

Banche, territorio e sviluppo*

di

Pietro Alessandrini, Luca Papi e Alberto Zazzaro

Università di Ancona

* Il lavoro è stato svolto nell'ambito del programma di ricerca *Concentrazione e concorrenza nel sistema bancario*, cofinanziato da Università di Ancona, Cnr e Miur. Desideriamo ringraziare Alberto Niccoli per aver letto il lavoro e per i preziosi suggerimenti.

1. Introduzione

A partire dagli anni Ottanta, in tutti i paesi avanzati, l'industria bancaria è stata interessata da intensi processi di ristrutturazione, aggregazione e consolidamento che hanno radicalmente modificato gli assetti proprietari e la geografia dei sistemi bancari. Questi processi sono stati particolarmente significativi sia in termini assoluti (per il numero delle fusioni, delle acquisizioni, degli ingressi in gruppi, degli sportelli aperti e per il valore degli attivi coinvolti in queste operazioni), sia in termini relativi. Negli Stati Uniti negli ultimi vent'anni il numero delle banche si è ridotto circa del 34 per cento. In Europa, tra il 1990 e il 1999 il numero delle banche si è ridotto del 45 per cento in Francia e in Spagna, del 33 per cento in Germania e del 24 per cento in Italia (European Central Bank, 2000).

Si tratta di processi ancora in corso, le cui motivazioni sono certamente molteplici¹. Alcune sono di carattere generale: in primo luogo, la rivoluzione delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione, che ha favorito lo sviluppo di sofisticate tecniche per la valutazione, la scomposizione e la cessione dei rischi, la standardizzazione di molti prodotti finanziari, la riduzione dei costi di contatto con la clientela, incoraggiando così la competizione e consentendo alle banche l'ingresso in mercati geograficamente (e culturalmente) distanti dal proprio *core business*; in secondo luogo, la forte deregolamentazione dei mercati e degli intermediari finanziari e, per le banche europee, la nascita dell'Unione Monetaria, che hanno allargato notevolmente gli ambiti operativi a disposizione e ridotto i costi di transazione. Altre motivazioni sono di carattere contingente: la crisi economica degli inizi degli anni Novanta e le conseguenti crisi bancarie gestite dalle autorità monetarie con l'obiettivo di salvaguardare la stabilità dei sistemi bancari², limitando al

¹ Per un'ampia rassegna dei contributi sulle cause e gli effetti dei processi di integrazione dei sistemi bancari, cfr. Berger, Demsetz e Strahan (1999); Berger, De Young, Genay and Udell (2000); White (1998).

² Ad esempio, in Italia, secondo quanto riportato da Tasca (1998), nel periodo compreso tra il 1985 e il 1996, dei 90 casi di crisi bancarie ufficiali solo uno, quello del Banco di

massimo i casi di fallimento tramite le operazioni di acquisizioni; il superamento del sistema delle banche pubbliche e i conseguenti processi di privatizzazione. Infine, altre motivazioni sono di carattere aziendale: la ricerca di economie di costo (di scala e/o di varietà), l'acquisizione di potere di mercato e di potere manageriale, la possibilità di ottenere vantaggi fiscali.

Sebbene la maggioranza delle aggregazioni abbia finora interessato istituti appartenenti ad uno stesso sistema bancario nazionale, il processo di consolidamento e di integrazione dei mercati del credito sta chiaramente proseguendo, in special modo in Europa, con accordi *cross-border* (Berger *et al.*, 2000; Buch e De Long, 2001) e con accordi tra banche e altre istituzioni finanziarie (assicurazioni), portando così a compimento la costruzione di un unico sistema monetario e finanziario europeo (Boot, 1999).

Quali che siano le ragioni che hanno messo in moto questi processi di ristrutturazione, e al di là della loro effettiva efficacia nel migliorare la profittabilità e l'efficienza aziendale degli istituti coinvolti³, la globalizzazione dei mercati del credito, il consolidamento delle strutture bancarie, la rimozione delle barriere alla libera localizzazione delle banche sul territorio e la loro penetrazione nei mercati periferici pongono almeno due questioni di carattere più generale: (a) l'integrazione dei sistemi bancari favorirà una riduzione dei divari di sviluppo tra le regioni o piuttosto ne determinerà un allargamento? (b) proseguendo nel processo di consolidamento delle istituzioni bancarie, quali saranno i rapporti tra centri finanziari e periferia e come avverrà la divisione del lavoro finanziario tra banche nazionali (internazionali) e banche locali (regionali)?

Tricesimo nel 1990, si è concluso con la liquidazione definitiva. Anche i cambiamenti nella struttura di controllo delle banche sono spesso attribuibili ad interventi, formali o informali, delle autorità di vigilanza (cfr. Prowse, 1997).

³ L'evidenza in proposito non è affatto conclusiva, mettendo spesso in luce effetti piuttosto ridotti delle fusioni e delle acquisizioni sulla profittabilità delle banche coinvolte. Per gli Stati Uniti, cfr. Berger, Demsetz e Strahan (1999) e Rose (1999); per l'Europa, Vennet (1996) e Cybo-Ottone e Murgia; per l'Italia, Focarelli, Panetta e Salleo (1999).

Sono, queste, domande molto difficili e di grande attualità anche per il nostro paese, dove il processo di integrazione del sistema bancario è avvenuto in presenza di forti squilibri territoriali ed è proceduto a senso unico, dalle regioni avanzate del Nord e del Centro a quelle del Mezzogiorno dove ormai le banche autonome con la testa pensante nell'area si sono drasticamente ridotte. Ma, ed è questa la questione decisiva che occorre porsi, è ragionevole immaginare che per aree territoriali vaste e fortemente attardate, quale è appunto il Mezzogiorno, si possa puntare a uno sviluppo autonomo e autopropulsivo facendo affidamento su un sistema bancario eterodiretto?

2. Due approcci all'integrazione dei sistemi bancari

Le risposte che più comunemente sono state date a queste domande hanno seguito due strade opposte, una che potremmo definire "ottimista", l'altra "pessimista"⁴. Per gli ottimisti⁵, la liberalizzazione e l'unificazione dei mercati creditizi portano vantaggi certi alle regioni più arretrate. La competizione nei mercati locali del credito aumenta e ciò produce un miglioramento in termini di efficienza delle banche, una riduzione generalizzata dei tassi di interesse, una riduzione dei margini e un aumento della disponibilità di credito. Il consolidamento delle banche fa nascere istituzioni o gruppi bancari più diversificati riducendo i rischi di crisi bancarie. Le piccole banche locali o sono capaci di adeguarsi ai livelli di efficienza delle grandi banche provenienti dall'esterno oppure scompariranno, in entrambi i casi con evidenti vantaggi in termini benessere per la collettività. Si riconosce che nel breve periodo potrebbero esservi degli effetti negativi, in particolare sul credito erogato alle piccole imprese operanti nelle regioni periferiche che tenderebbe a restringersi a causa della minore disponibilità di informazioni per le banche esterne all'area e della più scarsa propensione delle grandi banche ad operare con la

⁴ Cfr. Alessandrini (1996).

⁵ Tra i più decisi in questo senso, cfr. Commission of the European communities (1990), Mishkin (1996; 1998), Zimmerman (1995).

clientela minore. Tuttavia, si tratterebbe di effetti di natura statica e solo momentanei, che tenderebbero a scomparire una volta tenuto in debito conto le reazioni delle altre banche operanti in quei mercati e la nascita di nuove istituzioni bancarie, che sarebbero pronte a sfruttare tutte le opportunità lasciate dalle banche grandi, e una volta trascorso il tempo necessario a rendere efficaci gli sforzi di riorganizzazione delle nuove realtà bancarie, che hanno tutto l'interesse a non disperdere il patrimonio informativo delle banche assorbite riguardo l'economia e le imprese locali.

Per i "pessimisti"⁶, invece, queste difficoltà sarebbero tutt'altro che momentanee, anzi l'integrazione finanziaria e l'ingresso delle banche nazionali nelle regioni periferiche metterebbero in moto un processo perverso di causazione cumulativa che renderebbe sempre più difficile per le imprese operanti in queste regioni l'accesso al mercato dei capitali e del credito. Si riconosce che l'efficienza microeconomica delle banche potrebbe aumentare. Ma questo, si sostiene, avrebbe effetto solo sulla profittabilità complessiva delle banche a scapito dello sviluppo delle economie locali. Il mercato del credito diverrebbe più concentrato; la lontananza dai centri decisionali e la standardizzazione delle procedure di valutazione della clientela renderebbe molto problematico per le banche esterne il giusto apprezzamento delle potenzialità di sviluppo delle piccole imprese locali. Allo stesso tempo si metterebbe in moto un drenaggio di risorse finanziarie dalle economie periferiche verso le regioni centrali. Il risparmio locale si indirizzerebbe verso i centri finanziari sia direttamente, perché attratto dalla maggiore stabilità delle economie più sviluppate, dai minori rischi sistemici e dalle migliori opportunità di diversificazione delle combinazioni rischio-rendimento che le istituzioni operanti nei centri finanziari sarebbero in grado di offrire, sia indirettamente, perché le banche provenienti dall'esterno impiegherebbero altrove i risparmi raccolti nelle regioni periferiche. In queste regioni i flussi di

⁶ Tra questi, cfr. Dow (1994), Martin (1995), Chick and Dow (1997), Chick (1998).

finanziamento diverrebbero, pertanto, più scarsi e soprattutto molto più volatili. Le banche locali sarebbero necessariamente perdenti nella gara competitiva con le grandi banche esterne all'area e, al più, potrebbero riuscire a ritagliarsi qualche nicchia di mercato marginale, poco redditizia per le grandi banche e poco rilevante per lo sviluppo economico locale.

Come notano anche Huveneers e Steinherr (1992, p. 130), leggendo questi contributi è difficile sfuggire alla sensazione che ci si trovi essenzialmente nel campo delle congetture, che, per potere essere accolte o respinte, richiederebbero l'evidenza dei fatti e una più approfondita analisi sia delle caratteristiche, dei vincoli e degli incentivi dei soggetti coinvolti, sia delle modalità con cui possono svolgersi i processi di integrazione finanziaria e di competizione sul mercato del credito. Tuttavia, come vedremo nei prossimi paragrafi, non appena è alle teorie e ai fatti che ci si rivolge, ecco che pessimismo e ottimismo sono costretti a lasciare il passo a atteggiamenti più prudenti e articolati.

3. L'integrazione dei sistemi bancari: l'analisi teorica

La riflessione teorica sui temi dell'integrazione dei sistemi bancari e degli effetti del consolidamento bancario sul funzionamento del mercato del credito si è sviluppata in maniera poco sistematica, all'interno di filoni di ricerca diversi e tra loro anche molto distanti, ma è stata certamente ampia, toccando numerosi aspetti del problema, che vanno dai temi classici della struttura di mercato, della determinazione dei tassi dell'interesse e delle quantità di credito erogato, a quelli della produzione di informazione e delle relazioni di clientela, dell'allocazione del credito e della crescita economica. In generale, si può dire che le conclusioni che sono state raggiunte da questa letteratura sono tutt'altro che univoche, mostrando chiaramente come l'integrazione finanziaria sia un processo complesso ed eterogeneo che può offrire opportunità e creare

difficoltà diverse secondo le modalità con cui esso si svolge e secondo il grado di sviluppo delle economie interessate.

Per cercare di organizzare la discussione, è bene anzitutto distinguere tra due diverse forme di integrazione territoriale dei mercati del credito: (i) l'integrazione nei flussi e (ii) l'integrazione nelle strutture.

3.1. L'integrazione nei flussi

Quando si parla di integrazione dei sistemi bancari il riferimento è a una situazione nella quale non esistono segmentazioni geografiche nel mercato del credito, ossia una situazione nella quale un agente, date le sue caratteristiche e le caratteristiche delle attività che egli intende svolgere, è in grado di ottenere un certo ammontare di credito, ad un certo costo, indipendentemente dalla località nella quale egli si trova a operare. In linea di principio, dunque, i mercati del credito potrebbero essere perfettamente integrati anche nel caso estremo in cui tutte le istituzioni finanziarie fossero concentrate in un unico centro finanziario e da lì distribuissero localmente i propri servizi alla clientela attraverso i flussi di credito.

Con l'integrazione nei flussi i mercati locali del credito tendono a divenire sempre più contendibili essendo la concorrenza *mordi e fuggi* da parte di istituzioni esterne una minaccia credibile per le banche operanti in ciascun mercato. La distinzione stessa tra banca locale e banca nazionale tenderebbe a scomparire e al più le banche si differenzierebbero per la loro dimensione (Papi, 1994; Mishkin e Strahan, 1999). Dal punto di vista delle relazioni banca-impresa, non esisterebbe più né un centro né una periferia. La perfetta integrazione nei flussi rappresenterebbe in altri termini la "fine della geografia" finanziaria⁷.

⁷ Questo è il titolo che O'Brien (1992) ha dato al suo volume sulla globalizzazione dei mercati finanziari, dove l'autore introduce il concetto di "fine della geografia" per quanto riguarda le relazioni finanziarie internazionali. Per una critica, cfr. Martin (1994). Occorre sottolineare che con l'integrazione nei flussi, la fine della geografia riguarderebbe solo le relazioni banca-impresa, l'accessibilità ai mercati, e non si assisterebbe necessariamente

Naturalmente, condizione necessaria affinché possa esservi integrazione nei flussi è che i costi di transazione e le barriere informative siano esigui, in maniera tale da estendere l'ambito di operatività territoriale delle singole banche e consentire alla clientela l'accesso a istituzioni geograficamente distanti, fino, al limite, a rendere irrilevante per il rapporto banca-impresa le scelte di localizzazione dei due agenti. L'integrazione nei flussi, quindi, nasce e si sviluppa assieme alle innovazioni tecnologiche riguardanti il trasferimento e il trattamento delle informazioni. I rapidi progressi in questa direzione hanno notevolmente abbassato i costi di contatto e di ricerca del credito anche per la clientela di più ridotte dimensioni. L'osservazione quotidiana, e la poca evidenza disponibile per gli Stati Uniti (Berger and De Young, 2002; Petersen e Rajan, 2000; Radecki, 1998), starebbero a indicare che la vicinanza fisica rappresenta un fattore oramai sempre meno importante anche nei mercati al dettaglio, della raccolta e degli impieghi. Tuttavia, questa evidenza non trova uguale conferma in tutti i paesi (Buch, 2001) e soprattutto indica solo una linea di tendenza in favore di una limitata estensione territoriale dei mercati di riferimento senza dimostrare affatto l'esistenza di un unico mercato nazionale del credito al dettaglio e la scomparsa di quelli locali (Kwast, Starr-McCluer e Wolken, 1997; Cyrnak e Hannan, 1998).

Sia come sia, a nostro avviso l'integrazione dei mercati creditizi attraverso i flussi e il processo di crescente inessentialità dei contatti personali e della presenza sul territorio delle istituzioni creditizie va comunque incontro a limiti fisiologici, o meglio ancora logici. Infatti, nella misura in cui la stessa esistenza delle banche trova giustificazione nella presenza di asimmetrie informative tra datori e prenditori di fondi, e nella misura in cui, *ceteris paribus*, queste asimmetrie crescono al crescere della distanza geografica,

alla scomparsa dei centri finanziari (al limite, dell'unico centro finanziario da cui si dipana l'intera rete dei flussi finanziari). Altre ragioni, relative, ad esempio, alla disponibilità di capitale umano, alla più rapida diffusione delle innovazioni finanziarie o all'esistenza di economie di varietà, potrebbero perciò continuare a rendere più appetibile per le banche una localizzazione piuttosto che un'altra.

l'importanza della distribuzione territoriale delle istituzioni bancarie per il buono o il cattivo funzionamento dei mercati locali del credito è cosa inevitabile (Zazzaro, 1998)⁸. In altri termini, dal punto di vista logico, la “fine della geografia” dei sistemi bancari potrebbe aversi solo con la “fine delle banche”.

3.2. L'integrazione nelle strutture

L'integrazione territoriale dei mercati del credito richiede dunque anche un processo di integrazione e di consolidamento delle strutture bancarie. Sebbene la presenza di una stessa istituzione bancaria su più territori non implichi l'assenza di segmentazione geografica dei mercati del credito, senz'altro, però, favorisce prezzi e modalità di accesso al credito più uniformi sul territorio⁹. Le grandi banche nazionali e internazionali, infatti, al fine di semplificare le pratiche amministrative, di contenere i problemi di agenzia con la dirigenza delle filiali, di facilitare la comunicazione con la clientela e di costituirsi una reputazione di imparzialità e correttezza, spesso preferiscono dare una certa uniformità territoriale ai criteri di accesso al credito, anche di fronte a strutture di mercato diverse (Berger *et al.* 2000).

Tuttavia, l'integrazione nelle strutture può avere effetti molto diversi sul funzionamento dei mercati locali del credito secondo che essa avvenga attraverso l'apertura di banche e/o sportelli nelle diverse regioni o, piuttosto, attraverso l'incorporazione o l'acquisizione di quote del capitale delle banche locali e, in quest'ultimo caso, secondo che la banca acquirente sia una banca

⁸ Questo è riconosciuto da molti (Branson, 1990; Vives, 1991; Nakamura, 1993). Da ultimo, si possono ricordare le parole del governatore della Federal Reserve, Alan Greenspan, secondo il quale “the newer technologies may be awesome but human nature does not change we still appreciate a face across the desk more than a computer screen” (cit. in Petersen e Rajan, 2000, p. 9).

⁹ Al riguardo, alcune evidenze relative al mercato dei depositi nell'economia statunitense sono in Radecki (1998) e in Heitfield (1999). Per l'Italia, Galli e Onado (1990) mostrano che i tassi attivi medi praticati dalle banche con sede legale nelle regioni del Centro-Nord sono territorialmente più uniformi di quelli praticati dalle banche con la sede legale nel

già operante nell'area o una banca nuova che intende entrare nel mercato, o secondo che la quota acquisita sia di maggioranza assoluta o di maggioranza relativa.

3.2.1. *L'integrazione nelle strutture attraverso la costituzione di banche e sportelli*

Quando l'integrazione dei sistemi bancari porta alla costituzione di nuove banche o all'apertura di nuovi sportelli, nelle aree interessate la competizione nei mercati locali del credito certamente aumenta, con effetti benefici sia sui tassi di interesse che sulla quantità di credito erogato (Economides, Hubbard e Palia, 1996; Zazzaro, 1997; Calem e Nakamura, 1998; Buch e Gorder, 1999). Nel caso in cui la mobilità della clientela sul territorio e tra banche è sufficientemente ampia, i tassi di interesse praticati dalle banche tendono a essere territorialmente più uniformi (Calem e Nakamura, 1998) e la qualità dei servizi offerti da ciascuna banca tende ad essere più elevata a causa della elevata probabilità di contatti multipli con la propria clientela e con i propri rivali (Mester, 1987; Gale, 1993).

Tuttavia, in presenza di asimmetrie informative e di opacità delle attività di selezione delle banche, un aumento del numero di banche potrebbe mettere in moto fenomeni di “maledizione del vincitore” che avrebbero l'effetto di far aumentare i tassi di interesse praticati nella regione. Ciascuna banca, infatti, di fronte ad una richiesta di finanziamento, terrebbe conto del fatto che la probabilità che lo stesso finanziamento sia stato *correttamente* rifiutato dai suoi concorrenti cresce al crescere del numero di concorrenti stessi, e per questo sarebbe disposta a concedere credito solo a tassi d'interesse più alti (Broecker, 1990, Riordan, 1993; Shaffer, 1998).

Lo stesso aumento del numero di banche operanti nell'area e la riduzione del grado di monopolio delle banche locali rende però anche più semplice e

Mezzogiorno (mediamente più piccole e localmente concentrate rispetto alle prime;

meno costoso il movimento delle imprese da una banca all'altra e perciò restringe la quota dei profitti (attuali e futuri) delle imprese finanziate di cui le banche possono appropriarsi. Ciò può ridurre gli incentivi delle banche a svolgere approfondite attività di selezione e controllo della clientela (Cetorelli, 1997; Chiesa, 1998; Gehrig, 1998; Cetorelli e Peretto, 2000), e/o ad impegnarsi in relazioni di clientela di lungo periodo e di *relational financing*¹⁰ con le nuove imprese o con le imprese in crisi (Petersen e Rajan, 1995). Inoltre, al crescere del numero di banche operanti aumentano i comportamenti di azzardo morale da parte della clientela in quanto i costi di reputazione ad essi legati si riducono (Hoff e Stiglitz, 1997). La conseguenza di tutti questi fenomeni sarebbe quella di un aumento dei tassi di interesse, di una riduzione della qualità media del credito erogato e di una spinta verso atteggiamenti (da parte delle banche e delle imprese) rivolti al breve termine.

A questo, però, è stato obiettato che l'ingresso di banche dall'esterno e l'aumento della concorrenza tendono anche a ridurre i margini di profittabilità per quelle forme di finanziamento più tradizionali che non si basano su relazioni specifiche tra la banca e l'impresa (note in letteratura come *arm's lenght financing* o *transaction lending*). Se si tiene conto di ciò, allora non si può escludere che l'aumento della competitività possa rendere le forme di *transaction lending* relativamente ancor meno profittevoli rispetto a quelle dei prestiti relazionali, aumentando l'impegno delle banche proprio in queste attività (Aoki e Dinç, 2000; Boot e Thakor, 2000; Hauswald e Marquez, 2000; Nardozzi, 2001). Detto in termini più concreti, potrebbe accadere che l'ingresso delle banche nazionali e internazionali nei mercati locali spinga le banche locali a costituirsi una nicchia di mercato con la clientela locale di minori dimensioni, rendendo conveniente l'impegno ad assumere nei confronti di questa le funzioni di "banca di casa".

Zazzaro, 1998; Alessandrini e Zazzaro, 1999).

3.2.2. *L'integrazione nelle strutture attraverso le fusioni e le acquisizioni*

Ma proprio i vantaggi informativi di cui dispongono le banche locali possono rappresentare in alcuni casi, specie nei mercati più periferici, una forte barriera all'ingresso diretto di banche esterne all'area (Gehrig, 1998; Dell'Araccia, Friedman e Marquez, 1999), favorendo invece forme di integrazione più indiretta, attraverso processi di fusione e acquisizione (Dell'Araccia, 2000; Dell'Araccia e Marquez, 2001).

Con le operazioni di fusione o di acquisizione, se l'acquirente è una banca già attiva nella regione il numero delle banche operanti nell'area tende a ridursi e la variabilità delle quote di mercato a crescere, facendo così aumentare il grado di concentrazione del mercato del credito¹¹. Nel caso in cui le banche si fanno concorrenza sulle quantità¹², ciò porta ad un aumento del potere di mercato delle banche, dei tassi di interesse praticati nella regione e ad una riduzione del credito lì erogato, a meno che l'efficienza delle nuove realtà bancarie nate dalle incorporazioni sia talmente superiore (ovverosia, i loro costi marginali siano talmente inferiori) rispetto a quella delle singole banche operanti in precedenza da sovvertire l'effetto sui prezzi dell'accresciuto potere di mercato (Farrell e Shapiro, 1990). Se però la concorrenza tra le banche è sui prezzi o se comunque le loro congetture riguardo le reazioni dei rivali non sono nulle, la relazione tra grado concentrazione e potere di mercato diviene ambigua e così anche l'effetto dei processi di consolidamento sui tassi di interesse.

¹⁰ Secondo la definizione di Aoki e Dinç (2000), "*relational financing is a type of financing in which the financier is expected to make additional financing in a class of uncontractible state in the expectation of future rents over time*".

¹¹ Per un'analisi delle delle misure di concentrazione e del potere di mercato si rimanda ai classici lavori di Encaoua e Jacquemin (1980) e di Geroski (1983). Per una rassegna, cfr. Jacquemin (1987), Martin (1993) e, con riferimento al mercato bancario, Cetorelli (1999).

¹² Sul tipo di variabile strategica impiegata dalle banche nel farsi concorrenza l'evidenza non è univoca: Gollop e Roberts (1979) e Berg e Kim (1994) rifiutano l'ipotesi di concorrenza alla Cournot, mentre Neven e Roeller (1999) trovano, invece, questa ipotesi ben si adatta a descrivere il comportamento attuale delle banche in Europa.

Inoltre, quando le operazioni di fusione e acquisizione riguardano banche operanti nello stesso mercato, non si verifica la dispersione del patrimonio informativo e delle relazioni di clientela che le imprese hanno già costituito con le banche coinvolte e questo può avere un effetto positivo o almeno non negativo sulle condizioni di accesso al credito.

Quando, invece, le operazioni di consolidamento interessano banche operanti in mercati geografici differenti, i vantaggi di efficienza derivanti da economie di scala sono in genere minori (anche se le economie di diversificazione possono essere rilevanti), mentre molto maggiori sono le perdite in termini di informazioni e conoscenze (spesso non codificate) sulla realtà locale. Tuttavia, a seguito delle politiche di penetrazione delle nuove banche e delle maggiori difficoltà a istituire accordi collusivi con soggetti nuovi, la competizione nei mercati locali potrebbe, almeno nell'immediato, anche aumentare.

Naturalmente, gli effetti del consolidamento delle banche sulla competitività non si fanno sentire in maniera uniforme su tutti i segmenti di clientela. Per le imprese grandi e per quelle più piccole, l'integrazione finanziaria porta a cambiamenti piuttosto limitati nella struttura del mercato di riferimento, che resta, nel primo caso, maggiormente competitiva, facendo le grandi imprese già riferimento ai mercati nazionali e internazionali del credito e disponendo, queste, di linee di credito con più intermediari, e, nel secondo caso, essenzialmente monopolistica, essendo per lo più le piccole imprese già informativamente catturate dalle banche locali, spesso le loro uniche fornitrici di credito.

3.3. Integrazione finanziaria e allocazione del credito

L'ingresso dall'esterno di banche a diffusione nazionale o internazionale, in qualsiasi forma esso avvenga, oltre che sui prezzi, sulle quantità e sulle modalità di svolgimento delle relazioni banca-impresa, incide però anche

sull'allocazione del credito (e delle risorse reali) tra le imprese e tra le attività produttive.

Anzitutto, grazie alla maggiore diversificazione del loro portafoglio, le grandi banche nazionali sono generalmente meno avverse al rischio e, perciò, più propense a finanziare nuove iniziative e progetti innovativi. Tuttavia, proprio perché più diversificate, le banche nazionali possono trovare relativamente meno conveniente impegnarsi in costose attività di selezione e controllo della clientela (Winton, 1999).

Inoltre, nelle regioni periferiche le grandi banche nazionali operano di fatto attraverso le loro filiali e il *management* locale. Questo è costituito molto spesso da funzionari solo di passaggio nella regione, con un limitato periodo di permanenza nella filiale¹³, la cui remunerazione e le cui possibilità di carriera dipendono dalla profittabilità corrente della filiale. Senza dire che il *management* locale svolge in genere solo l'istruttoria dei fidi, mentre la decisione ultima sull'erogazione del credito spetta alla direzione centrale. Per queste ragioni, a livello locale le banche nazionali (o, meglio, il loro *management*) possono finire per assumere atteggiamenti molto prudenti, preferendo il finanziamento di progetti poco rischiosi, a redditività immediata e caratterizzati da informazioni facilmente codificabili e verificabili, piuttosto che il sostegno a progetti incerti, a lungo termine e con caratteristiche difficilmente apprezzabili dall'esterno della regioni, anche se importanti per lo sviluppo dell'imprenditoria e dell'economia locale (Palley, 1997; Stein, 2002).

In secondo luogo, l'esistenza di diseconomie di varietà di tipo organizzativo (Williamson, 1988; Berger et al., 1999), può spingere le grandi banche a rinunciare per buona parte ad alcuni segmenti di mercato, come

¹³ Per alcune evidenze in proposito, cfr. Ferri (1997). Secondo alcuni (Ferri, 1997) il frequente avvicendamento della dirigenza locale troverebbe giustificazione nei rilevanti problemi di agenzia che caratterizzano il rapporto tra il *management* locale e la proprietà di una banca nazionale. Secondo altri (Saraceno, 1970; Zazzaro, 1998), invece, la mobilità rappresenta un elemento centrale della carriera di un dirigente e, per questo, essa è spesso richiesta, piuttosto che subita, dai dirigenti delle filiali periferiche.

quello del finanziamento delle nuove imprese o, più in generale, quello dei rapporti (relazionali) con le piccole imprese, che richiederebbero delle competenze e delle procedure molto diverse da quelle necessarie per operare con la grande clientela o sui mercati all'ingrosso.

In terzo luogo, le grandi banche nazionali per sopperire alla carenza di informazioni specifiche sulla realtà locale e per limitare i problemi di agenzia che possono sorgere con la dirigenza delle filiali (Nakamura, 1993, 1994; Ferri, 1997), sono portate a standardizzare le relazioni di clientela a livello locale ricorrendo, ad esempio, alle metodologie di *credit scoring*¹⁴. Queste hanno il grande pregio di ridurre i tempi e i costi (fissi) della selezione, rendendo più agevole l'accesso al credito alle piccole imprese. Inoltre, tendono a rendere maggiormente oggettivo il processo di selezione e a limitare i casi di concessione del credito a imprese non sane. Allo stesso tempo, però, il ricorso a rigidi procedimenti statistici di selezione basati essenzialmente su informazioni di bilancio o su altre informazioni pubbliche facilmente reperibili rischia di far aumentare i casi di mancato finanziamento di imprese profittevoli, specie nelle regioni in ritardo, dove è raro che la "qualità contabile" delle imprese superi i criteri "medi" fissati nelle procedure di *credit scoring*.

Tuttavia, gli indubbi vantaggi informativi delle banche locali, derivanti dal radicamento territoriale e dalle "affinità culturali" che le legano alla comunità sociale ed economica locale, se consentono una più corretta valutazione delle imprese locali, non per questo assicurano che il credito venga allocato sempre nella maniera più adatta allo sviluppo economico della regione. Per diverse ragioni, infatti, le banche locali operanti nelle regioni periferiche potrebbero trovare conveniente finanziarie le imprese operanti nei settori tradizionali localmente già presenti, piuttosto che imprese innovative, maggiormente

¹⁴ Per un'utile esame di questa metodologia e dei suoi pregi, cfr. Mester (1997). Per alcune interessanti considerazioni sui rischi per lo sviluppo economico locale dell'impiego di metodologie automatiche per la selezione della clientela, cfr. Brusco (1999).

dinamiche. In primo luogo, la conoscenza approfondita ed esclusiva di una data realtà economica può ridurre le capacità di reazione delle banche alle novità provenienti dal mondo della produzione. Esaminare il merito di credito di una nuova impresa, che intende operare in un settore produttivo nuovo per la regione, spesso richiede delle competenze e delle conoscenze che le istituzioni bancarie locali semplicemente possono non avere, indipendentemente dall'ammontare di informazioni a loro disposizione sull'imprenditore e sull'ambiente economico locale (Dosi, 1990; Zazzaro, 1997). In secondo luogo, legami di clientela continuativi ed esclusivi con le imprese locali possono spingere le banche locali a limitare l'ingresso di nuove imprese e il finanziamento di attività produttive nuove, fortemente innovative, che, se di successo, potrebbero creare delle serie difficoltà alle imprese esistenti e mettere in dubbio la loro solvibilità e la loro capacità di onorare i debiti, che per buona parte sono contratti con le stesse banche locali. Naturalmente, questo tipo atteggiamento da parte delle banche locali, oltre a frenare l'ingresso di imprese innovative (Zazzaro, 2001; 2002), finirebbe anche per ridurre gli sforzi innovativi delle imprese esistenti che, "protette" dalle banche, sarebbero meno incentivate a introdurre innovazioni. Infine, in aree arretrate anche i costi di liquidità possono allontanare le banche locali dal finanziamento delle attività innovative (Zazzaro, 1993; 1997). Per definizione, infatti, le banche locali concentrano la gran parte della loro raccolta e dei loro impieghi in aree territoriali limitate. Per queste banche, quindi, in ogni istante di tempo il riflusso dei depositi conseguente all'erogazione di un prestito dipenderà in maniera rilevante da dove il credito erogato verrà speso. Se l'indebitamento sul mercato interbancario e presso la banca centrale sono più costosi rispetto alla raccolta dei depositi, allora per le banche locali il costo della liquidità sarà tanto più basso quanto maggiore è la quota dei crediti concessi alle imprese che operano localmente e che localmente distribuiscono

redditi (Moore, 1989) e che nelle aree periferiche spesso coincidono con le imprese meno innovative o operanti in settori poco dinamici.

4. L'integrazione dei sistemi bancari: l'evidenza empirica

Se la letteratura teorica sull'integrazione finanziaria e il consolidamento bancario non consente di trarre conclusioni definitive favorevoli al partito degli ottimisti o a quello dei pessimisti, l'evidenza empirica disponibile non è meno incerta. Qui faremo riferimento essenzialmente all'evidenza relativa all'economia statunitense, cui è dedicata la gran parte delle ricerche sulle conseguenze "reali" dei processi di liberalizzazione e di consolidamento dei sistemi bancari, e all'economia italiana. Quest'ultima, come è noto, si caratterizza per un tessuto sociale, produttivo e finanziario molto disperso, fatto di molte banche locali e regionali, di un gran numero di piccole e medie imprese e di tante città e località ciascuna con una propria identità culturale molto ben definita, e per queste ragioni, rappresenta un caso di studio importante per giudicare dei possibili effetti dei processi di integrazione dei sistemi bancari sull'economia reale.

La letteratura empirica sull'argomento può essere utilmente suddivisa in quattro principali filoni di ricerca: (a) gli effetti dell'integrazione dei sistemi bancari e dei processi di consolidamento sul grado di competitività dell'industria bancaria e sulle condizioni di accesso al credito; (b) gli effetti dei processi di fusione e acquisizione sul finanziamento delle piccole imprese, (c) il ruolo delle banche locali nel finanziamento dello sviluppo locale; (d) gli effetti dell'integrazione dei sistemi bancari sulla crescita economica.

4.1. Concentrazione, competitività e tassi di interesse

La prima questione che occorre affrontare è se i processi di deregolamentazione, integrazione e consolidamento dei sistemi bancari

abbiano determinato un aumento o una riduzione della concentrazione nei mercati locali del credito.

La valutazione della concentrazione dei mercati creditizi varia, naturalmente, al variare della delimitazione geografica che viene presa in considerazione. Mentre a livello nazionale, in tutti i paesi europei è prevalso l'effetto della riduzione del numero di banche e la concentrazione ha evidenziato un consistente aumento (Messori, 2002), a livello locale, in Italia come negli Stati Uniti, la concentrazione si è ridotta o, comunque, si è mantenuta stabile, risentendo in misura maggiore dell'apertura di nuovi sportelli e delle strategie di espansione territoriale della banche nazionali e interregionali (Black e Strahan, 2001; De Bonis e Ferrando, 2000). Questo, indirettamente, conferma come, in Europa, l'integrazione nelle strutture sia un fenomeno per ora interno ai singoli sistemi bancari nazionali che ha riguardato solo marginalmente i rapporti tra paesi.

Tuttavia, quale che sia l'effetto sulla concentrazione dei mercati del credito, ciò che importa maggiormente stabilire è in che misura i processi di consolidamento e di integrazione dei sistemi bancari abbiano agito sulla competitività e sulle condizioni di accesso al credito.

A questo riguardo possiamo distinguere due tipologie di contributi. Anzitutto, vi sono i lavori che propongono di valutare direttamente il comportamento competitivo delle banche attraverso una stima dell'indice di Lerner. Angelini e Cetorelli (2000) applicano questa metodologia al sistema bancario italiano e trovano che successivamente all'adozione della Seconda direttiva bancaria dell'Unione europea (1993) il comportamento delle nostre banche è divenuto più competitivo, in particolare quello delle banche operanti nelle regioni del Nord-Ovest e del Nord-Est. Anche per le banche coinvolte in operazioni di fusione e acquisizione l'indice di Lerner ha subito una consistente riduzione, in linea con quanto avvenuto per l'intero sistema. Parallelamente a questo aumento di competitività, nelle macro-regioni italiane

si è verificato un aumento del grado di concentrazione (misurato dall'indice di Herfindhal), implicitamente dimostrando che la maggiore competitività del mercato del credito va essenzialmente ascritta all'apertura di nuovi sportelli e alla fase congiunturale negativa che ha spinto le banche a ridurre il *mark-up*.

Altri lavori, invece, seguono una strada più indiretta e analizzano le conseguenze che i processi di integrazione dei sistemi bancari hanno avuto sull'ammontare di credito concesso nei mercati locali e sulle condizioni praticate. Qui è possibile distinguere ulteriormente due possibili strategie di analisi: una di tipo statico, nella quale ci si sofferma sulle relazioni tra misure di concentrazione e variabili di prezzo e quantità, un'altra di tipo dinamico, nella quale oggetto di stima sono gli effetti delle fusioni, delle acquisizioni e dell'apertura di nuovi sportelli su prezzi e quantità.

I lavori del primo tipo tendono a evidenziare, sia pure con intensità diversa, come in mercati del credito più concentrati le banche mediamente siano portate a praticare tassi di interesse più elevati e a concedere meno credito (D'Amico, Parigi e Trifilidis, 1990; Hannan, 1991; Jayaratne e Strahan, 1998; Sapienza, 2002). Per quanto riguarda i volumi di credito erogato, invece, Bonaccorsi e Gobbi (2001), in accordo con le teorie che sottolineano il ruolo positivo del potere di mercato sulla gestione dei problemi informativi del rapporto banca-impresa, trovano che, nelle province italiane, l'effetto negativo della concentrazione sui volumi di credito concesso risulta valido solo per le imprese grandi, mentre per le imprese piccole, quelle informativamente più opache, risulta positivo. Inoltre, laddove la concentrazione è maggiore i crediti in sofferenza sono sensibilmente più elevati, lasciando intuire un minore impegno o una minore capacità delle banche di svolgere un'attenta attività di selezione e controllo della clientela.

L'effetto differenziato della concentrazione nel mercato del credito trova conferma in Bonaccorsi e Dell'Araccia (2001), i quali trovano che nelle province italiane dove la concentrazione nel mercato del credito è maggiore la

nascita di nuove imprese procede a un ritmo minore, tuttavia nei mercati meno competitivi l'ingresso di nuove imprese avviene in misura maggiore nelle industrie per le quali i problemi informativi sono più gravi¹⁵.

Anche quando ci rivolgiamo all'analisi dinamica i risultati sono misti. Focarelli, Panetta e Salleo (1999) trovano che, in Italia, il volume complessivo dei prestiti concessi tende a crescere per le banche coinvolte in operazioni di fusione, mentre si riduce quando il consolidamento avviene attraverso forme di acquisizione. Quando, però, si tiene conto delle dimensioni delle banche coinvolte nelle fusioni e nelle acquisizioni il risultato si capovolge e sono le banche acquisite ad aumentare i prestiti, mentre le banche nate da una fusione li riducono (Bonaccorsi e Gobbi, 2001). Sapienza (2002), invece, trova che se le fusioni e le acquisizioni avvengono tra banche di piccole dimensioni entrambe operanti nello stesso mercato i tassi di interesse praticati alla clientela tendono a ridursi, mentre quando le banche coinvolte sono di grandi dimensioni, dopo l'operazione di consolidamento il potere di mercato delle banche diviene più forte e *tutte* le banche operanti localmente tendono a aumentare i loro tassi attivi specie nei confronti della clientela di medie dimensioni. Quando, invece, il consolidamento vede coinvolte banche operanti inizialmente su mercati diversi, i tassi di interesse praticati alla clientela delle banche interassate alle operazioni di consolidamento aumentano mentre quelli praticati dalle banche rivali si riducono.

Se, infine, si considerano i crediti in sofferenza, Focarelli *et al.* (1999) trovano che le fusioni non hanno un significativo impatto sull'ammontare dei crediti in sofferenza mentre per le banche acquisite i crediti in sofferenza inizialmente aumentano per poi ridursi negli anni successivi. Questo, evidentemente, può tanto voler dire che le banche acquirenti hanno svolto un'efficiente azione di pulizia dei bilanci delle banche acquisite tagliando i crediti dubbi, tanto, però, può stare a indicare l'applicazione di criteri di

¹⁵ Risultati simili in un'analisi cross-section tra paesi e industrie sono ottenuti da Cetorelli e

accesso al credito più restrittivi per le imprese piccole e nuove che allontanano dal mercato molti potenziali imprenditori, forse più rischiosi, ma indispensabili a stimolare la crescita economica.

4.2. Fusioni, acquisizioni e finanziamento delle piccole imprese

Lo svantaggio più spesso sottolineato da chi guarda con sospetto l'integrazione dei mercati del credito è la riduzione dei finanziamenti che le piccole e le nuove imprese, specie quelle operanti nelle aree periferiche e meno sviluppate, subirebbero.

Esiste oramai una robusta evidenza che mostra come, da un lato, le piccole imprese siano maggiormente dipendenti dal credito bancario rispetto alle grandi imprese¹⁶ e, dall'altro, le banche di più grandi dimensioni trovino conveniente dedicare ai prestiti alle piccole imprese una quota inferiore del loro attivo rispetto a quanto non facciano le banche minori¹⁷ (Berger e Udell, 1996). Da questi due fatti, seguirebbe che le fusioni e le acquisizioni dovrebbero portare ad una riduzione dei prestiti bancari alle piccole imprese e alla emarginazione di quelle imprese che non sono in grado di soddisfare i requisiti finanziari e patrimoniali minimi richiesti dalle grandi banche per la concessione dei prestiti.

In realtà, l'evidenza disponibile delinea un quadro molto più articolato, in cui gli effetti del consolidamento dipendono in maniera significativa dal tipo di istituzioni coinvolte. In particolare, negli Stati Uniti (Peek e Rosengren, 1998; Strahan e Weston, 1998), come anche in Italia (Sapienza, 2002), si è avuto che, mentre le operazioni di consolidamento che sono avvenute tra banche medio-grandi o quelle nelle quali le banche grandi hanno incorporato una banca piccola hanno portato effettivamente ad una riduzione dei prestiti

Gambera (2001).

¹⁶ Per una completa e aggiornata rassegna sui problemi del finanziamento delle piccole imprese, cfr. Berger e Udell (1998).

¹⁷ Sebbene la relazione tra dimensione della banche e quota di prestiti alle piccole imprese non sempre risulti strettamente monotona; cfr. Strahan e Weston (1998).

alle piccole imprese, le fusioni e le acquisizioni che hanno visto coinvolte due o più banche piccole, o quelle dove comunque una banca piccola è stata la banca incorporante, i prestiti alle piccole imprese hanno mostrato la tendenza ad aumentare. Inoltre, è stato verificato che i prestiti alle piccole imprese nelle regioni dinamiche (stagnanti) risentono meno (più) dell'effetto dimensione quando la (piccola) banca acquisita entra a far parte di un (grande) gruppo bancario nazionale. In questi casi, infatti, si metterebbe in moto un mercato dei capitali interno capace di trasferire molto rapidamente i fondi da una regione all'altra (Houston, James e Marcus 1997; Houston e James, 1998).

Tuttavia, oltre al diverso comportamento assunto dalle banche coinvolte nelle operazioni di consolidamento, occorre tenere anche conto della reazione delle altre banche operanti nel mercato in cui avvengono le fusioni e della nascita di nuove istituzioni bancarie, che spesso finiscono per più che compensare l'effetto dimensione¹⁸. Detto in altri termini, le fusioni e le acquisizioni spingerebbero le altre banche (alcune già esistenti, altre nate successivamente alla fusione) a coprire i segmenti di mercato lasciati scoperti dalla nuova banca sorta dalla fusione e a limitare la riduzione (o addirittura a far aumentare) dell'ammontare di prestiti complessivamente concessi alle piccole imprese.

Sia come sia, va comunque detto che la riduzione dei prestiti alle piccole imprese rappresenterebbe una perdita in termini di benessere per la collettività solo nella misura in cui le imprese a cui fossero tagliate le linee di credito disponessero di investimenti profittevoli, ma che, non rispondendo ai requisiti di solidità patrimoniale e finanziaria fissati dalle banche di più grandi dimensioni, dopo la fusione non fossero più in grado di trovare i finanziamenti necessari a svolgere la loro attività. Se così non fosse, infatti, saremmo solo di fronte all'eliminazione di linee di credito inefficienti, mantenute in piedi da banche inefficienti fino a quel momento protette da artificiali barriere

all'entrata di natura normativa (Berger, Kashyap e Scalise, 1995). Purtroppo, anche in quest'occasione l'evidenza disponibile non è affatto dirimente. Tuttavia, il fatto che i prestiti concessi alle piccole imprese da parte delle banche concorrenti aumentino, che, una volta tenuto conto della qualità dei prenditori, la probabilità di interruzione dei rapporti di credito per le piccole imprese affidate dalla banca incorporata cresca rispetto alla stessa probabilità per le piccole imprese operanti con la banca incorporante (Sapienza, 2002), e che la probabilità che si verifichi un'acquisizione (sia da parte di un'altra banca operante nello stesso mercato, sia da parte di una banca esterna) non dipenda dalla quota di prestiti alle piccole imprese effettuati dalla banca acquisita (Moore, 1997), spinge a credere che la riduzione dei prestiti alle piccole imprese non sia solo l'espressione di una gestione più efficiente delle risorse finanziarie, bensì rappresenti almeno in parte una perdita in termini di benessere per la collettività.

4.3. Banche locali, piccole imprese e sviluppo locale

Dietro le tesi “pessimiste”, implicitamente, vi è l'idea che il localismo (delle banche e delle imprese) sia un fattore favorevole allo sviluppo delle economie periferiche. Le banche locali sarebbero le istituzioni maggiormente in grado di essere interessate a valutare le capacità e le prospettive di crescita delle piccole imprese locali, da cui per buona parte dipendono le possibilità di sviluppo delle economie locali. L'idea è che il loro radicamento territoriale e le “affinità culturali” che legano la dirigenza di queste banche all'economia locale, da un lato, mitigano i problemi informativi e consentano una migliore selezione e un miglior controllo della clientela e, dall'altro, facilitino forme di transazioni intrecciate e di controllo reciproco tra le imprese e aumentino il peso delle

¹⁸ Cfr. Berger, Saunders, Scalise e Udell (1998); Berger, Bonime, Goldberg e White (1999); De Young, Goldberg e White (1999).

sanzioni sociali rendendo più stringente l'*enforcement* dei contratti di debito e scoraggiando comportamenti opportunistici da parte delle imprese¹⁹.

Mentre sull'importanza "quantitativa" delle banche locali per il finanziamento delle piccole imprese non sembrano esservi dubbi, l'evidenza sull'efficienza delle banche locali nella selezione della clientela e sulla loro capacità di stimolare la crescita delle economie locali è piuttosto scarsa, e soprattutto, per quanto è a nostra conoscenza, è essenzialmente limitata al caso italiano.

Storicamente, le banche locali non sembrano aver svolto in maniera decisa le funzioni di "banca di casa" per le piccole imprese. Agli inizi del secolo scorso, in Italia la presenza delle banche locali era già molto forte in numerose zone del paese. Dalle indagini di Conti (1997), però, risulta che solo nel caso del distretto serico comasco i rapporti banca-impresa erano riusciti ad evolvere lungo le linee del modello della *hausbank*. In Veneto, come nelle Marche e in altre regioni, invece, prevalevano già allora fenomeni di multiaffidamento, che riducevano la disponibilità di informazioni sulle imprese locali e confinavano la relazione con le imprese locali ad un rapporto di carattere meramente finanziario. Anche la selezione della clientela avveniva per lo più sulla base della conoscenza personale del cliente da parte del direttore della filiale (Gigliobianco, 1997) e dei suoi rapporti con il notabilato locale, di cui spesso era materialmente richiesta la firma per avallo come forma di garanzia. L'impressione è che la conoscenza personale rappresentava all'epoca quello che oggi rappresenta il *credit scoring*, una modalità di selezione della clientela a basso costo unitario. Se la prima era (è) più efficiente del secondo dipende, come ben nota Gigliobianco (1997), dal tipo di conoscenze che il singolo direttore considerava rilevanti per la concessione del credito, un fattore

¹⁹ Sul'importanza dei fenomeni di transazioni intrecciate, controllo reciproco e sanzioni sociali, cfr. Bell (1988), Stiglitz (1990) e Besley e Coate (1995). Per un'applicazione di questa letteratura ai problemi finanziari dei distretti industriali, cfr. Dei Ottati (1995), Conti e Ferri (1997).

certamente meno controllabile delle variabili incluse nelle metodologie di *credit scoring*.

Passando ai giorni nostri, alcune recenti indagini sull'accesso al credito nelle aree distrettuali hanno evidenziato che le imprese localizzate nei distretti pagano tassi di interesse mediamente inferiori. Dubbio, invece, è se queste imprese sopportano vincoli finanziari più o meno stringenti rispetto alle imprese non distrettuali²⁰. Ad ogni modo, questi effetti sembrano dovuti a un "effetto distretto" piuttosto che ai rapporti privilegiati e benefici che le imprese distrettuali instaurerebbero con le banche locali. Ciò sembra trovare una conferma indiretta anche nei risultati di Angelini, Di Salvo e Ferri (1998) e di Ferri e Messori (2000). I primi trovano che per le piccole imprese le relazioni di clientela con le banche portano ad una riduzione dei tassi di interesse solo se intrattenute con le banche cooperative e solo per le imprese che sono membro di una banca cooperativa, ossia che ciò che conta è la forma cooperativa e non il localismo della banca. Ferri e Messori (2000), invece, mostrano come sebbene sia nelle aree distrettuali che in quelle del Mezzogiorno (a cui come è noto, appartengono le regioni italiane economicamente in ritardo) prevalgano rapporti di *relationship banking*, solo nelle regioni del Nord-Est-Centro questo ha un effetto positivo sull'allocazione del credito.

Infine, anche per quanto riguarda gli effetti che la presenza delle banche locali ha sulla crescita economica i risultati non sono univoci, dipendendo in maniera decisiva dall'unità territoriale scelta per l'analisi e dalle altre variabili finanziarie considerate. A livello provinciale, Ferri e Mattesini (1997) e Cosci e Mattesini (1998) trovano che la presenza delle banche locali è in grado di

²⁰ Baffigi, Pagnini e Quintilani (1999) evidenziano che gli investimenti delle imprese localizzate nelle aree distrettuali sono più sensibili al *cash flow*. Finaldi Russo e Rossi (1999), invece, utilizzando un modello *probit* nel quale la variabile dipendente è data dal rapporto tra il credito utilizzato e il credito accordato che assume valore 1 quando il rapporto è superiore al 90% e 0 negli altri casi, trovano che le imprese distrettuali sono leggermente meno vincolate dal punto di vista finanziario rispetto alle imprese non distrettuali.

influenzare positivamente la crescita economica, mentre Angelini, Ferri e Vacca (1998) trovano che a livello di singoli comuni la relazione non è più statisticamente significativa. Allo stesso risultato giungono anche Lucchetti, Papi e Zazzaro (2001), i quali mostrano che, una volta tenuto conto dell'efficienza delle banche, la presenza delle banche locali non ha effetto sulla crescita economica regionale.

4.4. Sistemi bancari locali e crescita economica

Ciò che emerge da quanto fin qui si è detto è un quadro estremamente complesso, dal quale è difficile trarre indicazioni precise. La teoria ci dice che esistono buone ragioni per credere tanto che l'integrazione dei sistemi bancari sia un processo favorevole all'economia reale, quanto che essa sia un fattore di ulteriore distacco tra aree avanzate e aree periferiche, e affida all'evidenza empirica il compito di stabilire caso per caso quali sono i suoi effetti concreti. La letteratura empirica, dal canto suo, non solo conferma che le realtà sono diverse e che i processi di integrazione dei sistemi bancari talvolta generano effetti nel complesso positivi e altre volte negativi, ma soprattutto mostra che i risultati variano enormemente al variare degli indicatori presi in esame, delle variabili di controllo impiegate, delle circostanze, degli ambiti territoriali, dei soggetti e dei periodi di tempo considerati. Poiché, evidentemente, le combinazioni possibili di tutti questi elementi sono infinite e poiché è, perciò, molto difficile giungere a una conclusione definitiva anche per un caso specifico, diviene legittimo chiedersi se l'articolazione territoriale del sistema bancario, l'efficienza e il grado di sviluppo dei singoli sistemi finanziari locali abbiano alcun effetto non passeggero sulle economie locali prese nel loro insieme, o se piuttosto la loro influenza sia solo temporanea e limitata, in parte senso positivo e in parte negativo, ad alcuni soggetti.

In breve, la risposta a questa domanda è stata sostanzialmente positiva, per l'economia statunitense come per quella italiana. Jayaratne e Strahan

(1996) trovano che il tasso di crescita e della produzione dei singoli stati americani è significativamente aumentato negli anni successivi alla deregolamentazione dell'apertura degli sportelli, anche una volta tenuto conto del volume dei prestiti erogato e delle politiche fiscali svolte localmente. Secondo i due autori, visto il miglioramento registrato nella qualità dei prestiti erogati dopo la deregolamentazione (in termini di riduzione dei crediti in sofferenza, dei crediti cancellati e di quelli concessi agli amministratori delle imprese), questo effetto va ascritto a una migliore allocazione del credito più che a un più rapido processo di accumulazione.

Sempre con riferimento agli Stati Uniti, poi, Katherine Samolyk (1994) trova che le aree in cui le banche evidenziano i migliori indicatori di bilancio sono anche quelli i tassi di crescita sono i più alti. Questo risultato trova una conferma ancora più chiara per l'economia italiana. Lucchetti, Papi e Zazzaro (2001) costruiscono una misura di inefficienza dei sistemi bancari regionali a partire dalla inefficienza microeconomica di costo delle singole banche localmente operanti, ponderata per le rispettive quote di sportelli nella regione, e introducono questa misura in una regressione di convergenza in panel. Anche dopo aver controllato per il volume complessivo dei prestiti erogati, la presenza di banche locali, i costi di trasporto, il capitale umano e l'efficienza del sistema legale, oltre che per le dummy regionali e temporali, gli autori trovano che l'inefficienza dei sistemi bancari svolge una significativa influenza negativa sui tassi di crescita del PIL regionale. A questa stessa conclusione giungono anche Guiso, Sapienza e Zingales (2002). La loro indagine è svolta a livello provinciale e come indicatore del grado di sviluppo del sistema bancario locale impiega la probabilità che un individuo, tenuto conto delle sue caratteristiche, ha di ottenere credito in quell'area. Dalla loro analisi emerge ancora una volta che il tasso di crescita delle economie locali aumenta in maniera significativa all'aumentare del grado di sviluppo dei sistemi bancari locali; la dimensione media delle imprese tende a essere

inferiore, mentre aumenta, per i singoli individui, la probabilità di riuscire ad avviare una propria impresa.

5. La necessità di un approccio eclettico

L'insieme delle riflessioni teoriche e delle rilevazioni empiriche, che nelle pagine precedenti abbiamo sinteticamente richiamato, non porta a conclusioni univoche che consentano di stabilire quale tipologia di banca sia più funzionale a promuovere lo sviluppo locale e ad attenuare i divari territoriali nei livelli di reddito e di benessere. Non vi è ragione di sostenere con piena convinzione una delle due tesi principali che abbiamo analizzato, escludendo l'altra. Né quella che abbiamo definito ottimista, che si affida unicamente alla concorrenza per selezionare gli intermediari bancari più efficienti e che, a tale scopo, considera inevitabile e vantaggiosa la progressiva sostituzione delle banche locali con strutture bancarie più grandi, in grado di operare su mercati più ampi e diversificati e di standardizzare i servizi. Né quella che abbiamo definito pessimista, che paventa i rischi di un processo di integrazione governato da grandi strutture di intermediazione, che rispetto alle banche locali dovrebbero avere minore flessibilità e capacità di adattamento alle specifiche esigenze delle aree periferiche, con conseguente emarginazione dei mercati locali meno evoluti e più rischiosi. Se questo avviene gli squilibri territoriali potrebbero ampliarsi, anziché attenuarsi.

La via obbligata e più promettente è quella di avere una visione più ampia e più rappresentativa di una realtà complessa e articolata. Questo richiede un approccio eclettico, che altrove abbiamo definito possibilista (Alessandrini 1996, Alessandrini e Zazzaro 1999), aperto a individuare ogni possibilità che consenta di rendere compatibili, e non alternative, le due necessità: da un lato, quella che richiede il miglioramento dell'efficienza delle strutture bancarie e, dall'altro, quella che solleva il problema della valorizzazione delle diverse potenzialità di sviluppo dei sistemi locali.

Si tratta di prendere in considerazione due piani di riferimento: uno strettamente aziendale, l'altro territoriale. Il primo piano pone al centro dell'attenzione le banche come aziende, che operano su diversi mercati finanziari in regime di concorrenza e che sono quindi orientate a scegliere le soluzioni organizzative più efficienti e le scelte operative più redditizie. Sul secondo piano l'attenzione si rivolge ai territori, che si presentano come sistemi locali differenziati nelle configurazioni economiche e sociali e dove le banche concorrono con una pluralità di attori a determinare lo sviluppo locale. Da questo punto di vista le banche assumono un ruolo istituzionale di agente locale di sviluppo. Non l'unico agente, ma certo uno dei più rilevanti.

La nostra conclusione è che entrambi i piani di riferimento debbano essere presi in considerazione per una corretta valutazione della validità delle strutture di intermediazione bancaria e per delineare gli orientamenti guida della loro evoluzione. Come giustamente ha osservato Brusco “i due obiettivi, fare sviluppo e fare utili, è difficile conseguirli assieme” (1999, pag.120). E' indubbiamente difficile, ma deve essere possibile: è questa la strada maestra da seguire se si vuole rendere il sistema bancario funzionale alla attenuazione dei divari territoriali di sviluppo. Secondo l'impostazione di fondo che orienta il nostro approccio possibilista, la necessità di abbinare i due piani di riferimento significa più concretamente attribuire al sistema bancario una duplice responsabilità:

- a livello aziendale, la responsabilità di migliorare l'efficienza gestionale delle aziende di credito, intesa in senso ampio ossia misurata in termini non solo di redditività (il “fare utili”), ma anche di sicurezza, di dinamismo, di capacità innovativa, di qualità del capitale umano utilizzato;
- a livello territoriale, la responsabilità di contribuire allo sviluppo locale (il “fare sviluppo”), anche in questo caso da intendere in senso ampio ossia da misurare in termini non solo di quantità di credito erogato, ma anche di capacità di investire nella selezione dei progetti e nella valutazione delle

potenzialità degli imprenditori e delle imprese, di attivare un mercato del lavoro per professionalità elevate e, di conseguenza, di contributo a formare e a sostenere una classe dirigente.

E' evidente che nei sistemi locali più evoluti si crea più facilmente una combinazione virtuosa tra banche e imprese che porta a realizzare la duplice efficienza che si richiede alle banche, quella gestionale e quella di contribuire allo sviluppo dell'economia e della società, che per semplicità possiamo chiamare efficienza territoriale. Nei sistemi locali più arretrati è più difficile realizzare queste connessioni vincenti, ma è nello stesso tempo più necessario. L'efficienza gestionale va posta al servizio dell'efficienza territoriale: non serve avere banche efficienti se non contribuiscono allo sviluppo locale. D'altro canto, laddove non c'è sviluppo è difficile avere banche efficienti. Le banche locali che operano in regioni meno sviluppate tendono a subire i contraccolpi di un sistema produttivo meno evoluto e più rischioso e a pagarli in termini di minore efficienza gestionale.

(inserire la figura 1)

Un interessante, anche se limitato, riscontro empirico viene offerto dalla figura 1, che rappresenta una serie di indicatori sintetici di bilancio relativi al quinquennio 1994-1999 riguardanti 74 banche locali italiane che in quel periodo risultavano ancora indipendenti. I risultati confermano che le banche locali con sede legale nelle regioni meno sviluppate del Mezzogiorno si caratterizzano per essere in larga prevalenza meno innovative, meno dinamiche, più rischiose, meno produttive. Ma non sono meno redditizie, visto che la maggioranza delle banche meridionali ha ottenuto una redditività superiore alla media del campione. Può sorprendere constatare che è possibile "fare utili" in presenza di altre forme di inefficienza gestionale e in sistemi locali arretrati, quindi senza che vi sia efficienza territoriale ossia senza "fare

sviluppo”. La maggiore redditività di queste banche si spiega con margini di interesse che evidentemente sono più elevati che altrove e che si giustificano in parte come compensazione della maggiore rischiosità dei prestiti erogati nell’area e in parte come rendita di posizione in mercati meno concorrenziali. Entrambe queste componenti sono la conseguenza dello sviluppo ritardato e, a loro volta, contribuiscono al ritardo come somma di connessioni perdenti che alimentano l’inefficienza gestionale delle banche, mantengono elevato il costo del credito, contribuiscono a rendere meno competitive le imprese locali. Se entra in crisi il sistema produttivo, come è avvenuto nel Mezzogiorno agli inizi degli anni Novanta, il sistema bancario locale subisce un dissesto che a sua volta innesca un circuito vizioso che si ripercuote negativamente sull’economia locale²¹.

In questa complessa situazione, non si possono trarre conclusioni semplicistiche sull’inefficienza gestionale e territoriale delle banche meridionali che emerge dagli indicatori di *performance* e dalla mancata riduzione dei divari di sviluppo. Non è la stessa cosa fare banca nei sistemi locali sviluppati, aperti e dinamici, che è più facile trovare nel Centro-Nord, oppure fare banca nei sistemi locali meno sviluppati, meno coesi, meno aperti, che è più facile trovare nel Mezzogiorno. In questo secondo caso bisogna saper distinguere le banche locali gestite in un’ottica rinunciataria, che di fatto diviene parassitaria, da quelle gestite nell’ottica di tenere in piedi il mercato e le attività produttive, anche nelle congiunture più difficili e anche a scapito della solidità dei propri bilanci, con il risultato di contribuire a mantenere in vita un’economia locale che altrimenti verrebbe desertificata. Non va sottovalutato il fatto che per queste banche l’inefficienza gestionale trova una giustificazione “ambientale” e va riletto il concetto di efficienza territoriale, includendo il sostegno dato all’economia, anche se non trova riscontri evidenti in termini di capacità propulsiva dello sviluppo.

²¹ Su questo, interessanti considerazioni sono svolte in Giannola (1999).

Fatte queste precisazioni, è però necessario passare ad un secondo ordine di considerazioni, che riguarda gli orientamenti da seguire per rendere il più possibile compatibile la convergenza tra efficienza aziendale ed efficienza territoriale delle banche. L'obiettivo fondamentale da non perdere di vista non è solo quello dello sviluppo in generale, ma anche quello della riduzione degli squilibri regionali e, quindi, di "fare sviluppo" soprattutto nelle aree arretrate. Questo obiettivo ha assunto crescente rilevanza all'interno dell'Unione Europea con l'introduzione della moneta unica, che ha reso più stringenti i vincoli di competitività a tutti i livelli con la conseguenza di penalizzare i sistemi locali in ritardo. L'orientamento prevalente è quello di rendere contendibili i mercati creditizi consentendo l'ingresso di banche esterne all'area mediante la liberalizzazione degli insediamenti, secondo le direttive comunitarie, e operazioni di fusione, incorporazione o acquisizione di quote di partecipazione nelle banche locali, secondo le sollecitazioni della Banca d'Italia.

Se non si può mettere in dubbio che la via obbligata sia quella di rompere gli equilibri locali inefficienti tra banche, imprese e società, è però fondamentale monitorare e sottoporre a vaglio critico non solo cosa viene fatto, ma come, dove e con quali effetti.

Innanzitutto, è necessario verificare se queste operazioni di consolidamento dimensionale e di ampliamento territoriale delle strutture di intermediazione abbiano veramente aumentato e diffuso gli stimoli concorrenziali nei sistemi periferici. Si tratta di evitare il rischio che la rendita monopolistica di posizione passi semplicemente di mano dalla banca locale alla banca esterna che ne acquisisce il controllo. Oppure che alla inerzia parassitaria di quelle banche locali che abbiamo definito rinunciatarie si sostituisca o si aggiunga l'indifferenza anch'essa parassitaria delle banche esterne, interessate più a raccogliere risorse finanziarie che a investirle nell'area. Laddove si riesce a creare un ambiente competitivo si registra

l'immediato beneficio della riduzione dei margini di interesse, grazie alla eliminazione della componente di rendita. Non necessariamente però si riducono i differenziali territoriali dei margini di interesse legati alla maggiore rischiosità dei prestiti alle imprese che operano nelle aree svantaggiate. Questo risultato non si ottiene soltanto per effetto del gioco concorrenziale, che è condizione necessaria ma non sufficiente, ma richiede un impegno delle banche a "fare sviluppo" in una strategia di allocazione del credito mirata e qualificata e impostata sulle lunghe scadenze.

Pertanto, in secondo luogo, è necessario verificare se e quando la competizione nella allocazione del credito porta a far decollare e consolidare nelle regioni attardate una massa critica di imprese forti e competitive e, di conseguenza, più affidabili e meno rischiose. Affinché questo avvenga, occorre che le banche esterne che investono in sportelli o in acquisizione di banche locali diano luogo a strutture di intermediazione più efficienti su entrambi i fronti gestionale e territoriale. L'esperienza insegna che questo non è scontato e che comunque richiede tempi lunghi. E' illusorio pensare che le fusioni e le acquisizioni diano risultati tangibili in termini di efficienza gestionale nel breve periodo. Vengono internalizzati problemi di riorganizzazione e razionalizzazione delle strutture e delle strategie le cui soluzioni non sono né facili né rapide. I costi, le difficoltà e i ritardi di adattamento si traducono in inefficienze gestionali che probabilmente hanno un impatto maggiore nelle diramazioni periferiche delle nuove strutture bancarie. Vi è poi da considerare che la giustificata ricerca dei vantaggi delle economie di scala porta a realizzare l'integrazione funzionale attraverso l'accentramento delle funzioni direzionali e la standardizzazione delle tecniche di valutazione del merito di credito. I riflessi sui sistemi locali sono duplici.

Il primo effetto è conseguente all'accentramento delle funzioni direzionali, che determina non solo la riduzione dell'autonomia decisionale delle strutture

bancarie locali, ma anche lo spostamento delle professionalità più qualificate dalla periferia verso il principale centro operativo della banca. E' questo un principio di razionalizzazione aziendale che vale all'interno delle grandi banche e che tende ad essere applicato, con la stessa logica, alle banche locali incorporate nei grandi gruppi bancari. Di fatto può facilmente prevalere anche nel caso di quelle banche locali più solide, i cosiddetti "piccoli giganti"²², che inizialmente si limitano a cedere quote minoritarie di capitale alle banche maggiori in cambio di accordi di collaborazione. Questi patti, se non vengono attentamente valutati e selezionati, possono implicare una divisione del lavoro che porta a una progressiva perdita di capacità professionali e di possibilità di sviluppo interno dei servizi qualificati delle banche locali che, pur rimanendo autonome, restano confinate in ambiti operativi subordinati.

Sia chiaro che non si tratta di difendere il localismo a tutti i costi, anche contro la logica economica. Si tratta, come abbiamo più volte sottolineato, di sottoporre al vaglio critico dell'efficienza territoriale la necessaria, ma non sufficiente, ricerca dell'efficienza gestionale ottimale.

Anche perché non va trascurato il secondo effetto delle aggregazioni bancarie provocato dalla standardizzazione delle tecniche di valutazione del merito del credito che, introdotta dalle grandi strutture di intermediazione, porta ad adottare criteri uniformi a realtà profondamente diverse. L'effetto che si ottiene è quello contrario a ciò che sarebbe necessario: nei sistemi meno sviluppati il credito alle imprese diviene una risorsa più costosa e più difficile da ottenere, come si è sinora riscontrato nelle regioni meridionali (Busetta e Sacco, 2001). Ciò non significa che le banche esterne debbano rinunciare ad allocare in modo efficiente il credito e a valutare i rischi di impresa e di mercato.

Fatto salvo il principio, conta il modo in cui esso viene realizzato. La responsabilità di "fare sviluppo" laddove c'è più bisogno richiede una capacità

²² La definizione è di Padoa Schioppa (1994).

di adattamento flessibile ai diversi contesti locali che anche una grande banca o un grande gruppo bancario deve avere. Si tratta di attribuire importanza strategica alla necessità di investire nei sistemi periferici, soprattutto in personale qualificato capace di istruttorie approfondite che consentano di selezionare le imprese e gli imprenditori più promettenti e innovativi. Questi investimenti sono lungimiranti in termini di consenso sociale e di radicamento territoriale e si ripagano in termini di redditività, anche se probabilmente soltanto nel medio-lungo termine. Da questo punto di vista, proprio le grandi strutture di intermediazione sarebbero avvantaggiate, se lo volessero, perché riuscendo ad operare su più aree potrebbero fare perno su un consolidato flusso corrente di rendimenti ottenuti nelle aree più sviluppate per impostare su un orizzonte di lungo periodo l'attesa dei ritorni positivi degli investimenti nelle aree da sviluppare.

Infine, il quadro va completato con un terzo ordine di considerazioni che riguarda specificamente le banche locali, che non vanno considerate unicamente come soggetto passivo, inevitabilmente destinato a scomparire per fusione o incorporazione o comunque a perdere un ruolo qualificato per subordinazione funzionale nei confronti delle grandi strutture bancarie. Si tratta anche in questo caso di discutere come questo processo di selezione competitiva concretamente si realizza e con quali effetti. E' fisiologico ed è addirittura auspicabile che vengano assorbite le banche locali parassitarie e rinunciatarie, inefficienti dal punto di vista gestionale e territoriale.

Più problematico risulta il caso delle banche locali più responsabili e attive. In questi casi ci si trova in presenza di un saper fare banca determinato dall'accumulo di un patrimonio di conoscenze e competenze territoriali che non può essere disperso. Questi "piccoli giganti" debbono poter crescere, se è necessario per migliorare la loro efficienza gestionale, ma senza che questo vada a scapito della loro radicata efficienza territoriale, che va semmai valorizzata.

Le strategie da seguire sono diverse. La più rapida segue la via dei rapporti relazionali con altre banche fino ad arrivare alla soluzione già discussa del loro inserimento in gruppi bancari più grandi, che è però la più rischiosa in termini di perdita dell'autonomia. La strategia più promettente percorre la via della crescita guidata dall'interno della stessa banca locale, mediante consolidamento patrimoniale e dimensionale che va dall'apertura di nuovi sportelli nel proprio e in altri territori fino alle acquisizioni di altre banche. E' però la strategia più difficile da realizzare, soprattutto perché richiede una notevole capacità di governo attivo del cambiamento che riescono ad avere soltanto le banche dotate di un management orientato alla crescita aziendale e di professionalità in grado di realizzarla. Non è un caso che questo sia avvenuto soprattutto in banche locali delle regioni più dinamiche del Nord-Est-Centro, "piccoli giganti" che sono cresciuti al punto da gestire reti bancarie più estese a livello interregionale e nazionale. Nemmeno è casuale che, al contrario, si assista ad una crescente desertificazione di banche locali autonome nelle regioni meridionali meno sviluppate. E' indicativo constatare che delle 74 banche che risultano ancora indipendenti nel 1999 (vedi la figura 1), soltanto 18 hanno la sede legale nel Mezzogiorno e, nei due anni successivi, buona parte di queste banche sono state assorbite in gruppi bancari che hanno la sede principale nel Centro-Nord.

A parte il caso delle banche dissestate o palesemente inefficienti, nei confronti delle quali sono state compiute vere e proprie azioni di salvataggio, ci si deve porre seriamente l'interrogativo se corrisponda ad una efficace politica di sviluppo la progressiva perdita di autonomia anche delle banche locali più responsabilmente radicate nel territorio. I loro bilanci riflettono la debolezza dell'economia che hanno contribuito a sostenere, ma non corrispondono al patrimonio di conoscenze e capacità professionali accumulato in loco. Anche nel loro caso si può parlare di "piccoli giganti" da valorizzare e sui quali contare come agenti di sviluppo locale. Da un lato, si

può comprendere che queste banche siano molto appetibili sul mercato delle acquisizioni. Non tanto per ottenere difficili e controverse economie di scala, quanto soprattutto per ottenere vantaggi in termini di conoscenza ed esperienza territoriale. Conoscenze ed esperienze che, va ribadito, vanno valorizzate e non disperse nei meandri circuiti standardizzati di intermediazione. Ma, dall'altro lato, non si deve sottovalutare l'importanza strategica di incoraggiare alcune di queste banche a rimanere autonome e a crescere per via interna. Laddove questo è possibile e si ha la lungimiranza per realizzarlo, si creano concrete premesse per ridurre i ritardi nello sviluppo.

In presenza di una banca locale forte e competitiva, si avrebbero maggiori garanzie di mercati locali del credito meno condizionati dalle strategie extra-territoriali delle banche esterne, che a loro volta sarebbero indotte a competere su specifici obiettivi locali. I vantaggi non si limitano agli aspetti concorrenziali, ma si estendono all'impatto sociale che la formazione e il radicamento in loco di una classe dirigente bancaria può avere. A questo aspetto non si attribuisce l'importanza che merita. Importanza che va riconosciuta nell'ambito delle interazioni vincenti tra investimenti in formazione, qualità del capitale umano, funzioni professionali qualificate, che sono alla base dello sviluppo endogeno di un territorio e valgono anche per il sistema bancario.

Realizzare queste sinergie nelle aree meno sviluppate è indubbiamente più difficile, ma è più necessario che altrove. Quindi debbono essere impostate le politiche necessarie per renderlo possibile. Altrimenti non si contribuisce a spezzare il circolo vizioso che frena lo sviluppo e alimenta i suoi divari territoriali.

Riferimenti bibliografici

- Alessandrini, P. (1996), "I sistemi locali del credito in regioni a diverso stadio di sviluppo", *Moneta e Credito*, 49, 567-600.
- Alessandrini, P. (2000), "Euro, piccole imprese e regioni italiane in ritardo", in A. Giannola (a cura di) *Le politiche per il rilancio dello sviluppo nel Mezzogiorno*, Bologna: il Mulino.
- Alessandrini, P., Zazzaro, A. (1999), "A 'possibilist' approach to local financial systems and regional development: the Italian experience", in R. Martin (ed.), *Money and space economy*, New York: Wiley & Sons.
- Alessandrini, P., Zazzaro, A. (2001), "L'evoluzione dei sistemi finanziari locali: i nodi da sciogliere", in P. Alessandrini (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna: il Mulino.
- Angelini, P., Di Salvo, R., Ferri, G. (1998), "Availability and cost of credit for small business: customer relationships and credit cooperatives" *Journal of Banking and Finance*, 22, 925-54.
- Angelini, P., Cetorelli N. (2000), "Bank competition and regulatory reform: the case of the Italian banking industry", *Banca d'Italia Temi di Discussione*, n. 380.
- Angelini, P., Ferri, G., Vacca, V. (1997), "Banche e sviluppo economico in Italia: un'analisi a livello comunale" in F. Cesarini, G. Ferri, M. Giardino (a cura di), *Credito e sviluppo*, Bologna: il Mulino.
- Aoki, M., Dinç, S. (2000), "Relational financing as an institution and its viability under competition", in M. Aoki, G.R. Saxonhouse (eds.), *Finance, governance, and competitiveness in Japan*, New York: Oxford University Press.
- Baffigi, A., Pagnini, M., Quintilani, F. (1999), "Industrial districts and local banks: do the twins ever meet?", *Banca d'Italia Temi di discussione*, n. 347.
- Bell, C. (1988), "Credit markets and interlinked transactions", in H. Chenery e T.N. Srinivasan (eds.), *Handbook of development economics*, Amsterdam: North Holland.
- Berg, S.A., Kim, M. (1994), "Oligopolistic interdependence and the structure of production in banking: an empirical evaluation", *Journal of Money Credit and Banking*, 26, 309-22.
- Berger, A.N., Bonime, S.D., Goldberg, L.G., White, L.J. (1999), "The dynamics of market entry: the effects of mergers and acquisitions on de novo entry and small business lending", *Board of Governors of the Federal Reserve System*.

- Berger, A.N., Demsetz, R.S., Strahan, P.E. (1999), "The consolidation of the financial services industry: causes, consequences, and implications for the future", *Journal of Banking and Finance*, 23, 135-94.
- Berger, A.N., De Young, R. (2002), "Technological progress and the geographic expansion of the banking industry", *Feds Discussion Paper*, n. 31.
- Berger, A.N., De Young, R., Genay, H., Udell, G.F. (2000), "Globalization of financial institutions: evidence from cross-border banking performance", *Brookings-Wharton Papers on Financial Services*, n. 3, 23-158.
- Berger, A.N., Kashyap, A.K., Scalise, J.M. (1995), "The transformation of US banking industry: what a long, strange trip it's been", *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 2, 55-218.
- Berger, A.N., Saunders, A., Scalise, J.M., Udell G.F., (1998), "The effects of bank mergers and acquisitions on small business lending", *Journal of Financial Economics*, 50, 187-229.
- Berger, A.N., Udell, G.F. (1998), "The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle", *Journal of Banking and Finance*, 22, 613-73.
- Black, S., Strahan, P.E. (2001), "Entrepreneurship and bank credit availability", *Federal Reserve Bank of New York*.
- Bonaccorsi, E., Dell'Ariccia, G. (2001), "Bank competition and firm creation", *dattiloscritto*.
- Bonaccorsi, E., Gobbi, G. (2001), "The changing structure of local credit markets: are small businesses special?" *Journal of Banking and Finance*, 25, 2209-37.
- Besley, T., Coate, S, (1995), "Group lending, repayment incentives and social collateral", 46, 1-18.
- Boot, A.W.A. (1999), "European lessons on consolidation in banking", *Journal of Banking and Finance*, 23, 609-13.
- Boot, A.W.A., Thakor, A.V. (2000), "Can relationship banking survive competition?", *Journal of Finance*, 55, 679-713.
- Branson, W.H. (1990), "Financial market integration, macroeconomic policy and the EMS", *CEPR Discussion Paper*, n. 385.
- Broecker, T. (1990), "Credit-worthiness tests and interbank competition", *Econometrica*, 58, 429-52.

- Brusco, S. (1999), "Commento al convegno 'Sistemi creditizi e sviluppo delle PMI'", *Rassegna Economica*, 63, n. 1, pp. 117-22.
- Buch, C.M. (2001), "Distance and international banking", dattiloscritto, presentato alla conferenza *Competition, Financial Integration and Risks in Global Economy*, Università di Tor Vergata, Roma.
- Buch, C.M., De Long, G. (2001), "Cross-border bank mergers: what lures the rare animal?", dattiloscritto, presentato alla conferenza *Competition, Financial Integration and Risks in Global Economy*, Università di Tor Vergata, Roma.
- Buch, C.M., Golder, S.M. (1999), "Foreign competition and disintermediation: no threat to the German banking system?", *KIEL Working Paper*, n. 960.
- Busetta, P., Sacco, S. (2001), "Razionamento, concentrazione e segmentazione nel mercato creditizio del Mezzogiorno", in P. Alessandrini (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna: il Mulino.
- Calem, P.S., Nakamura, L.I. (1998), "Branch banking and the geography of bank pricing", *The Review of Economics and Statistics*, 80, 600-10.
- Cetorelli, N. (1997), "The role of credit market competition on lending strategies and on capital accumulation", *Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper*, n. 14.
- Cetorelli, N. (1999), "Competitive analysis in banking: appraisal of the methodologies", *Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives*, 23 (1), 2-15.
- Cetorelli, N. (2001), "Competition among banks: good or bad?", *Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives*, 25 (2), 38-48.
- Cetorelli, N., Gambera, M. (2001), "Banking market structure, financial dependence and growth: international evidence from industry data", *Journal of Finance*, 56, 617-48.
- Cetorelli, N., Peretto, P.F. (2000), "Oligopoly Banking and Capital Accumulation", Duke University Working Paper, n. 19.
- Chick, V. (1998), "Banks, competition, small business and the regions in the EU", *UCL Discussion Papers in Economics*, n. 7.
- Chick, V., Dow, S. (1997), "Competition and the future of European banking and financial system", in A.J. Cohen, H. Hagemann, J. Smithin (a cura di), *Money, financial institutions and macroeconomics*, Boston: Kluwer Ac. Pub..
- Chiesa, G. (1998), "Information production, banking industry structure and credit allocation", *Research in Economics*, 52, 409-32.

- Commission of the European communities, (1990), "One market, one money: an evaluation of the potential benefits and costs of forming an Economic and Monetary Union", *European Economy*, n. 44.
- Conti, G. (1997), "Banche e imprese medie e piccole nella periferia economica italiana (1990-1939)", in F. Cesarini, G. Ferri e M. Giardino (a cura di), *Credito e sviluppo*, Bologna: il Mulino.
- Conti G., Ferri, G. (1997), "Banche locali e sviluppo economico decentrato", in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Roma: Donzelli.
- Cosci, S., Mattesini, F. (1997), "Credito e sviluppo nelle province italiane", in F. Cesarini, G. Ferri e M. Giardino (a cura di), *Credito e sviluppo*, Bologna: il Mulino.
- Cybo-Ottone, A., Murgia, M. (1997), "Mergers and acquisitions in the European banking markets", *dattiloscritto*.
- Cyrnak, A., Hannan, T.H. (1998), "Bank lending to small businesses and the use of the CRA loan data to measure market structure, *Federal Reserve Board*.
- D'Amico, Parigi, G., Trifilidis, M. (1990), "I tassi d'interesse e la rischiosità degli impieghi", in G. Galli (a cura di), *Il sistema finanziario del Mezzogiorno*, Roma: Banca d'Italia.
- De Bonis, R., Ferrando, A. (2000), "The multimarket contacts theory: an application to Italian banks", *Banca d'Italia Temi di discussione*, n. 387.
- Dell'Araccia, G. (2001), "Asymmetric information and the structure of the banking industry", *European Economic Review*, 45, 1957-80.
- Dell'Araccia, G., Friedman, E., Marquez, R. (2001), "Adverse selection as a barrier to entry in the banking industry", 30, 515-34.
- De Young, R., Goldberg, L.G., White, L.J. (1999), "Youth, adolescence, and maturity of banks: credit availability to small business in an era of banking consolidation", *Journal of banking and Finance*, 23, 463-92.
- Dosi, G. (1990), "Finance, innovation and industrial change", *Journal of Economic Behavior and Organizations*, 13, 299-319.
- Dow, S. (1994), "European monetary integration and the distribution of credit availability", in S. Corbridge, R. Martin, N. Thrift (a cura di), *Money, power and space*, Oxford: Basil Blackwell.
- Economides, N., Hubbard, R.G., Palia, D. (1996), "The political economy of branching restriction and deposit insurance: a model of monopolistic competition among small and large banks", *Journal of Law and Economics*, 39, 667-704.

- Encaoua, D., Jacquemin, A. (1980), "Degree of monopoly, indices of concentration, and threat of entry", *International Economic Review*, 21, 87-105.
- European Central Bank (2000), *Merger and acquisitions involving the EU banking industry: facts and implications*, Frankfurt.
- Farrell, J., Shapiro, C. (1990), "Horizontal mergers: an equilibrium analysis", *American Economic Review*, 80, 107-26.
- Ferri, G. (1997), "Branch manager turnover and lending efficiency: local vs. national banks", *BNL Quarterly Review*, 50, supplemento marzo, 229-47.
- Ferri, G., Mattesini, F. (1997), "Finance, human capital and infrastructure: an empirical investigation on postwar Italian growth", *Banca d'Italia Temi di discussione*, n. 321.
- Ferri, G., Messori, M. (2000), "Bank-firm relationships and allocative efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South", *Journal of Banking and Finance*, 24, 1067-95.
- Finaldi Russo, P., Rossi, P. (1999), "Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali", *Banca d'Italia Temi di discussione*, n. 360.
- Focarelli, D. Panetta, F., Salleo, C. (1999), "Determinanti e conseguenze delle acquisizioni e fusioni bancarie in Italia. Un'analisi empirica (1984-1996)", *Banca Impresa Società*, 18, 62-93.
- Focarelli, D. Panetta, F., Salleo, C. (1999), "Why do banks merge?", *Banca d'Italia Temi di discussione*, n. 361.
- Gale, D. (1992), "Branch banking, unitary banking, and competition",
- Galli, G., Onado, M. (1990), "Dualismo territoriale e sistema finanziario", in G. Galli (a cura di), *Il sistema finanziario del Mezzogiorno*, Roma: Banca d'Italia.
- Gehrig, T. (1998), "Screening, cross-border banking, and the allocation of credit", *Research in Economics*, 52, 387-407.
- Geroski, P. (1983), "Some reflections on the theory and application of concentration indices", *International Journal of Industrial Organization*, 1, 79-94.
- Giannola, A. (1999), "Banche, imprese e la crisi del mercato del credito meridionale", *Rivista Economica del Mezzogiorno*, 13, 435-56.
- Gigliobianco, A. (1997), "Banche locali negli anni Cinquanta", in F. Cesarini, G. Ferri e M. Giardino (a cura di), *Credito e sviluppo*, Bologna: il Mulino.
- Gollop, F.M., Roberts, M.J. (1979), "Firm interdependence in oligopolistic markets", *Journal of Econometrics*, 1, 313-31.

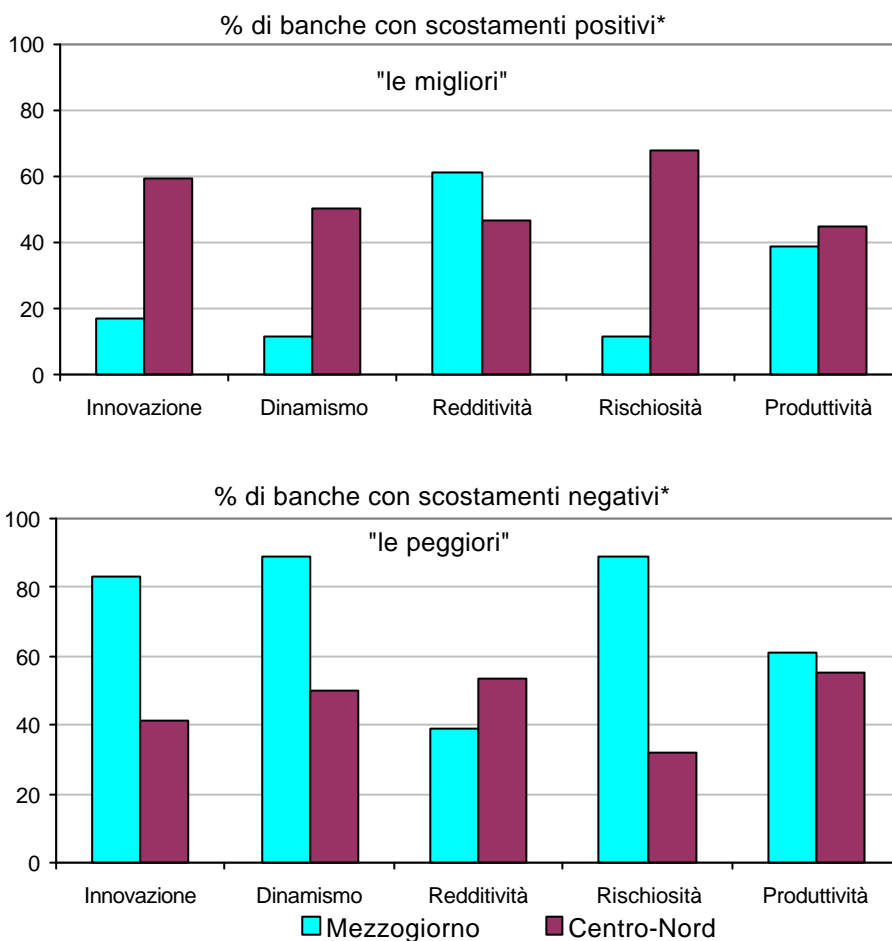
- Guiso, L., Sapienza, P., Zingales, L. (2002), "Does local financial development matter?", *NBER Working Paper*, n. 8923.
- Hannan, T.H. (1991), "Bank commercial loan markets and the role of market structure: evidence from surveys of commercial lending", *Journal of Banking and Finance*, 15, 133-49.
- Hauswald, R., Marquez, R. (2000), "Competition and strategic focus in lending relationship", *University of Maryland Working Paper*.
- Hoff, K., Stiglitz, J. (1997), "Moneylenders, and bankers: price-increasing subsidies in a monopolistically competitive market", *Journal of Economic Development*, 429-62.
- Houston, J.F., James, C. (1998), "Do bank internal capital markets promote lending", *Journal of Banking and Finance*, 22, 899-918.
- Houston, J.F., James, C., Marcus, D. (1997), "Capital market frictions and the role of internal capital markets in banking", *Journal of Financial Economics*, 46, 135-64.
- Huveneers, C., Steinherr, A. (1992), "Institutional competition and innovation: universal banking in the single European market", in Mollineux (ed.), *European banking*, Oxford: Basil Blackwell.
- Jacquemin, A. (1987), *The new industrial organization: market forces and strategic behaviour*, Cambridge Mass.: Mit Press.
- Jayaratne, J., Strahan, P.E. (1996), "The finance-growth nexus: evidence from bank branch deregulation", *Quarterly Journal of Economics*, 111, 639-71.
- Jayaratne, J., Strahan, P.E. (1998), "Entry restrictions, industry evolution, and dynamic efficiency: evidence from Commercial banking", *Journal of Law and Economics*, 41, pp. 239-73.
- Kwast, M.L., Starr-McCluer M., Wolken, J.D. (1997), "Market definition and the analysis of antitrust in banking", *The Antitrust Bulletin*, 42, 973-95.
- Lucchetti, R., Papi, L., Zazzaro, A. (2001), "Efficienza del sistema bancario e crescita nelle regioni italiane", in P. Alessandrini (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna: il Mulino.
- Martin, R. (1994), "Stateless monies, global financial integration and national economic autonomy: the end of geography?", in S. Corbridge, R. Martin, N. Thrift (eds.), *Money, power and space*, Oxford: Basil Blackwell.
- Martin, R. (1995), "Undermining the financial basis of regions: the spatial structure and implications of UK pension fund system", *Regional Studies*, 29, 125-44.
- Martin, S. (1993), *Advanced industrial economics*, Oxford: Basil Blackwell.

- Mester, L.J. (1987), "Multiple market contact between savings and loans", *Journal of Money Credit and Banking*, 19, 538-49.
- Mester, L.J. (1997), "What's the point of credit scoring?", *Federal Bank of Philadelphia Business Review*, Sept./Oct., pp. 3-16.
- Messori, M. (2002), "La concentrazione del settore bancario: effetti sulla competitività e sugli assetti proprietari", in C. Schena (a cura di), *Regolamentazione antitrust e strategie delle banche*, Bologna: il Mulino. .
- Mishkin, F.S. (1996), "Bank consolidation: a central banker's perspective", *NBER Working Paper*, n. 5849.
- Mishkin, F.S. (1998), "Financial consolidation: dangers and opportunities", *NBER Working Paper*, n. 6655.
- Mishkin, F.S., Strahan, P.E. (1999), "What will technology do to financial structure?", *Brookings Wharton Papers on Financial Services*, 249-87.
- Moore, B. (1989), "A Simple Model of Bank Intermediation", *Journal of Post Keynesian Economics*, 10-28.
- Moore, R.R. (1997), "Bank acquisition determinants: implications for small business credit", *Federal Reserve Bank of Dallas*.
- Nakamura, L.I. (1993), "Commercial Bank Information: Implication for the Structure of Banking", in M. Klausner, L.J. White (eds.), *Structural Change in Banking*, Homewood, Illinois: Business One Irwin.
- Nardozi, G. (2001), "Il localismo come opportunità per la banca italiana nella globalizzazione", in P. Alessandrini (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna: il Mulino.
- Neven, D., Roller, L.-H. (1999), "An Aggregate Structural Model of Competition in the European Banking Industry", *International Journal of Industrial Organization*, 17, pp. 1059-74.
- O'Brien, R. (1992), *Global financial integration: the end of geography* London: Royal Institute of International Affairs.
- Padoa Schioppa, T. (1994), "Profili di diversità nel sistema bancario italiano", in *Bollettino Economico*, n. 22, Banca d'Italia.
- Palley, T.L. (1997), "Managerial turnover and the theory of short-termism", *Journal of Economic Behavior & Organization*, 32, 547-57.

- Papi, L. (1994), "La competizione tra banche locali e banche nazionali: indicazioni teoriche e riscontri empirici", in P. Alessandrini (a cura di), *La banca in un sistema di piccola impresa*, Bologna: il Mulino.
- Peek, J., Rosengren, E.S. (1998), "Bank consolidation and small business lending: it's not just bank size that matters", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 799- 819.
- Petersen, M.A., Rajan, R.G. (1995), "The effect of credit market competition on lending relationships", *The Quarterly Journal of Economics*, 110, 407-43.
- Petersen, M.A., Rajan, R.G. (2000), "Does distance still matter? The information revolution in small business lending ", *NBER Working Paper*, n. 7685.
- Prowse S. (1997), "Il sistema di gestione aziendale nel settore bancario: qual è lo stato attuale delle nostre conoscenze in merito?", *Moneta e Credito*, supplemento al n. 187, 11-44.
- Radecki, L.J. (1998), "The expanding geographich reach of retail baning markets", *FRBNY Economic Policy Review*, n. 4, pp. 15-34.
- Riordan, M.H. (1993), "Competition and bank performance: a theoretical perspective", in C. Mayer and X. Vives (eds.), *Capital markets and financial intermediation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Rose, P.S. (1999), "The local and statewide market-shere advantages of interstate baning firms", *The Antitrust Bulletin*, Summer, pp. 285-312.
- Samolyk, K.A. (1994), "Banking conditions and regional economic performance. Evidence of a regional credit channel", *Journal of Monetary Economics*, 34, 259-78.
- Sapienza, P. (2002), "The effects of banking mergers on loan contracts", *The Journal of Finance*, 57, 329-67.
- Saraceno, P. (1970), "Sviluppo economico e banca locale. Riflessioni su un sessantacinquennio di storia bancaria italiana", *Bancaria*, 1019-26.
- Shaffer, S. (1998), "The winner's curse in banking", *Journal of Financial Intermediation*, 7, 359-92.
- Stein, J.C. (2002), "Information production and capital allocation: decentrilezed vs. hirarchical firms", *Journal of Finance*, Vol. LVII, No.5 October 2002.
- Stiglitz, J.E. (1990), "Peer monitoring in credit markets", *World Bank Economic Review*, 4, 351-66.
- Strahan, P.E., Weston, J.P. (1998), "Small business lending and the changing structure of the banking industry", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 821- 45.

- Tasca, R. (1998), “Le crisi bancarie in Italia: 1985-1996”, in Ruozi, R. (a cura di), *Quale banca per il Sud*, Milano, Giuffrè Editore.
- Vennet, V.R. (1996), “The effect of merger and acquisitions on the efficiency and profitability of EC credit institutions”, *Journal of Banking and Finance*, vol. 20, pp. 1531-58.
- Vives, X. (1991), “Banking competition and European integration”, in A. Giovannini e C. Mayer (eds), *European financial integration*. Cambridge: Cambridge University Press.
- White, W.R. (1998), “The coming transformation of continental European banking?”, *BIS Working Papers*, n. 54.
- Williamson, O.E. (1988), “Corporate finance and corporate governance”, *The Journal of Finance*, 43, 567-92.
- Winton, A. “Don’t put all your eggs in one basket? Diversification and specialization in lending”, *Carlson School of Management, University of Minnesota Working Paper*, n. 9903.
- Zazzaro, A. (1993), “Banche locali e sviluppo economico regionale: costi di liquidità e costi di solvibilità”, *Rivista di Politica Economica*, vol. 83, n. 10, pp. 107-52.
- Zazzaro, A. (1997), “Regional banking systems, credit allocation and regional economic development”, *Economie Appliquée*, vol. 50, pp. 51-74.
- Zazzaro, A. (1998), “L’articolazione territoriale del sistema bancario: aspetti teorici e alcune evidenze per la Campania”, *Moneta e Credito*, n. 203, pp. 295-330.
- Zazzaro, A. (2001a), “The discouraged entrepreneur: a model of self-employment with financial constraints”, *International Journal of Applied Economics and Econometrics*, 9, 375-97.
- Zazzaro, A. (2002), “The allocation of entrepreneurial talent under imperfect lending decisions”, *Università di Ancona, dattiloscritto*.

Figura 1 - Indicatori di performance di un campione di banche locali italiane
(valori percentuali, periodo 1994-1999)



Legenda:

*La distribuzione % è calcolata per ciascuna area e lo scostamento è calcolato, per ciascun indicatore, rispetto alla media dell'intero campione. Il campione comprende 74 banche indipendenti delle quali 56 del Centro-Nord e 18 del Mezzogiorno. Dal campione sono escluse le BCC.

Indicatori:

Innovazione: (1) altri proventi di gestione su margine di intermediazione; (2) proventi da intermediazione e diversi su margine di intermediazione; (3) commissioni attive totali, al netto delle commissioni attive su "altri servizi", su margine di intermediazione; (4) rapporto tra debiti rappresentati da titoli a medio e lungo termine e passività onerose; (5) incidenza delle gestioni patrimoniali e dei titoli di terzi in deposito sul totale dei debiti verso clientela. L'anno di riferimento, per questo indice, è il 1998.

Dinamismo: tassi di crescita (1994-1999) del totale attivo, della somma dei debiti e dei crediti verso la clientela, degli sportelli e della raccolta indiretta.

Redditività: valori medi 1994-1999 dei seguenti rapporti: (1) ROE, ottenuto come utile di esercizio sugli elementi positivi del patrimonio base; (2) ROA; (3) un ulteriore indicatore definito dal rapporto tra interessi attivi, dividendi su azioni e proventi assimilati da un lato e attività fruttifere dall'altro.

Rischiosità: valori medi 1994-1999 dei seguenti tre rapporti: (1) grandi rischi su crediti verso clientela; (2) crediti verso la prima e la seconda branca produttiva su crediti verso imprese non finanziarie e famiglie produttrici; (3) sofferenze su crediti verso clientela.

Produttività: proxy derivante dai valori medi 1994-1999 dei seguenti tre rapporti: (1) totale attivo su dipendenti; (2) margine d'intermediazione su dipendenti; (3) spese amministrative su totale attivo.

Fonte: *Nostra elaborazione su dati Bilbank.*