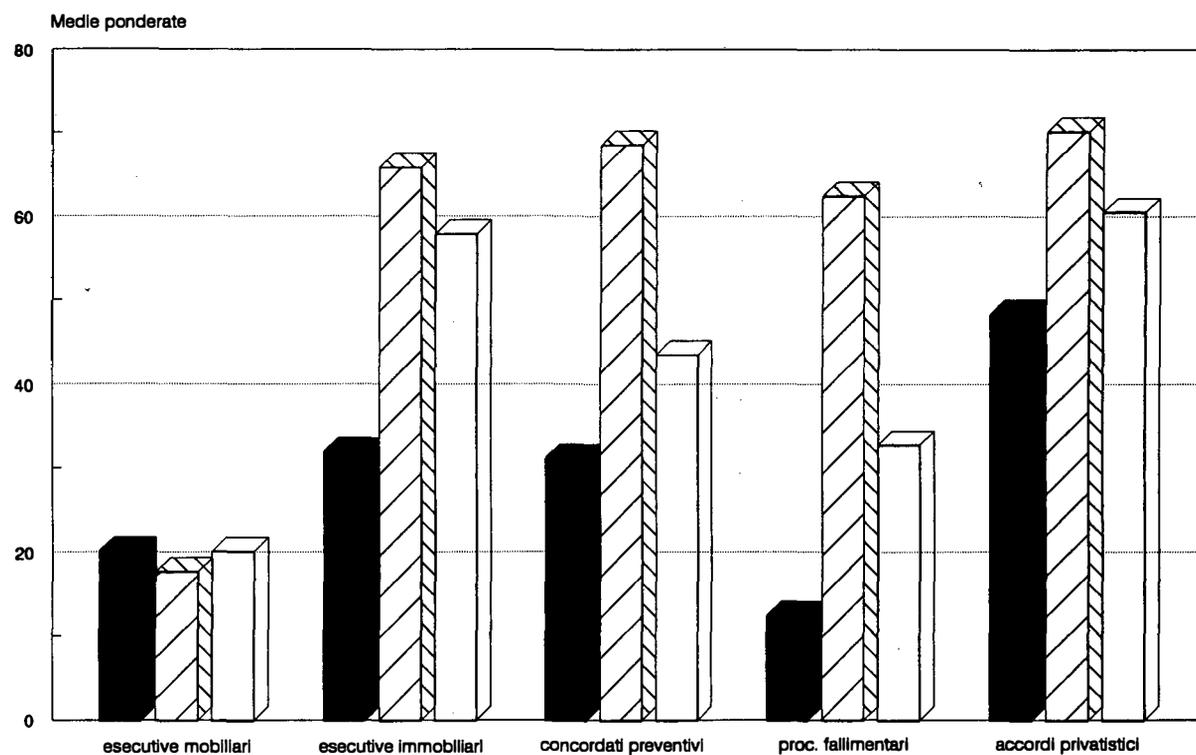
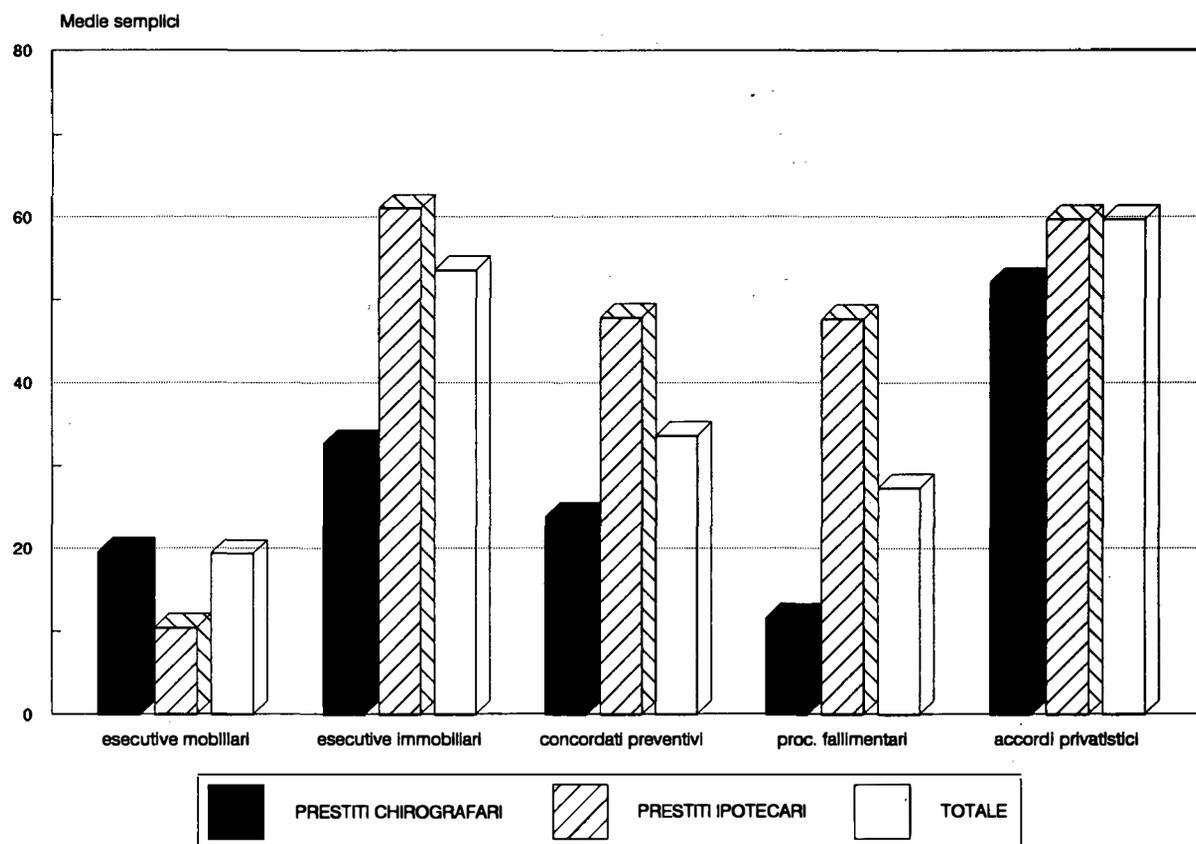


Fig. 4

**QUOTA DEL CREDITO MEDIAMENTE RECUPERATA
CON RIFERIMENTO ALLE DIVERSE PROCEDURE
IMPRESE**

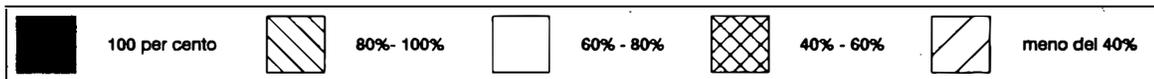
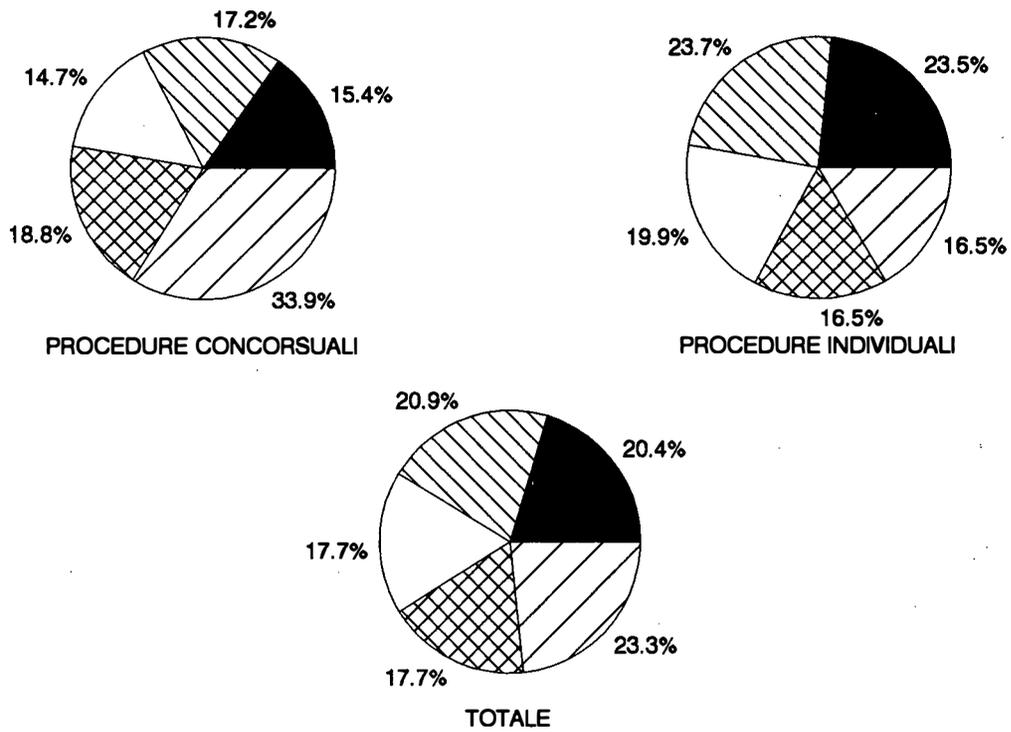


recupero - è stata vicina al 60 per cento sia nel caso di procedure esecutive immobiliari sia in quello in cui siano intervenuti accordi di tipo privatistico (fig. 4). Nel caso di procedure fallimentari e concordati preventivi, la quota scende al 48 per cento. La ponderazione per il totale degli impieghi fornisce risultati parzialmente diversi: qualunque sia la procedura di recupero seguita la percentuale di recupero è più alta. Essa raggiunge il 70 per cento per gli accordi stragiudiziali e il 69 per cento per le procedure fallimentari. Relativamente alle operazioni chirografarie - crediti privi di garanzie -, la quota recuperata non supera il 40 per cento se non per le procedure stragiudiziali che arrivano al 60 per cento.

Più in generale la presenza di garanzie, anche personali, ha assicurato mediamente una percentuale di recupero più elevata in sede giudiziaria: il 58 per cento nel caso di procedure concorsuali - concordato preventivo e fallimento - e il 71 per cento nel caso di procedure individuali - esecutive immobiliari e mobiliari. Fa eccezione il caso in cui il credito è recuperato con accordi privatistici: con tale procedura la quota recuperata non sembra aumentare significativamente con la presenza di garanzie. Va tuttavia osservato che, a fronte di questo risultato medio, esiste un'elevata varianza: la presenza di garanzie non ha impedito che in un terzo dei casi per le procedure concorsuali e in un sesto per le procedure individuali il recupero sia rimasto al di sotto del 40 per cento (fig. 5). Ciò induce a considerare con qualche cautela il livello di protezione fornito dalle garanzie.

Fig. 5

**QUOTE DI CREDITO MEDIAMENTE RECUPERATE
MEDIANTE L'ESCUSSIONE DELLE GARANZIE
IMPRESE**



La lunghezza delle diverse procedure di recupero è sostanzialmente analoga a quanto osservato per le famiglie relativamente alle procedure esecutive mobiliari e immobiliari e al recupero stragiudiziale, con tempi mediamente pari a 21, 64 e 19 mesi. Il recupero mediante concordati preventivi ha richiesto 50 mesi e quello attraverso procedure fallimentari 72 mesi (tav. 2).

Le indicazioni di natura qualitativa sugli aspetti che hanno maggiormente contribuito a rallentare le procedure di recupero hanno individuato nel sovraccarico di lavoro degli uffici giudiziari il fattore principale (tav. 3). L'importanza di altri elementi quali l'inadeguatezza della normativa e l'esistenza di prassi giudiziarie favorevoli al debitore è stata giudicata tra scarsa e media. Le tattiche dilatorie intraprese dal debitore sono considerate un aspetto di importanza media solo nelle regioni meridionali. Relativamente alle diverse fasi delle procedure fallimentari, i momenti di maggiore rallentamento si riscontrano nella liquidazione dell'attivo e nella effettuazione del riparto (tav. 4).

3.3.3 Differenze territoriali e politiche di offerta del credito: prime evidenze

A fronte dei dati medi sui tempi di recupero per via giudiziaria esiste un'ampia variabilità a livello regionale, con valori tendenzialmente più bassi nelle aree del Nord e più elevati per quelle meridionali, sia per i prestiti alle famiglie sia per quelli alle imprese.

**PRATICHE CONCLUSE IN VIA GIUDIZIARIA
IMPORTANZA AVUTA NEL DETERMINARE I TEMPI DI RECUPERO¹ DA:**

Aree	Tattiche dilatorie da parte del debitore	Sovraccarico di lavoro degli uffici giudiziari	Inadeguatezza della normativa	Prassi giudiziarie favorevoli al debitore	Altro
Nord-Ovest	1,84	2,67	1,61	1,57	1,30
Nord-Est	1,61	2,60	1,72	1,40	1,19
Centro	1,75	2,78	1,70	1,63	1,26
Sud e Isole	1,95	2,87	1,65	1,85	1,11
Italia	1,79	2,73	1,67	1,61	1,22

**PRATICHE CONCLUSE CON PROCEDURA FALLIMENTARE
IMPORTANZA AVUTA NEL DETERMINARE I TEMPI DI RECUPERO¹ DA:**

Aree	Formazione dello stato passivo	Giudizi sulle opposizioni dei creditori	Liquidazione dell'attivo	Effettuazione del riparto	Altro
Nord-Ovest	1,68	1,74	2,66	2,25	1,40
Nord-Est	1,45	1,58	2,69	2,27	1,43
Centro	1,76	1,91	2,73	2,35	1,43
Sud e Isole	1,93	1,89	2,70	2,33	1,28
Italia	1,70	1,78	2,69	2,30	1,39

¹ Medie a livello area geografica: 1=scarsa, 2=media, 3=molta.

Se, ad esempio, si considerano le procedure esecutive immobiliari, la differenza nei tempi di recupero tra regioni del Nord-Ovest e quelle del Sud è di circa due anni, sia per le famiglie sia per le imprese. Per le procedure esecutive mobiliari i tempi minori si riscontrano nelle regioni del Nord-Est (16 mesi sia per le famiglie sia per le imprese), mentre al Sud toccano i 26 mesi per le imprese (24 per le famiglie). Riguardo alle procedure concorsuali le differenze sono meno marcate. Per i concordati preventivi nelle regioni meridionali si riscontrano tempi inferiori; tale ultimo dato va valutato alla luce della scarsa rilevanza del ricorso a questa procedura. Per i fallimenti i tempi mostrano maggiore variabilità tra regioni all'interno delle diverse aree, anche se sono mediamente superiori in quelle meridionali³⁰.

La maggiore durata delle pratiche di recupero nelle regioni meridionali non si traduce automaticamente in una minore percentuale di credito recuperato. Ciò potrebbe essere il frutto di un razionamento più incisivo ex ante, anche se risulta difficile individuare un effetto specifico dei tempi di recupero sulle politiche di offerta delle banche. Infatti, è naturale attendersi che i fenomeni di razionamento siano maggiori al Sud, laddove il grado di rischiosità della

³⁰ I tempi di risoluzione delle procedure fallimentari dipendono anche dalla complessità - per dimensione dell'attivo considerato, numero dei creditori coinvolti - dei singoli fallimenti. I risultati del questionario possono, pertanto, essere influenzati da fattori non sistematici. Dall'analisi delle statistiche fallimentari pubblicate periodicamente dall'Istat emerge che la durata delle procedure a livello regionale presenta elevata variabilità da un anno all'altro.

clientela è superiore (cfr. Banca d'Italia, 1995). Allo stesso modo, si rendono necessari ulteriori approfondimenti per verificare se i differenziali di tasso tra le diverse aree del paese siano, almeno in parte, legati alla durata e all'efficacia delle procedure di recupero.

Dalle informazioni disponibili nel questionario, risulta che, nel Mezzogiorno, la percentuale di domande di mutuo delle famiglie consumatrici mediamente respinte è circa il doppio rispetto alle altre aree del paese, mentre le percentuali medie di recupero nel comparto non risultano troppo distanti da quelle del Nord (tav. 5).

Anche per le imprese, il questionario prevedeva alcune domande sulle politiche di erogazione del credito al fine di individuare eventuali connessioni tra efficacia delle pratiche di recupero e fenomeni di razionamento. I dati disponibili su questi due aspetti sono stati aggregati per aree territoriali e riportati nella tavola 6. Essi forniscono indicazioni di larga massima, in quanto il finanziamento concesso da una banca a un'impresa non si presta a essere disaggregato in singole operazioni finalizzate a particolari forme di investimento (acquisto di immobili, macchinari, ecc.). Al pari di quanto rilevato per le famiglie, la percentuale di domande non accolte è significativamente più elevata nelle regioni meridionali, dove le procedure giudiziarie sono più lunghe. Per quanto attiene alle operazioni di natura chirografaria, al Sud la maggiore selettività della clientela e il minore volume di credito erogato rispetto alla spesa da finanziare si associano a quantità recuperate mediamente superiori. Per i

**PRESTITI IPOTECARI ALLE FAMIGLIE:
TEST DI DIFFERENZA TRA LE MEDIE¹**

	Percentuale spesa finanziata	Percentuale domande non accolte	Durata procedure esecutive immobiliari (mesi)	Percentuale recuperata con procedure esecutive immobiliari
Nord	60	6	56	66
Centro	55 (2,55**)	6 (0,2)	69 (-3,6*)	57 (2,2**)
Nord	60	6	56	66
Sud	57 (1,7***)	11 (-3,3*)	78 (-4,8*)	63 (0,6)

**PRESTITI ALLE IMPRESE:
TEST DI DIFFERENZA TRA LE MEDIE¹**

	Percentuale spesa finanziata per acquisto immobili ipotecarie	Percentuale domande non accolte per acquisto immobili ipotecarie	Percentuale domande non accolte per acquisto macchinari operazioni chirografarie	Durata procedure esecutive immobiliari (mesi)	Durata procedure esecutive mobiliari (mesi)	Durata procedure fallimentari (mesi)	Quantità recuperata con procedure esecutive immobiliari operazioni ipotecarie chirografarie	Quantità recuperata con procedure esecutive mobiliari operazioni ipotecarie chirografarie	Quantità recuperata con procedure fallimentari operazioni chirografarie
Nord	58	11	14	57	19	71	18	51	11
Centro	60 (-0,7)	10 (0,6)	12 (0,4)	68 (-2,8)*	20 (-0,1)	72 (-0,2)	12 (2,0)**	49 (0,3)	9 (1,1)
Nord	58	11	14	57	19	71	18	51	11
Sud	58 (0,8)	17 (-2,1)**	22 (-2,8)*	72 (-4,0)*	26 (-2,6)**	76 (-1,0)	28 (-2,4)**	41 (1,8)***	14 (-1,3)

¹ Le medie dei tempi differiscono da quelle delle tavole 1 e 2 in quanto esse sono calcolate con riferimento alla regione in cui la banca ha concluso il maggior volume di pratiche di recupero e sono ristrette alle banche che hanno valorizzato tutte le informazioni. Tra parentesi sono riportati i T statistici per la differenza tra le medie.
* indica significatività all'1 per cento, ** al 5 e *** al 10.

prestiti di natura ipotecaria, la lunghezza dei tempi sembra comportare un deterioramento del valore delle garanzie e quindi perdite di entità superiore.

4. Alcune indicazioni sui comportamenti delle banche

4.1 Un approfondimento sul recupero stragiudiziale

Il risultato più interessante della parte del questionario relativa ai prestiti alle imprese è l'evidenza dell'ampio ricorso alle pratiche di recupero stragiudiziale. Le informazioni desunte dal questionario non consentono tuttavia di distinguere né le tipologie prevalenti degli accordi stragiudiziali né le caratteristiche dei debitori coinvolti in tali operazioni. Non è possibile, pertanto, isolare i casi in cui l'accordo si è tradotto in una ristrutturazione da quelli "saldo e stralcio".

Per le banche l'incentivo principale a ricercare accordi di natura privatistica risiede nella possibilità di ottenere un recupero elevato in tempi molto più contenuti rispetto a procedure che richiedano l'intervento dell'amministrazione giudiziaria. Da quanto visto sopra, tale incentivo appare tanto maggiore quanto minori sono le protezioni del credito in termini di garanzie. Un potenziale disincentivo è costituito, invece, dal trattamento fiscale della quota del credito non recuperata per tale via. Per il debitore, un esito favorevole dell'accordo privatistico permette di mantenere in vita l'azienda o, nel caso di liquidazione, di evitare le conseguenze, anche penali, del fallimento. Le probabilità di successo degli accordi dipendono

dalle capacità di coordinamento dell'insieme dei creditori³¹ e dalla possibilità del debitore di onorare una parte rilevante del debito o di rispettare i piani di rientro concordati.

Di seguito si cercherà di individuare alcuni dei fattori che facilitano il ricorso ad accordi privatistici correlando l'utilizzo di tali procedure con alcune caratteristiche delle banche riguardanti l'attività di prestito alle imprese e con alcune delle altre informazioni fornite dal questionario. In particolare:

- il volume degli impieghi della banca nei confronti delle imprese - espresso in logaritmi - (DIM) volto, oltre che a cogliere eventuali effetti di scala, a verificare se le banche di dimensione relativamente più elevata siano più efficienti nel coordinare l'insieme dei creditori (tipicamente altre banche);
- l'affidamento medio alle imprese (SZ), definito dal rapporto tra il totale degli impieghi alle imprese e il numero delle imprese affidate; tale variabile è correlata positivamente con la dimensione media della clientela (Angeloni e altri, 1995);

³¹ La coesione tra i creditori si rende necessaria, tra l'altro, per evitare possibili azioni di revocatoria conseguenti a un'eventuale successiva istanza di fallimento. Sul rispetto della par condicio creditorum in caso di accordi privatistici tra un sottoinsieme dei creditori e il debitore l'interpretazione giurisprudenziale è ancora controversa (cfr. Vitale, 1994).

- il rapporto tra crediti in conto corrente e prestiti complessivi erogati alle imprese (CC); tale variabile è un indicatore dell'incisività del controllo della banca sulle azioni del cliente. Il credito a breve termine, infatti, potendo essere interrotto più facilmente di un mutuo, costituisce secondo alcuni autori (Stiglitz e Rey, 1994) una tecnologia efficace per la raccolta di informazioni; inoltre, secondo Aoki (1994) la banca che concede linee di credito a breve termine ha un maggiore controllo sulle attività complessive dell'impresa, in quanto ne segue lo sviluppo anche nel sistema dei pagamenti. Si può ragionevolmente assumere che questa variabile approssimi l'intensità delle relazioni di clientela (Fried e Howitt, 1980; Cottarelli e altri, 1995), in quanto la maggiore informazione ricavata in tal modo diviene "patrimonio" della banca che intratterrà con l'impresa un rapporto privilegiato;
- la quota di impieghi privi di garanzie (RNG)³²; il complemento all'unità di tale variabile misura il grado di protezione complessivo degli impieghi;
- l'indicatore del grado di concentrazione delle fonti di credito delle imprese (WHB) costruito da Angeloni e altri (1995)³³; un valore elevato di WHB significa che il credito

³² Tale variabile è misurabile soltanto per il totale degli impieghi della singola banca e non per quelli concessi al settore delle imprese.

³³ La misura di concentrazione del credito a livello di singola impresa viene calcolata in Angeloni e altri (1995) come:

della banca è erogato a clientela indebitata con un numero ristretto di intermediari; è quindi più probabile che le azioni dell'impresa siano controllate da una o più banche di riferimento. Tale variabile non individua necessariamente le caratteristiche della banca, ma piuttosto quelle della clientela con cui essa opera;

- la percentuale del credito recuperata quando sono state attivate procedure stragiudiziali (RETS); tale variabile, indicata dalla banca nel questionario, pur riferendosi ai recuperi conclusi, può ragionevolmente misurare l'ammontare medio ottenibile utilizzando queste procedure;
- la percentuale media di credito recuperato mediante i canali giudiziari (RETG) - sempre di fonte questionario - dove le diverse procedure sono state ponderate per la rispettiva quota di utilizzo con riferimento ai crediti sottostanti;

$$h_j = \sum_{i=1}^m [LCB_{ij} / (\sum_{i=1}^m LCB_{ij})]^2$$

dove LCB_{ij} è il credito erogato dalla banca i all'impresa j , censita nella Centrale dei bilanci; LCB_i è il totale del credito erogato dalla banca i a tutte le imprese presenti nella Centrale dei bilanci. L'indice di concentrazione WHB per la banca i -esima è definito come:

$$WHB_i = \sum_{j=1}^n q_{ij} h_j$$

dove $q_{ij} = LCB_{ij} / LCB_i$ è la quota dell'impresa j sul totale degli impieghi della banca i . Angeloni et. al. correggono poi questo indicatore per tener conto del sample selection bias dovuto al fatto che le piccole imprese e le banche di minori dimensioni sono sottorappresentate nella Centrale dei Bilanci.

- i tempi medi di recupero attraverso procedure giudiziarie (TEMG), calcolati allo stesso modo di RETG.

Queste variabili sono state correlate con un indicatore del ricorso ad accordi privatistici, dato dalla quota delle procedure di recupero stragiudiziale sul totale, attraverso un'analisi di regressione. Prima di commentare i risultati riportati nella tavola 7, sono necessarie alcune precisazioni. In primo luogo, gran parte delle variabili relative alle caratteristiche dei crediti alle imprese non sono disponibili per gli ex istituti di credito speciale; questo implica la loro esclusione dall'analisi cross-section³⁴. Non sono state, inoltre, considerate le banche che non hanno risposto in maniera completa alla sezione del questionario riguardante le modalità di recupero e un numero ristretto di outliers, determinando un campione pari a 170 banche su un totale di 269. In secondo luogo, siccome la variabile dipendente è definita come quota percentuale, e pertanto il suo campo di variazione è limitato tra 0 e 1, oltre alla stima ottenuta con i minimi quadrati ordinari³⁵ si è effettuata una stima

³⁴ I dati dei regressori riferiti alle voci dei bilanci bancari sono calcolati su dati medi per il periodo 1991-1992.

³⁵ Se la variabile dipendente venisse interpretata come una probabilità empirica del verificarsi dell'evento "accordo stragiudiziale", i minimi quadrati ordinari fornirebbero stime non distorte e consistenti; lo stimatore sarebbe, però, inefficiente. In tal caso, si dovrebbero utilizzare metodi di stima della famiglia dei "minimum chi-square methods" per dati raggruppati (Maddala, 1983), che si rivelano più efficienti. Tali metodi presuppongono, però, la conoscenza non solo delle probabilità empiriche, ma anche del numero totale dei casi, dato non disponibile nel questionario.

attraverso un modello non lineare, specificando una funzione logistica della forma:

$$y = \exp(X' \beta) / (1 + \exp(X' \beta)) + \varepsilon,$$

dove y è la variabile dipendente, X il vettore dei regressori, β i relativi coefficienti e ε un termine di errore distribuito secondo una normale³⁶. I due esercizi forniscono peraltro stime degli effetti marginali molto simili.

I risultati della regressione indicano che l'utilizzo delle procedure stragiudiziali è tanto maggiore quanto più alta è la quota recuperata. Ciò, da un lato, conferma che tali procedure vengono applicate nei confronti di imprese per le quali lo stato di insolvenza ha solo parzialmente intaccato il valore delle proprie attività; dall'altro che le banche vi ricorrono più frequentemente nel caso in cui la quota recuperabile appaia elevata, circostanza verosimilmente legata anche al trattamento fiscale delle perdite. L'effetto dell'inefficienza delle procedure giudiziarie è colto dal segno positivo relativo alla durata di queste procedure e, con maggiore intensità, da quello negativo relativo alle quote recuperate per tale via. Questo risultato, da interpretare con cautela per i motivi indicati alla nota 28, indica che i fattori legati alle inefficienze dell'amministrazione della

³⁶ A differenza del consueto modello lineare, i parametri non sono interpretabili come effetti marginali. Questi ultimi variano in funzione del punto in cui sono calcolati: per facilitare il confronto con i risultati dei minimi quadrati ordinari, nella tavola 7 (colonna effetto marginale) sono riportati gli effetti calcolati al valor medio dei regressori.

**RICORSO ALLE PROCEDURE STRAGIUDIZIALI:
RISULTATI DI UN'ANALISI CROSS-SECTION TRA BANCHE**

Variabile dipendente: utilizzo del recupero stragiudiziale
media = 0,34
deviazione standard = 0,21

Regressori	media	deviazione standard	Stima con minimi quadrati ordinari (OLS)			Minimi quadrati non lineari (NLS)			
			coeff.	t	Prob > t	coeff.	t	Prob > t	eff. marg.
C			0,46	0,215	0,83	-2,17	-2,1	0,04	
DIM	6,596	1,378	0,24	2,225	0,03	0,12	2,4	0,01	0,26
RNG	0,305	0,106	0,45	3,297	0,001	2,19	3,6	0,00	0,48
SZ	0,262	0,131	-0,29	-2,491	0,013	-1,36	-2,6	0,01	-0,29
RETG	0,368	0,200	-0,32	-4,934	0,00	-1,65	-5,2	0,00	-0,36
TEMG	0,574	0,220	0,11	1,744	0,08	0,56	1,9	0,05	0,12
RETS	0,583	0,252	0,38	7,099	0,00	1,96	6,5	0,00	0,43
WHB	0,865	0,065	0,09	0,042	0,97	-0,04	-0,04	0,96	-0,01
CC	0,577	0,149	-0,17	-1,791	0,07	-0,80	-1,8	0,06	-0,18

R² = 0,36 n. osservazioni= 170

R² = 0,39 n. osservazioni= 170

Legenda

- DIM - volume impieghi alle imprese (in logaritmi)
- RNG - quota degli impieghi non garantiti sul totale
- SZ - dimensione media degli impieghi alle imprese
- RETG - percentuale recuperata con le procedure giudiziarie
- TEMG - tempi medi delle procedure giudiziarie
- RETS - percentuale recuperata con gli accordi stragiudiziali
- WHB - indicatore della concentrazione del credito
- CC - quota degli impieghi in conto corrente sul totale impieghi alle imprese

giustizia rappresentano una determinante fondamentale del ricorso agli accordi privatistici.

Con riferimento alle altre variabili, la più importante è la quota di crediti non garantiti, che entra con segno positivo. Ciò apparentemente contrasta con quanto osservato da Boccuzzi e Cercone (1994), secondo i quali se la "banca ha un credito di natura chirografaria, essa ha interesse a una sollecita dichiarazione del fallimento al fine di evitare iniziative individuali di altri creditori e di cristallizzare la situazione in vista di una partecipazione al concorso su un piano di parità con gli altri titolari di crediti". In realtà, come sottolineano gli stessi autori, l'interesse della banca con crediti chirografari è quello del "recupero immediato piuttosto che quello del finanziamento dell'impresa in crisi". Tale interesse può difficilmente essere perseguito se i tempi di recupero attraverso la procedura concorsuale sono elevati. Il "saldo e stralcio" può rappresentare una via più rapida e remunerativa.

La dimensione della banca e dell'affidamento medio entrano nella regressione rispettivamente con segno positivo e negativo, suggerendo la possibilità che intermediari più grandi possano più agevolmente coordinare gli altri creditori, soprattutto nel caso di insolvenze di imprese di minori dimensioni. Per queste ultime, potrebbe essere più facile assecondare gli interessi di terzi (creditori non bancari) e liquidare gli attivi.

La quota degli impieghi in conto corrente ha segno negativo e marginalmente significativo; l'ipotesi che l'indice

di concentrazione (WHB) abbia qualche effetto è, invece, rifiutata agli usuali livelli di significatività. L'effetto combinato di queste variabili con quelle che riflettono la dimensione del creditore e del debitore non pare indicare che le soluzioni stragiudiziali abbiano interessato mercati caratterizzati da una forte intensità dei legami contrattuali tra imprese e intermediari. Infine, non sono riportati i risultati di ulteriori variabili - la qualità del credito (rapporto tra sofferenze o partite anomale e impieghi), il rapporto tra credito accordato e utilizzato, dummies territoriali - che non hanno fornito contributi addizionali alla spiegazione del fenomeno in esame.

Complessivamente, il ricorso ad accordi stragiudiziali sembra essere guidato dalla volontà di evitare i tempi e i costi (in termini di perdite attese) delle procedure giudiziarie e di tutelare i crediti non sufficientemente protetti da garanzie.

4.2 Le decisioni delle banche al momento della crisi

In una sezione del questionario sono state richieste alle banche informazioni sulle strategie seguite nei confronti di imprese in stato di temporanea difficoltà e verso quelle in situazione di insolvenza manifesta. In particolare, sono state individuate una serie di azioni plausibili per le quali le banche hanno indicato la frequenza con cui sono state

adottate³⁷. Le risposte relative a ciascuna azione sono state raggruppate in due classi: nella prima, sono ricomprese le banche che hanno affermato di adottare la strategia indicata in meno di un terzo dei casi; nella seconda classe sono ricomprese le banche rimanenti. Per le stesse variabili utilizzate nella regressione si è effettuato un test sulle medie per verificare la significatività delle differenze tra i due gruppi di banche (tav. 8).

Con riferimento al comportamento nei confronti delle imprese in condizioni di temporanea difficoltà, le banche che hanno dichiarato di aver cercato di ristrutturare il debito in più di un terzo dei casi registrano valori dell'indice di concentrazione (WHB)³⁸ significativamente più elevati delle banche del primo gruppo; nella medesima situazione, viceversa, valori di WHB più bassi si riscontrano per quelle banche maggiormente propense a ridurre l'esposizione nei confronti della clientela. Queste ultime, inoltre, risultano caratterizzate da dimensione più elevata, minore incidenza dei conti correnti sui prestiti alle imprese e quantità recuperate attraverso le procedure giudiziarie più basse. Infine, tali banche hanno fatto più ampio ricorso alle pratiche di recupero stragiudiziale, anche se la differenza, in questo caso, non è

³⁷ La griglia delle risposte predefinite per ciascuna azione era: mai, in un terzo dei casi, tra un terzo e due terzi dei casi, sempre.

³⁸ È opportuno ribadire che elevati valori dell'indicatore di concentrazione non segnalano necessariamente che la banca abbia un ruolo di riferimento per l'impresa; tuttavia, esso coglie le caratteristiche delle imprese con cui opera la banca in questione.

**AZIONI INTRAPRESE NEI CONFRONTI DI IMPRESE IN STATO DI DIFFICOLTÀ TEMPORANEA:
TEST DI DIFFERENZA TRA LE MEDIE¹**

	DIM	SZ	RNG	CC	WHB	Utilizzo accordi stragiudiziali	RETG	TEMG
Ristrutturazione del debito	6,32 6,20 (0,51)	0,27 0,32 (-1,1)	0,30 0,31 (0,57)	0,57 0,58 (-0,37)	0,86 0,89 (-2,9*)	33,1 37,1 (-1,2)	39,2 40,2 (-0,30)	56,4 58,6 (-0,7)
Riduzione dell'esposizione	6,1 7,0 (-3,6*)	0,29 0,27 (0,48)	0,30 0,31 (-0,6)	0,59 0,53 (1,9**)	0,88 0,86 (2,1**)	33,3 38,9 (-1,4)	41,2 34,1 (2,1**)	57,2 57,2 (0,0)
Richiesta di ulteriori garanzie	6,3 6,0 (1,5)	0,26 0,35 (-1,6***)	0,30 0,32 (-1,2)	0,57 0,60 (-1,1)	0,87 0,89 (-2,7*)	33,3 38,8 (-1,3)	39,5 39,9 (-0,1)	57,4 56,3 (0,28)
Richiesta di garanzie da terzi	6,27 6,29 (-0,1)	0,29 0,27 (0,47)	0,30 0,31 (-0,5)	0,58 0,57 (0,6)	0,87 0,86 (0,6)	34,1 35,6 (-0,4)	39,4 40,1 (-0,2)	59,5 52,2 2,1(**)
Avvio di azioni legali di recupero	6,2 6,5 (-1,0)	0,29 0,26 (0,8)	0,30 0,31 (-0,4)	0,57 0,59 (-0,5)	0,88 0,86 (1,4)	33,8 36,6 (-0,7)	39,4 40,1 (-0,2)	57,7 55,7 (0,52)

¹ Nella prima riga di ogni "strategia" sono riportate le medie delle variabili rispettivamente per le banche che hanno utilizzato quell'azione in meno di un terzo dei casi e più di un terzo dei casi. Tra parentesi sono riportati i T statistici per la differenza tra le medie. * indica significatività all'1 per cento, ** al 5 e *** al 10 per cento.

statisticamente significativa agli usuali livelli. L'indicatore di concentrazione (WHB) è superiore per le banche che richiedono all'impresa ulteriori garanzie sul credito e inferiore, ma non statisticamente significativo, per quelle che avviano con più frequenza azioni legali di recupero.

Riguardo alle strategie seguite nei confronti di imprese in stato di insolvenza manifesta, la ricerca di accordi con l'impresa miranti al recupero del credito, verosimilmente nella forma a "saldo e stralcio", è più probabile per le banche più grandi e per quelle che incontrano tempi di recupero più lunghi nelle procedure giudiziarie (tav. 9)³⁹. Le banche che hanno mostrato una maggiore propensione verso gli accordi con gli altri creditori, tesi a evitare il ricorso alle procedure concorsuali, sono più grandi e registrano tempi di recupero per via giudiziaria più elevati con ritorni tendenzialmente più bassi.

Le indicazioni di questo esercizio portano ad associare il ricorso a forme di ristrutturazione del debito per le imprese in temporanea difficoltà all'intensità delle relazioni di clientela: dove queste sono più deboli le banche tendono a risolvere il rapporto con l'impresa attraverso una riduzione dell'esposizione o, sebbene l'evidenza empirica sia molto più debole, a chiedere l'avvio delle azioni legali. Nel caso delle imprese giudicate insolventi la ricerca di accordi di tipo privatistico sembrerebbe essere motivata essenzialmente

³⁹ Le banche incluse in questo gruppo presentano anche un valore più alto dell'incidenza delle pratiche stragiudiziali sul totale delle pratiche concluse.

**AZIONI NEI CONFRONTI DI IMPRESE IN STATO DI INSOLVENZA
TEST DI DIFFERENZA TRA LE MEDIE¹**

	DIM	SZ	RNG	CC	WHB	Utilizzo accordi stragiudiziali	RETG	TEMG
	6,0	0,24	0,30	0,59	0,87	32,9	40,0	55,8
Accordi con l'impresa	6,6	0,33	0,31	0,56	0,87	36,4	39,1	58,6
	(-2,9*)	(-2,0**)	(-0,43)	(1,54)	(-0,3)	(-1,1)	(-0,30)	(-0,9)
Accordi con altri creditori	6,1	0,27	0,30	0,58	0,87	33,7	40,0	56,0
	6,9	0,34	0,31	0,58	0,86	38,0	38,0	60,0
	(-2,9*)	(-0,8)	(-0,6)	(0,1)	(0,9)	(-1,0)	(0,6)	(-1,1)
Richiesta di fallimento	6,3	0,29	0,31	0,58	0,87	36,0	39,0	57,9
	6,1	0,21	0,27	0,59	0,86	24,7	41,0	52,3
	(0,6)	(2,6*)	(1,4)	(-0,4)	(0,48)	(2,4**)	(-0,5)	(0,9)

¹ Nella prima riga di ogni "azione" sono riportate le medie delle variabili rispettivamente per le banche che hanno utilizzato quell'azione in meno di un terzo dei casi e più di un terzo dei casi. Tra parentesi sono riportati i t statistici per la differenza tra le medie. * indica significatività all'1 per cento, ** al 5 e *** al 10 per cento.

dall'inefficienza relativa delle pratiche giudiziarie e praticata in misura più ampia dalle banche di dimensione maggiore. Questi risultati inducono a considerare con qualche cautela l'efficienza del ricorso ad accordi stragiudiziali: ai benefici "privati" delle banche non è automatico che corrispondano guadagni in termini della gestione delle crisi d'impresa.

5. Conclusioni

L'indagine sul recupero dei crediti ha consentito di documentare i tempi e i costi con cui le banche si confrontano nella tutela delle proprie ragioni di credito attraverso i canali giudiziari. Risulta, tuttavia, difficile quantificare precisamente l'impatto di tali oneri sulle scelte allocative delle banche. Il fatto che vi siano segnali di maggior ricorso a forme di razionamento nelle aree del paese dove i tempi di recupero sono più lunghi potrebbe riflettere oggettivi differenziali di rischiosità. Si può però ragionevolmente affermare che la percezione di tali costi è elevata, dato il più ampio ricorso agli accordi stragiudiziali da parte delle banche che incorrono in maggiori difficoltà di recupero attraverso i canali giudiziari.

Riguardo al ruolo delle banche nella soluzione delle crisi d'impresa, i risultati ottenuti in questo lavoro sono coerenti con quanto emerso nell'ambito della ricerca sulla riallocazione proprietaria (Banca d'Italia, 1994) nell'indicare il ruolo centrale svolto dall'intensità delle relazioni tra la banca e l'impresa. L'importanza di tali

legami risulta ancor più cruciale se alle inadeguatezze della configurazione delle procedure giudiziarie (legge fallimentare) si sommano i problemi, non necessariamente indipendenti, legati all'applicazione delle procedure stesse (sovraccarico degli uffici giudiziari). Resta da valutare se la struttura del rapporto banca-impresa sia indipendente dal funzionamento delle procedure di recupero: in una prospettiva di lungo periodo, queste ultime potrebbero aver favorito lo sviluppo di particolari forme contrattuali e del fenomeno del multiaffidamento.

L'analisi svolta non permette di formulare un giudizio netto sull'efficienza sociale delle soluzioni private a fronte del "fallimento" delle procedure pubblicistiche. Da un lato, infatti, si riscontra che le soluzioni privatistiche sono state più frequentemente adottate in situazioni in cui i soggetti interessati difficilmente sono caratterizzabili da una forte intensità dei legami; in queste situazioni, non è improbabile che l'esigenza di tutelare le ragioni di credito in tempi brevi abbia fatto premio sulla propensione da parte della banca ad analizzare le prospettive di recupero dell'impresa e a intervenire attivamente. Dall'altro, una quota non trascurabile delle banche del campione esaminato ha manifestato la propensione a risolvere le crisi di insolvenza temporanea attraverso la ristrutturazione del debito; tali banche sono proprio quelle per le quali vi sono indicazioni che il loro rapporto con la clientela sia contraddistinto da maggiore intensità.

Riferimenti bibliografici

- Aghion, P., O. S. D. Hart e J. Moore (1994), Improving Bankruptcy Procedures, Harvard Institute of Economic Research, Discussion Paper, n. 1672.
- Altman, E. I. (a cura di) (1993), Bankruptcy & Distressed Restructurings, Homewood, Irwin.
- Angeloni, I., L. Buttiglione, G. Ferri ed E. Gaiotti (1995), The Credit Channel of Monetary Policy across Heterogeneous Banks: The Case of Italy, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 256.
- Aoki, M. (1994), Monitoring Characteristics of the Main Bank System: An Analytical Developmental View, in M. Aoki e H. Patrick (a cura di), The Japanese Main Bank System: Its Relevance for Developing and Transforming Economies, Oxford, Oxford University Press.
- Banca d'Italia (1993), Note sull'andamento dell'economia della Lombardia nel 1992, Milano.
- _____ (1994), Il mercato della proprietà e del controllo delle imprese: aspetti teorici e istituzionali, Numero speciale dei "Contributi all'analisi economica".
- _____ (1995), Relazione annuale sul 1994, Roma.
- Barca, F. e G. Ferri (1994), Crescita, finanziamento e riallocazione del controllo: teoria e prime evidenze empiriche per l'Italia, in Banca d'Italia (1994).
- Berlin, M. e L. J. Mester (1992), Debt Covenants and Renegotiation, Federal Reserve Bank of Philadelphia, Working Paper, n. 9.
- Bester, H. (1994), The Role of Collateral in a Model of Debt Renegotiation, in "Journal of Money, Credit and Banking", vol. 26, n. 1, pp. 72-86.
- Bhattacharya, S. e G. Chiesa (1994), Proprietary Information, Financial Intermediation and Research Incentives, in LSE Financial Markets Group, Discussion Paper, n. 186.

- Boccuzzi, G. e R. Cercone (1994), Tutela dei creditori e riallocazione dell'impresa nella normativa fallimentare, in Banca d'Italia (1994).
- Calomiris, C. W. (1993), Corporate-Finance Benefits from Universal Banking: Germany and the United States, 1870-1914, NBER Working Paper, n. 4408.
- Capra, L., N. D'Amico, G. Ferri, N. Pesaresi (1994), Assetti proprietari e mercato delle imprese, Vol. III, Gli intermediari della riallocazione proprietaria in Italia, Bologna, Il Mulino.
- Ciocca, P. (1991), Banca, Finanza, Mercato: bilancio di un decennio e nuove prospettive, Torino, Einaudi.
- _____, A. M. Giannoni e C. Nanni (1983), Per un'analisi della mobilità sul mercato degli impieghi bancari (1979-1980), in Banca d'Italia, "Contributi alla ricerca economica", n. 11.
- Cornelli, F. e L. Felli (1994), Efficiency of Bankruptcy Procedures, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 245.
- Cottarelli, C., G. Ferri e A. Generale (1995), Bank Lending Rates and Financial Structure in Italy: A Case Study, in "Staff Papers", vol. 42, n. 3, pp. 670-700.
- De Cecco, M. e G. Ferri (1994), Origini e natura speciale dell'attività di banca d'affari in Italia, Banca d'Italia, Temi di discussione, n. 242.
- Diamond, D. W. (1991), Debt Maturity Structure and Liquidity Risk, in "Quarterly Journal of Economics", vol. 106, n. 3, pp. 709-37.
- _____, (1994), Corporate Capital Structure: The Control Role of Bank and Public Debt with Taxes and Costly Bankruptcy, in Federal Reserve Bank of Richmond, "Economic Quarterly", vol. 80, n. 2, pp. 11-37.
- Forestieri, G. (1995), Le banche e il risanamento delle imprese in crisi: modelli istituzionali e regole del gioco, in "Banca, Impresa, Società", vol. 14, n. 2, pp. 173-97.

- Franks, J. R. e W. N. Torous (1993), An Empirical Investigation of US Firms in Reorganization, in Altman (1993).
- Fried, J. e P. Howitt (1980), Credit Rationing and Implicit Contract Theory, in "Journal of Money, Credit and Banking", vol. 12, n. 3, pp. 471-87.
- Giammarino, R. M. (1989), The Resolution of Financial Distress, in "Review of Financial Studies", vol. 2, n. 1, pp. 25-47.
- Gilson, S. C., K. John, L. H. P. Lang (1993), Troubled Debt Restructurings: An Empirical Study of Private Reorganization of Firms in Default, in Altman (1993).
- Gorton, G. e J. Kahn (1993), The Design of Bank Loan Contracts, Collateral, and Renegotiation, NBER Working Paper, n. 4273.
- Hart, O. S. D. e J. Moore (1985), Incomplete Contracts and Renegotiation, CEPR Discussion Paper, n. 60.
- Kent, P. (1993), La ristrutturazione finanziaria nell'esperienza inglese: la proposta londinese, in "Banca, Impresa, Società", vol. 12, n. 2, pp. 195-99.
- Maddala, G. S. (1983), Limited Dependent and Qualitative Variables in Econometrics, Cambridge, Cambridge University Press.
- Marotta, G. e G. B. Pittaluga (a cura di) (1993), La teoria degli intermediari bancari, Bologna, Il Mulino.
- Marullo Reedtz, P. (1994), Problemi attuali della professione bancaria, in Associazione per lo sviluppo degli studi di banca e borsa, La prassi dei fidi multipli e l'evoluzione del rapporto banca-impresa, Milano.
- Onado, M. (1992), Economia dei sistemi finanziari, Bologna, Il Mulino.
- Padoa-Schioppa, T. (1993), Profili di diversità nel sistema bancario italiano, in Banca d'Italia, "Bollettino Economico", n. 22.

Shleifer, A. e R. W. Vishny (1992), Liquidation Values and Debt Capacity: A Market Equilibrium Approach, in "Journal of Finance", vol. 47, n. 4, pp. 1343-66.

Stiglitz, J. e P. Rey (1994), Short-term Contracts as a Monitoring Device, CREST Document de Travail, n. 9446.

Vitale, F. (1994), Soluzioni stragiudiziali: presupposti e strumenti, intervento al convegno "La gestione del contenzioso bancario" organizzato dal "Sole 24 Ore", Milano, 23 marzo.

ELENCO DEI PIÙ RECENTI “TEMI DI DISCUSSIONE” (*)

- 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. GIAIOTTI (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).
- n. 259 — *La redditività degli sportelli bancari dopo la liberalizzazione*, di F. CASTELLI, M. MARTINY e P. MARULLO REEDTZ (novembre 1995).
- n. 260 — *Quanto è grande il mercato dell’usura?*, di L. GUISO (dicembre 1995).
- n. 261 — *Debt Restructuring with Multiple Creditors and the Role of Exchange Offers*, di E. DETRAGIACHE e P. G. GARELLA (dicembre 1995).
- n. 262 — *National Saving and Social Security in Italy (1954-1993)*, di N. ROSSI e I. VISCO (dicembre 1995).
- n. 263 — *Share Prices and Trading Volume: Indications of Stock Exchange Efficiency*, di G. MAJNONI e M. MASSA (gennaio 1996).
- n. 264 — *Stock Prices and Money Velocity: A Multi-Country Analysis*, di M. CARUSO (febbraio 1996).

(*) I “Temi” possono essere richiesti a:

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

*Finito di stampare
nel mese di marzo 1996
presso il Centro Stampa
della Banca d'Italia in Roma.*