

XXV CONFERENZA ITALIANA DI SCIENZE REGIONALI

I DIVARI REGIONALI TRA I TASSI BANCARI IN ITALIA

Enrico BERETTA

Banca d'Italia, Sede di Genova, Nucleo per la Ricerca Economica, via Dante 3, 16121 Genova.
Il lavoro riflette esclusivamente le opinioni dell'autore e non impegna la responsabilità dell'Istituto di appartenenza.

SOMMARIO

Le condizioni di accesso al credito a breve termine praticate dal sistema bancario nelle regioni italiane si caratterizzano per un elevato grado di differenziazione. La spiegazione può risiedere nella peculiare configurazione che in ogni regione assumono diversi ordini di fattori: caratteristiche individuali dei clienti, degli intermediari, dei rapporti di credito e peculiarità del mercato bancario locale. Il lavoro esamina il ruolo di alcuni di questi fattori, correggendo per le principali variabili di clientela e individuando l'influsso di alcune caratteristiche relative a banca e mercato. Entrambi i gruppi di determinanti risultano rilevanti, spiegando una parte consistente dei differenziali; al netto degli effetti di composizione della clientela, il grado di rischio ambientale assume un'importanza superiore ad altre caratteristiche di mercato, segnatamente alla concentrazione e alla tipologia prevalente di banche operanti.

1 INTRODUZIONE

Le condizioni di accesso al credito praticate dal sistema bancario nelle diverse regioni italiane si caratterizzano strutturalmente per un elevato grado di differenziazione. Sia considerando il complesso dei finanziamenti bancari, sia con riferimento ai soli prestiti ai settori produttivi, nell'arco temporale 1997-2003 il gap tra i tassi a breve mediamente praticati nella regione di volta in volta connotata dal credito più "costoso" e in quella in cui il credito è risultato più "economico" ha oscillato tra i 3,5 e i 4 punti percentuali (figg. 1 e 5).

Divari così pronunciati vengono normalmente rimarcati nel dibattito economico e politico, in particolare in quanto generalmente sfavorevoli alle regioni del Mezzogiorno. È opinione diffusa che l'elevato costo del denaro nel Sud e nelle Isole contribuisca a rallentare lo sviluppo economico di quelle aree, determinando uno svantaggio di base per le imprese ivi dislocate. Appare pertanto importante avanzare spiegazioni circa l'origine e le motivazioni dei differenziali regionali tra le condizioni di accesso al credito, allo scopo di valutare in quale misura essi dipendano da peculiarità oggettive dei prenditori o dei mercati locali, e in quale siano invece influenzati da inefficienze e distorsioni nel corretto svolgersi del rapporto tra banca e cliente.

2 LE DETERMINANTI DEI TASSI BANCARI

Secondo la teoria economica, in un mercato concorrenziale il tasso al quale ogni relazione creditizia è regolato dovrebbe essere determinato individualmente, tenendo conto dei seguenti elementi (Cenni, 1998):

- il costo dei fondi impiegati;
- un compenso per i costi operativi che la banca sostiene per l'avvio e il monitoraggio del rapporto;
- un "premio per il rischio", che dovrebbe essere determinato a sua volta sulla base di:
 1. probabilità di insolvenza del debitore (*default*);
 2. quota del credito non recuperabile in caso di insolvenza (*expected loss*).

Il costo dei fondi viene normalmente approssimato con il tasso di remunerazione medio della raccolta o, per le banche più attive sul mercato dei finanziamenti che su quello della provvista, con il tasso interbancario.

L'entità dei costi operativi da recuperare dipende in parte dal grado di efficienza operativa dell'intermediario, in parte dalla trasparenza del prenditore, quindi in ultima analisi dalla qualità delle relazioni tra banca e cliente.

La quantificazione del premio per il rischio è resa complessa dalla presenza di asimmetrie informative che, come è stato messo in evidenza da un'ampia letteratura¹, possono determinare fenomeni di *adverse selection*. Per mitigare il problema, le banche si avvalgono di tutte le informazioni disponibili sulle caratteristiche del cliente e sulla sua storia creditizia pregressa, utilizzandole per collocare il cliente in fasce di rischio differenziate, alle quali corrisponde l'attribuzione di specifiche probabilità di *default*. Nella stima dell'*expected loss* acquisiscono un ruolo le garanzie, personali ma soprattutto reali, fornite dalla clientela.

Il *pricing* di ogni rapporto dipende dunque da numerose variabili, che rientrano a vario titolo nello schema sopra delineato. Sono sicuramente determinanti le caratteristiche specifiche della clientela, delle banche e delle singole relazioni banca-cliente. Vi sono inoltre fattori di tipo *macro*, che vanno al di là del modello di determinazione individuale del tasso: si tratta di caratteristiche ambientali che, influenzando il merito creditizio o la forza contrattuale di tutti gli operatori dislocati in una specifica area, possono modificare l'intera struttura dei tassi in essa praticati.

La tavola seguente riepiloga le principali variabili in grado di influire sul *pricing* dei rapporti di credito, con l'indicazione degli effetti attesi; di seguito viene brevemente esaminato il ruolo di ognuna di esse.

Livello	Clientela	Rapporto	Banca
Micro (operatori)	<ul style="list-style-type: none"> - Dimensione (-) - Settore e branca di attività (variabile) - Risultati economici, equilibrio finanziario, tasso di sviluppo dell'attività (-) - Garanzie prestate (+/-) 	<ul style="list-style-type: none"> - Durata (-) - Esclusività (+/-) - Forma contrattuale (variabile) - Trasparenza informativa (-) 	<ul style="list-style-type: none"> - Costo della raccolta (+) - Banca locale (-) - Efficienza operativa (-)
Macro (ambiente)	<ul style="list-style-type: none"> - Rischiosità ambientale (+) 		<ul style="list-style-type: none"> - Concentrazione del mercato locale (+) - Densità bancaria locale (-)

2.1 Fattori relativi alla clientela

Dimensioni. L'effetto di questa variabile sul calcolo del tasso teorico da applicare ai prestiti è di tutta evidenza, sia con riferimento al costo dell'operazione, sia relativamente al premio per il rischio. A dimensioni maggiori corrispondono economie di scala per la banca nella gestione e nel monitoraggio del rapporto, con una connessa flessione dei costi operativi. La possibilità

¹ Proprio la superiore capacità di cui le banche dispongono rispetto al mercato di accumulare informazione privilegiata sul cliente, fino a ridurre al minimo le asimmetrie informative, viene considerata uno dei principali motivi di esistere degli intermediari. Su questo punto esiste una vasta e consolidata letteratura: si vedano, ad esempio, Akerlof (1970), Diamond (1984), Fama (1985).

di investire maggiormente nell'arricchimento delle informazioni sul cliente contribuisce inoltre di per sé a ridurre le asimmetrie informative, concorrendo alla riduzione del rischio. Al crescere delle dimensioni, poi, la probabilità statistica di *default* dell'impresa, *ceteris paribus*, tende a diminuire. Alle motivazioni di ordine economico se ne aggiunge una di tipo competitivo. Tenzialmente, infatti, tutte le banche sono interessate a operare in contropartita dei grandi clienti, per la quantità di lavoro assicurato e per il rischio relativamente limitato. Ciò conferisce a questi prenditori un elevato potere contrattuale, specialmente nei mercati contrassegnati da una maggiore concorrenza, finendo per abbattere ulteriormente il tasso a essi praticato (Cenni et al., 1998).

Coerentemente con questi presupposti, le analisi disponibili sulle determinanti dei tassi in Italia concordano nell'attribuire alla dimensione del prenditore un'importanza determinante (cfr. Ferri e Gobbi, 1992, D'Auria e Foglia, 1997).

Settore e ramo di attività economica del cliente. Per alcuni settori di attività economica le probabilità di *default* sono di norma nulle (si pensi ad esempio alle Amministrazioni pubbliche), e il tasso applicato dovrebbe tenerne conto. Nell'ambito dei comparti produttivi, le imprese individuali, gli artigiani e le famiglie produttrici sono caratterizzate da tassi di *default* notevolmente superiori a quelli delle società. Tra le varie branche di attività economica le dinamiche di domanda e produzione tendono a essere considerevolmente differenziate nel tempo, e così le prospettive reddituali e finanziarie: anche questi fattori hanno un effetto sulla stima delle probabilità di *default*, quindi sul tasso correttamente applicabile.

Dati di bilancio del prenditore. L'insieme di informazioni ottenibili dall'esame dei bilanci dei clienti, mediante le tecniche di analisi per flussi e indici, può consentire di mettere a fuoco la situazione patrimoniale, economica e finanziaria di quest'ultimo, sulla base della quale la sua probabilità di *default* può essere valutata accuratamente, avvalendosi eventualmente dell'integrazione di questi dati con quelli, in particolare prospettici, relativi al settore di attività economica in cui esso opera.

Analisi effettuate sul mercato nazionale (D'Auria e Foglia, 1997), tuttavia, indicano che nel passato i dati di bilancio dei prenditori hanno rivestito un'importanza contenuta nella determinazione del *pricing* dei prestiti. Il potere esplicativo delle variabili di questo tipo sarebbe stato nettamente inferiore a quello di fattori quali la classe dimensionale e il settore di attività. Inoltre i dati di bilancio dotati di qualche influenza sul tasso praticato sarebbero risultati quelli relativi ad anni precedenti rispetto al periodo di misurazione del tasso stesso: ciò porterebbe a supporre che le analisi dei finanziatori, contrariamente a quanto la teoria prescriverebbe, guardino più alla situazione patrimoniale-economico-finanziaria pregressa che a quella prospettica.

È comunque possibile supporre che, in futuro, la progressiva introduzione presso il sistema bancario di modelli quantitativi per la misurazione dei rischi di credito potrà favorire un

migliore coordinamento tra le *performances* mostrate dal prestatore e il *pricing* a esso applicato.

Garanzie offerte. Come accennato, i *collaterals* non incidono sulla probabilità di *default* ma condizionano notevolmente le *expected loss* in caso di insolvenza; per questa via, dovrebbero entrare nella determinazione del premio per il rischio richiesto al cliente, esercitando su di esso un effetto di contenimento.

Esiste tuttavia un'ipotesi alternativa: una maggiore quota di crediti garantiti potrebbe indicare una maggiore rischiosità percepita dai finanziatori, e risolversi quindi in un inasprimento del tasso, anziché in un suo abbattimento².

2.2 Fattori relativi alle banche

Costo della raccolta. Nella teoria economica il costo dei fondi da impiegare costituisce la prima determinante del tasso minimo che le operazioni di impiego devono fruttare. Le grandi banche, tuttavia, possono facilmente trasferire fondi tra le diverse aree geografiche sulle quali operano; anche gli intermediari minori, ricorrendo alle relazioni interbancarie, realizzano un analogo risultato. Pertanto, è verosimile che le differenze territoriali nel costo della raccolta – di per sé molto contenute rispetto ai divari di tasso attivo – abbiano effetti limitati su questi ultimi.

Tipologia della banca. Diversi contributi teorici evidenziano come le banche locali, di piccole dimensioni, tendano a stabilire stretti rapporti con le imprese – specie piccole e medie – dell'area di competenza³. Ciò, coerentemente con le teorie del *relationship banking* (cfr. *infra*), consente ai prestatori di ottenere condizioni migliori e più stabili nel tempo. Ciò dovrebbe valere soprattutto per le banche di credito cooperativo, la cui strategia competitiva si basa sul localismo e sulla personalizzazione dei rapporti con la clientela.

Efficienza operativa. Il tasso praticato sui finanziamenti deve ripagare le banche, oltre che del costo della raccolta, degli oneri operativi connessi all'attività di intermediazione. L'efficienza, consistente nella capacità di minimizzare questi oneri senza pregiudicare i volumi operativi o la qualità degli attivi, consente ovviamente di minimizzare questa forma di *mark-up*. In aggiunta, la capacità di effettuare uno *screening* efficiente della clientela, tale da tenere conto di tutte le informazioni disponibili, consente una più esatta quantificazione del premio per il rischio da richiedere alla clientela: anche questo può contribuire a contenere il costo medio dei finanziamenti, almeno per la clientela più meritevole.

² Secondo una verifica effettuata da Berger e Udell (1990) sul mercato statunitense, la presenza di maggiori garanzie, costituendo una *proxy* di un profilo di rischio elevato del cliente, tende ad associarsi a un tasso maggiore.

³ Con riferimento al mercato creditizio nazionale, ad esempio, Conigliani, Ferri e Generale (1997) mostrano che, in caso di stretta creditizia, i tassi praticati dalle grandi banche tendono a crescere in misura maggiore di quelli applicati dalle banche minori; si instaura una sorta di effetto "protezione", che trova compensazione in una più lenta riduzione del tasso in caso di tendenza espansiva della politica monetaria.

2.3 Fattori relativi al rapporto banca-impresa

Intensità del rapporto (durata ed esclusività). In una relazione di lungo periodo, i dati quantitativi disponibili sulla clientela vengono progressivamente arricchiti con informazioni, specie di tipo qualitativo, derivanti dalla conoscenza personale. Con il progredire della durata dei rapporti, la più approfondita conoscenza della controparte dovrebbe ridurre le asimmetrie informative, abbattendo i costi di monitoraggio della clientela (Diamond, 1984) e consentendo di quantificare meglio i rischi di *default*. Almeno per la clientela migliore, ciò dovrebbe tradursi in una diminuzione del tasso, secondo quanto previsto e verificato da buona parte della letteratura imperniata sul *relationship lending*⁴.

Dal punto di vista teorico, tuttavia, l'effetto dell'approfondirsi della relazione banca-cliente può anche essere opposto. Se un prenditore è particolarmente fidelizzato presso una banca, può risultare molto più costoso per un altro intermediario entrare in relazione con lo stesso cliente, avviando da zero il processo di costruzione del patrimonio informativo su di lui; quindi la nuova banca sarà scoraggiata dall'intervenire sul cliente o, se lo fa, chiederà un tasso elevato. Di conseguenza, la prima banca può approfittare del potere monopolistico acquisito sul cliente, applicandogli un tasso più elevato del minimo praticabile. Questo fenomeno di "*hold up*" è descritto, ad esempio, da Sharpe (1990). Sono comunque disponibili analisi empiriche che compongono le due possibili risultanze dell'approfondirsi delle *bank relationships*⁵.

Forme contrattuali. le esposizioni a revoca, formalmente a breve termine, hanno solitamente un costo superiore rispetto a quelle a scadenza. Oltre al normale rischio di credito, infatti, la banca si accolla l'incertezza sul profilo temporale degli utilizzi del cliente, essendo obbligata a consentirgli in ogni momento di raggiungere il tetto del fido deliberato. Con le forme a scadenza, di contro, il profilo temporale dell'impegno finanziario è predefinito, quindi l'impegno della tesoreria è inferiore.

Trasparenza. Con il crescere della trasparenza nei rapporti tra il cliente e la banca, divengono più affidabili le informazioni quantitative sulla situazione economica e finanziaria di cui l'intermediario dispone. Il monitoraggio risulta quindi più efficace e meno costoso; ne possono discendere effetti favorevoli sulle condizioni che regolano il rapporto.

⁴ Ad esempio Berger e Udell (1995), con riferimento alle PMI statunitensi, rilevano che con il prolungarsi della durata della relazione di credito il tasso tende a diminuire, così come le garanzie richieste. Petersen e Rajan (1994) evidenziano, con riferimento allo stesso mercato, come l'irrobustirsi del rapporto banca-cliente tenda a tradursi in una maggiore disponibilità di credito e in una riduzione del suo costo; stando ai loro risultati, il primo effetto sarebbe anche più importante del secondo. Per il mercato italiano Conigliani, Ferri e Generale (1997), in uno studio imperniato sulle conseguenze della tipologia di relazioni banca-cliente nella trasmissione degli impulsi di politica monetaria, pervengono a conclusioni sostanzialmente analoghe.

⁵ Secondo un'analisi effettuata sul mercato italiano (D'Auria e Foglia, 1997), quando la relazione tra banca e cliente si fa più intensa il tasso tende a diminuire. Ciò, tuttavia, vale fino a quando le quote di finanziamento provenienti da un'unica banca non si fanno troppo elevate: oltre una certa soglia tendono a prevalere comportamenti opportunistici da parte del finanziatore, e il segno della relazione si inverte.

2.4 Fattori relativi all'ambiente

Rischiosità ambientale. Pur dipendendo in larga parte da fattori specifici ai singoli clienti, la rischioosità del credito è influenzata da fattori di tipo ambientale, quali la dinamica dello sviluppo economico, la qualità delle Amministrazioni locali e dei servizi pubblici, l'efficienza della giustizia. A livello territoriale, il diverso configurarsi di tali fattori tende a modificare le probabilità di *default* di tutta la clientela, così come le *expected loss*, indipendentemente dalle caratteristiche individuali, motivando una variazione generalizzata del premio per il rischio.

Competitività dei mercati locali del credito (concentrazione e densità). La competitività di un mercato creditizio dipende da diversi fattori. Tra le determinanti principali rientrano la densità degli sportelli (rapporto tra abitanti e filiali bancarie) e la concentrazione, ossia la ripartizione più o meno uniforme del mercato tra un numero variabile di intermediari in reciproca concorrenza.

Un livello di competitività contenuto, dovuto a una rete di sportelli rarefatta o a una distribuzione concentrata delle quote di mercato fra gli intermediari, tende ad accrescere il potere contrattuale delle banche a scapito di quello della clientela: per quest'ultima diventa infatti più difficile cambiare (o minacciare di cambiare) il fornitore di servizi finanziari. A partire dai modelli di concorrenza bancaria oligopolistica alla Monti-Klein, una vasta letteratura⁶ ha indagato il tema, anche in chiave di *policy*, per gli evidenti riflessi sulla disciplina anti-trust⁷.

3 IL RUOLO DELLA COMPOSIZIONE DELLA CLIENTELA

I divari territoriali tra i tassi di interesse attivi possono essere considerati fisiologici per la quota spiegata da specifiche caratteristiche della clientela o del rapporto, essendo

⁶ Per un'esaustiva rassegna di questa letteratura si fa rinvio a Parigi (2000).

⁷ Sono state proposte anche posizioni teoriche contrapposte, come quella espressa da Petersen e Rajan (1995). Se il mercato locale è concentrato, le banche sono in grado di valutare la redditività dei propri investimenti sul lungo periodo, potendo contare su una prosecuzione nel tempo delle relazioni intraprese. Esse sono di conseguenza nella posizione migliore per coadiuvare l'avvio di nuove iniziative imprenditoriali, prestando inizialmente a un tasso contenuto nella consapevolezza di potere in seguito internalizzare parte dei benefici derivanti dalla crescita del cliente, in caso di successo. Se il mercato diviene più concorrenziale, di contro, le banche non possono più contare sulla durata delle proprie relazioni creditizie: esse tendono quindi ad applicare sin dall'inizio del rapporto tassi eccessivi, pregiudicando anche le effettive possibilità di crescita della clientela. Occorre sottolineare comunque che quest'ultima posizione teorica pare difficilmente applicabile al mercato creditizio nazionale. Da un lato, dopo la considerevole dinamica delle nuove aperture di sportelli che ha contrassegnato l'ultimo decennio, anche nelle province in cui la concentrazione è maggiore essa non pare di per sé tale da consentire agli intermediari di sentirsi garantiti circa la durata potenziale dei propri rapporti di clientela: in questo senso possono influire le politiche di fidelizzazione, ma non la mancanza di alternative. Dall'altro lato, l'ipotesi di Petersen e Rajan presuppone che le banche siano propense ad agire in veste di *venture capitalists*: in Italia, tuttavia, l'operatività di questo tipo è assai meno diffusa rispetto ai paesi anglosassoni. Le banche finanziano le PMI e le imprese neocostituite, ma difficilmente lo fanno a condizioni di favore sperando di appropriarsi di parte della crescita futura: tra l'altro, ciò è reso problematico dai limiti normativi all'assunzione di partecipazioni non finanziarie.

riconducibili all'aggregazione di processi di *pricing* individuali. Si è ritenuto pertanto opportuno neutralizzare, per quanto possibile, l'effetto delle variabili riconducibili alle peculiari caratteristiche di clientela prevalenti nelle diverse regioni, per concentrarsi in un secondo tempo sull'analisi del ruolo dei fattori residui nella determinazione del tasso. Le variabili considerate sono la classe dimensionale e il settore di attività economica della clientela. I rimanenti fattori sono stati per il momento trascurati, o per l'impossibilità di ottenere i necessari dati individuali (caratteristiche del rapporto) o per la scarsa significatività di una loro riaggregazione a livello macro (dati individuali di bilancio).

L'analisi è stata condotta a un duplice livello: sono stati presi in considerazione distintamente il complesso delle relazioni di credito in essere e gli impieghi ai soli settori produttivi. La seconda configurazione, pur descrivendo soltanto una parte dei mercati territoriali del credito, è forse la più interessante, in quanto sono proprio i divari nel costo dei finanziamenti sopportati dalle imprese a incidere sulle possibilità di sviluppo economico di un'area. Nel seguito, pertanto, il discorso verterà essenzialmente sui soli settori produttivi; nelle tavole e nei grafici in appendice sono comunque rinvenibili indicazioni anche per il complesso dei prestatori pubblici e privati.

I dati sui tassi di interesse utilizzati sono di fonte CR⁸. Sono stati esclusi, oltre ai prestiti interbancari, quelli in sofferenza, a procedura concorsuale, a beneficio di non residenti e espressi in valute diverse dall'euro; questo ha consentito di eliminare le potenziali distorsioni derivanti dall'inclusione di operazioni regolate a condizioni particolari. Sono stati considerati soltanto i tassi sulle operazioni a breve termine: su di essi, infatti, si registrano sia i divari territoriali più ampi, sia la maggiore variabilità interregionale per settore di attività economica e classe dimensionale. Inoltre il credito a breve termine recepisce più prontamente le oscillazioni temporali dei tassi, in quanto la remunerazione delle forme tecniche che lo contraddistinguono viene adeguata con continuità. Per i rapporti a medio e a lungo termine, anche qualora il tasso convenuto sia variabile, gli adeguamenti vengono effettuati con scadenze periodiche predefinite, e ciò può tradursi in discontinuità più nette nelle serie storiche.

La struttura dimensionale e settoriale delle imprese di ogni regione è stata corretta riproducendo la configurazione media nazionale, con una metodologia simile a quella impiegata da Panetta (2003). Per ogni regione, gli affidamenti concessi dagli sportelli in essa operanti sono stati suddivisi in celle costruite sulla base dell'incrocio tra quattro classi dimensionali e sette rami di attività economica⁹, e per ogni raggruppamento è stato

⁸ La base dati della CR comprendente informazioni trimestrali fornite da un campione di circa 70 banche, comprendenti i principali Istituti di credito del paese. I tassi considerati sono relativi ai finanziamenti di ammontare superiore ai 75.000 euro. La rilevazione sui tassi attivi a breve termine è stata rivista e ampliata dal primo trimestre del 1997; dal primo trimestre del 1998 a essa è stata inoltre affiancata una rilevazione sui tassi di interesse che regolano le operazioni a medio e lungo termine.

⁹ La ripartizione dimensionale della clientela è stata effettuata in base alle seguenti fasce di credito complessivo accordato a livello di sistema: 75-250 mila euro; 250 mila-2,5 milioni di euro; 2,5-25 milioni di euro; 25 milioni di euro e oltre. La ripartizione per branca dei settori produttivi distingue invece: agricoltura, industria dell'energia, industria manifatturiera, costruzioni, commercio e alberghi, trasporti e comunicazioni, altri servizi

determinato un tasso medio di interesse (nella tab. 1 si forniscono i dati relativi al paese). Il tasso regionale ‘corretto’ è stato calcolato come media ponderata dei 28 tassi regionali di cella; i pesi sono costituiti dal rapporto nazionale tra gli impieghi a breve termine alla clientela appartenente alla cella in questione e gli impieghi complessivi di pari scadenza ai settori produttivi.

Come atteso, dopo la correzione descritta i divari regionali tra i tassi applicati ai settori produttivi si attenuano sensibilmente. Le figg. 1 e 2 illustrano l’andamento nel tempo della differenza tra il tasso della regione in cui il credito è più costoso e quello della regione in cui è più economico, rispettivamente nella versione effettiva e in quella corretta: nella media dell’intero periodo il *gap* sui tassi effettivi ammonta a 3,5 punti, quello sui tassi corretti a 2,3¹⁰. Le figg. 3 e 4 illustrano invece l’andamento dei tassi medi, rispettivamente effettivi e corretti, per le quattro macroaree in cui si ripartisce usualmente il territorio nazionale (Nord Ovest, Nord Est, Centro, Mezzogiorno).

4 IL RUOLO DELLE VARIABILI BANCARIE E AMBIENTALI

Anche al netto dell’effetto relativo alla composizione della clientela, i differenziali di tasso da spiegare restano non trascurabili. Un’ulteriore analisi deve dunque prendere in considerazione le caratteristiche delle banche e del mercato, per metterne in rilievo il ruolo nella determinazione del costo del credito. A tale scopo sono stati costruiti diversi indicatori¹¹.

La rischiosità del mercato bancario regionale è stata approssimata dal rapporto tra sofferenze e prestiti registrato dagli sportelli operanti nelle diverse regioni. Questo indicatore, al pari dei tassi di interesse, dipende in parte dalla struttura della clientela; per renderlo adatto a valutare la rischiosità ambientale esso è stato dunque depurato dagli effetti di composizione, con la stessa metodologia descritta al paragrafo precedente. La maggiore o minore diffusione delle garanzie reali è stata riportata a livello macro, calcolando il rapporto regionale tra crediti garantiti e crediti complessivi. Il livello di concentrazione è stato misurato sulla base di un indice di Herfindahl per banca costruito sugli impieghi a clientela ordinaria. Sempre allo scopo di valutare la competitività del mercato, è stata misurata la densità della rete bancaria, mediante il rapporto tra abitanti (in migliaia) e numero di sportelli attivi. Per tenere conto della struttura del sistema bancario regionale, è stato costruito un indicatore del grado di localismo bancario, come quoziente tra i finanziamenti erogati da banche a diffusione

destinabili alla vendita. La ricostruzione alternativa, effettuata per il complesso dei prenditori, si basa invece su una ripartizione per settore di attività economica. I settori considerati in questo caso sono sei: Amministrazioni pubbliche; società finanziarie; società produttive; artigiani, piccole imprese e ditte individuali; istituzioni sociali e ONLUS; famiglie consumatrici. Per quanto attiene alla ripartizione dimensionale, le due configurazioni sono identiche.

¹⁰ Per il complesso dei prenditori il divario passa invece da 3,7 a 2,3 punti: cfr. figg. 5 e 6.

¹¹ Alcune delle variabili utilizzabili sono di tipo micro (cfr. la tavola riassuntiva nel par. 2): in questi casi, per farle rientrare nell’analisi è stato necessario aggregarle a livello territoriale per costruire indicatori di tipo macro (cfr. *infra*, ad esempio, il grado di localismo bancario, la diffusione dei rapporti garantiti, l’efficienza operativa).

territoriale comunale, provinciale o al massimo interprovinciale e credito totale nella regione. Infine, per valutare l'efficienza della rete distributiva dislocata in ogni regione, prescindendo dalle specificità delle singole banche, è stato calcolato il rapporto territoriale tra volumi intermediati (somma di impieghi e depositi) e numero degli addetti agli sportelli. Le statistiche descrittive sugli indicatori predisposti sono riportate alla tab. 3.

L'effetto dei fattori menzionati sui tassi medi attivi regionali è stato misurato mediante regressioni *panel* nelle quali la dimensione *cross-section* è rappresentata dalle 20 regioni italiane e quella *time-series* dai 28 trimestri compresi nel periodo 1997-2003. Alle variabili sopra descritte sono state aggiunte *dummies* per trimestre, allo scopo di tenere conto dell'effetto del ciclo.

L'esistenza di correlazioni relativamente elevate tra diverse variabili ambientali utilizzate quali regressori (tab. 2) ha reso necessario introdurle a gruppi nelle stime, presentando tre specificazioni alternative: la prima contiene l'indicatore di concentrazione, la seconda quello di densità, la terza le variabili più direttamente riconducibili alle specificità delle banche.

La stima è stata ripetuta per i tassi effettivi e per quelli corretti per la composizione della clientela¹²; nella prima versione è stata aggiunta un'ulteriore variabile atta a catturare la composizione della clientela. Si tratta della quota di finanziamenti che va a beneficio di clientela tipicamente "piccola": piccole imprese, artigiani e imprese individuali¹³.

I risultati delle regressioni riguardanti i soli tassi praticati ai settori produttivi sono presentati nelle tavv. 5 e 6; le tavv. 7 e 8 riepilogano invece le risultanze delle analoghe regressioni relative al costo del credito per il complesso della clientela. Le indicazioni che si traggono dai due esercizi sono sostanzialmente analoghe; il commento verterà quindi, per le ragioni già esplicitate, sui rapporti del sistema bancario con le sole imprese.

Il tasso risulta più elevato laddove la rischiosità media locale è maggiore¹⁴. La competitività tende ad abbassare il tasso medio attivo: questo aumenta infatti dove il mercato creditizio è più concentrato e la rarefazione della rete distributiva è maggiore. La presenza di banche locali, come previsto da gran parte della letteratura sul *relationship banking*, esercita un effetto di contenimento sul costo medio dei prestiti. Anche una maggiore efficienza della rete distributiva bancaria in termini di volumi intermediati si associa a un livello inferiore nel costo del credito¹⁵.

¹² Nella stima dei tassi effettivi il rapporto tra sofferenze e impieghi rientra senza alcuna correzione; in quella dei tassi riproporzionati per tenere conto della struttura della clientela, anche l'incidenza delle sofferenze viene introdotta dopo avere praticato un analogo riproporzionamento.

¹³ Nelle stime dei tassi relativi al complesso dei settori di attività economica vengono considerate tra la piccola clientela anche le famiglie consumatrici.

¹⁴ Nella regressione effettuata utilizzando l'indicatore di densità della rete bancaria il coefficiente relativo al rapporto tra sofferenze e impieghi è inferiore rispetto a quelli stimati nelle altre due specificazioni. Ciò sembra dipendere da un tasso di correlazione elevato tra i due indicatori; ripetendo la stima con l'esclusione dell'indice di rischio, il coefficiente attribuito alla densità aumenta notevolmente, conservando lo stesso livello di significatività.

¹⁵ Sono state sperimentate specificazioni alternative che tenevano conto anche del tasso medio regionale corrisposto dalle banche sui depositi, come *proxy* del costo dei fondi. Tale indicatore risulta tuttavia poco

Questi risultati restano validi e statisticamente significativi sia nelle regressioni sui tassi effettivi, sia in quelle sui valori corretti; si notano tuttavia alcune differenze nel potere esplicativo delle variabili. Mentre la relazione tra i tassi e l'incidenza locale delle sofferenze, nella versione corretta, conserva coefficienti sostanzialmente allineati a quelli della versione ante-correzione, le variabili relative alla concentrazione del mercato e alle caratteristiche delle banche mostrano una sensibile attenuazione dei propri effetti (tab. 6). Sulla base delle regressioni presentate, a parità di altri fattori è sufficiente un incremento del rapporto tra sofferenze e impieghi di meno di due punti percentuali per determinare un innalzamento di un decimo di punto nel tasso medio regionale. Per ottenere lo stesso effetto sono necessari un incremento di oltre 10 punti nell'indice di Herfindahl, oppure una crescita di oltre 10 punti nella quota di mercato detenuta dalle banche locali¹⁶.

Il rischio dell'attività creditizia, più della struttura del mercato bancario locale, sembra dunque esercitare sul costo dei finanziamenti un effetto autonomo, che prescinde dagli effetti di composizione. In questa direzione vanno anche le indicazioni fornite dalla variabile relativa alla quota di credito garantita, che nelle stime a valori corretti risulta positiva e significativa.

Una tale indicazione porta a supporre che le banche non pratichino "sconti" ai prenditori a fronte della prestazione di garanzie, ma piuttosto richiedano una copertura più completa ai clienti che valutano più rischiosi, applicando loro comunque un prezzo più elevato della media. Ciò trova conferma nelle evidenze descrittive, sulla base delle quali la quota garantita è nettamente maggiore della media nelle regioni del Mezzogiorno (tab. 4). In questo senso la quota di finanziamenti garantita sarebbe interpretabile come un indicatore di rischiosità percepita *ex-ante* dalle banche, che va ad affiancarsi all'indice di rischio *ex-post* rappresentato dal rapporto tra sofferenze e impieghi.

5 CONCLUSIONI

Gli elevati e persistenti differenziali regionali tra tassi bancari attivi che caratterizzano l'Italia meritano un'attenta analisi, anche per le loro implicazioni in termini di maggiore o minore onerosità del finanziamento dell'attività imprenditoriale, quindi, in ultima analisi, di maggiore o minore potenzialità di sostegno allo sviluppo produttivo.

significativo; ciò conferma l'ipotesi che l'agevole trasferibilità dei fondi tenda a esentare le banche dalla necessità di praticare a livello locale un ricarico di eventuali maggiori costi della raccolta sui tassi richiesti per i finanziamenti.

¹⁶ La riduzione del potere esplicativo di fattori quali la concentrazione bancaria e la diffusione di banche locali potrebbe dipendere in parte dal fatto che essi sono di per sé correlati con la tipologia prevalente della clientela. Ad esempio, i mercati bancari meno concentrati potrebbero essere meno costosi anche perché tendono a coincidere con quelli nei quali si trova la clientela più grande. Basti considerare l'esempio di regioni quali la Lombardia o il Lazio, dove hanno sede numerose tra le principali imprese nazionali: si tratta anche delle realtà locali dove più fitto è il tessuto bancario, quindi dove minore è la concentrazione. Circa le relazioni che legano le piccole imprese e le piccole banche si è già discusso sopra.

La spiegazione di questi divari può risiedere nella peculiare configurazione che in ogni regione assumono diversi ordini di fattori: caratteristiche individuali dei clienti, degli intermediari, dei rapporti di credito e peculiarità del mercato bancario locale. L'influenza che alcune di queste variabili esercitano sul costo del credito ha motivazioni oggettive, documentate e misurate da un'ampia letteratura; essa può dunque essere considerata fisiologica.

Il lavoro ha effettuato una verifica del ruolo di alcuni di questi fattori sul divario indicato, correggendo per le principali variabili di clientela e individuando l'influsso di alcune caratteristiche relative a banca e mercato. Si è mostrato come entrambi i gruppi di determinanti abbiano una rilevanza considerevole, spiegando una parte consistente dei differenziali. Si è verificato, in particolare, come al netto degli effetti di composizione della clientela il grado di rischio ambientale abbia un'importanza nettamente superiore ad altre caratteristiche di mercato, segnatamente alla concentrazione e alla tipologia prevalente di banche operanti.

La considerazione dei divari effettivi di tasso tra le regioni, sia in sede di dibattito che di *policy*, rischia dunque di essere fuorviante, ove li attribuisca interamente a fenomeni patologici attinenti al rapporto tra banche e clienti. La quota non spiegata da caratteristiche oggettive del mercato e degli attori in gioco può essere influenzata dal differente grado di efficienza delle reti bancarie locali, in termini di costi operativi unitari dell'intermediazione, come confermato anche dalle stime proposte. Appare tuttavia eccessivamente semplicistico, alla luce dell'analisi effettuata, fare discendere direttamente dai divari nominali di tasso conclusioni in merito ad una presunta volontà delle banche di discriminare i prenditori residenti in determinate aree o alla presenza di veri e propri fenomeni di razionamento.

6 BIBLIOGRAFIA

- Akerlof, G. (1970), The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *Quarterly Journal of Economics*, vol. 89, pp. 488-500.
- Berger, A. e G. Udell (1990), Collateral, Loan Quality, and Bank Risk, *Journal of Monetary Economics*, n. 71, pp. 291-299.
- Berger, A. e G. Udell (1995), Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance, *Journal of Business*, vol. 68, pp. 351-381.
- Cenni, S. (1998), Il pricing dei prestiti: modelli teorici e metodi operativi, in R. Corigliano (a cura di), *Rischio di credito e pricing dei prestiti bancari*, Roma, Bancaria Editrice.
- Cenni, S., R. Corigliano, R. Ferretti e G. Torluccio (1998), La letteratura sul rapporto di prestito: gli sviluppi teorici e le analisi empiriche, in R. Corigliano (a cura di), *Rischio di credito e pricing dei prestiti bancari*, Roma, Bancaria Editrice.
- Conigliani, C., G. Ferri e A. Generale (1997), La relazione banca-impresa e la trasmissione degli impulsi della politica monetaria, *Moneta e credito*, vol. 198, pp. 139-165.
- D'Auria, C. e A. Foglia (1997), Le determinanti del tasso di interesse sui crediti alle imprese, Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 293.
- Diamond, D. (1984), Financial Intermediation and Delegated Monitoring, *Review of Economic Studies*, vol. 51, pp. 393-414.
- Fama, E. (1985), What's different about banks?, *Journal of Monetary Economics*, n. 15, pp. 29-39.
- Ferri, G. e G. Gobbi (1992), Concorrenza e discriminazione di prezzo nel mercato del credito in Italia, Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 182.
- Panetta, F. (2003), Evoluzione del sistema bancario e finanziamento dell'economia nel Mezzogiorno, Banca d'Italia, *Temi di discussione*, n. 467.
- Parigi, B.M. (2000), La concorrenza nel settore bancario: una rassegna della letteratura, in M. Polo (a cura di), *Industria bancaria e concorrenza*, Bologna, Il Mulino.
- Petersen, M.A. e R.G. Rajan (1994), The Benefits of Lending Relationships: Evidence from Small Business Data, *Journal of Finance*, vol. 49, pp. 3-37.
- Petersen, M.A. e R.G. Rajan (1995), The Effect of Credit Market Competition on Lending Relationships, *Quarterly Journal of Economics*, may, pp. 407-443.
- Sharpe, S.A. (1990), Asymmetric information, Bank Lending and Implicit Contracts: a Stylized model of Customer Relationship, *Journal of Finance*, vol. 45, pp. 1069-1087.
- Stiglitz, J. e A. Weiss (1981), Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, in *American Economic Review*, vol. 71, pp. 393-410.

Tabella 1 Ripartizione nazionale dei tassi a breve termine per settore, branca e classe dimensionale (periodo di riferimento: quarto trimestre 2003)

Settore o branca di attività economica del prestatore	Classe dimensionale del prestatore (a)				
	0 - 0,25	0,25 - 2,5	2,5 - 25	25 e oltre	Totale
Complesso dei prestatori					
Amministrazioni pubbliche	2,76	4,35	3,06	2,73	2,81
Società finanziarie	2,97	6,35	4,53	3,39	3,42
Società produttive	9,70	7,42	5,28	3,48	5,13
Artigiani e famiglie produttrici	10,09	8,02	6,07	4,76	8,11
Istituzioni sociali e ONLUS	9,02	6,88	5,61	4,24	5,76
Famiglie consumatrici	9,24	6,96	4,78	4,18	7,50
Totale economia	9,27	7,56	5,29	3,42	5,09
Settori produttivi (b)					
Agricoltura	8,67	7,44	5,17	3,62	6,48
Energia	10,10	7,36	4,78	2,91	3,14
Industria manifatturiera	9,50	7,30	5,09	3,34	5,22
Costruzioni	10,10	8,24	6,38	5,03	7,26
Commercio e alberghi	10,47	7,73	5,27	3,56	6,10
Trasporti e comunicazioni	10,27	8,39	6,21	3,72	5,85
Altri servizi privati	9,63	7,43	5,50	3,60	5,14
Totale settori produttivi	9,91	7,61	5,34	3,48	5,55
Fonte: Centrale dei rischi. (a) Accordato in milioni di euro. (b) I settori produttivi sono costituiti dall'insieme di società produttive, artigiani e famiglie produttrici.					

Tabella 2 Coefficienti di correlazione tra alcune variabili

	Herfindahl su impieghi	Abitanti per sportello	Imp. e dep. per sportello	Quota mercato banche locali	Quota crediti garantiti
Herfindahl su impieghi	1,0000				
Abitanti per sportello (migliaia)	0,4669	1,0000			
Impieghi e depositi per sportellista	-0,4515	-0,3629	1,0000		
Quota mercato banche locali	-0,5474	-0,4798	0,1144	1,0000	
Quota crediti garantiti	0,0224	0,0954	-0,1777	0,3431	1,0000
Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Segnalazioni di vigilanza.					

Tabella 3 Statistiche descrittive (valori percentuali, ove non diversamente indicato)

	Media	Dev. standard	Mediana	Minimo	Massimo
Tassi attivi B/T effettivi (sett. prod.) (1)	7,97	1,79	7,62	4,85	13,78
Tassi attivi B/T corretti (sett. prod.) (1)	7,46	1,56	7,14	4,60	12,32
Tassi attivi B/T effettivi (totale settori)	7,78	1,87	7,39	4,37	13,76
Tassi attivi B/T corretti (totale settori)	6,99	1,83	6,43	4,20	12,80
Soff./impieghi effettivi (sett. prod.) (1)	12,47	9,80	9,24	2,00	48,59
Soff./impieghi corretti (sett. prod.) (1)	10,04	7,73	7,56	1,40	41,51
Soff./impieghi effettivi (totale settori)	12,28	9,90	9,13	2,03	45,87
Soff./impieghi corretti (totale settori)	9,72	7,83	7,01	1,23	45,35
Herfindahl su impieghi	10,21	5,25	8,51	2,95	30,13
Abitanti per sportello (migliaia)	2,29	0,92	1,95	1,04	5,36
Imp. e dep. per sportellista (mln. €)	5,06	1,51	4,57	3,24	11,48
Quota mercato banche locali	25,12	17,01	20,82	0,14	79,99
Quota crediti garantiti	29,92	6,54	29,50	16,59	45,78
Quota artigiani, famiglie prod. e cons.	25,46	9,04	24,99	5,62	46,92
Quota fam. produttrici su sett. prod. (1)	22,58	8,80	22,44	4,63	42,18

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Segnalazioni di vigilanza. (1) I settori produttivi sono costituiti dall'insieme di società produttive, artigiani e famiglie produttrici.

Tabella 4 Valori medi delle variabili per area territoriale (a) (valori percentuali, ove non diversamente indicato)

	Italia	Nord ovest	Nord est	Centro	Mezzogiorno
Tassi attivi B/T effettivi (sett. prod.) (b)	7,97	7,38	6,98	7,54	8,97
Tassi attivi B/T corretti (sett. prod.) (b)	7,46	7,03	6,84	7,36	8,04
Tassi attivi B/T effettivi (totale settori)	7,78	7,08	6,90	7,31	8,81
Tassi attivi B/T corretti (totale settori)	6,99	6,69	6,44	6,98	7,41
Soff./impieghi effettivi (sett. prod.) (b)	12,47	6,64	4,34	8,65	21,37
Soff./impieghi corretti (sett. prod.) (b)	10,04	6,51	3,77	8,10	15,90
Soff./impieghi effettivi (totale settori)	12,28	6,19	4,43	7,67	21,56
Soff./impieghi corretti (totale settori)	9,72	5,62	3,40	7,52	16,04
Herfindahl su impieghi	10,21	10,65	5,70	8,14	13,27
Abitanti per sportello (migliaia)	2,29	1,70	1,39	1,94	3,21
Imp. e dep. per sportellista (mln. €)	5,06	5,43	5,62	6,03	4,11
Quota mercato banche locali	25,12	15,48	46,13	25,01	19,50
Quota crediti garantiti	29,92	25,18	30,44	29,55	32,22
Quota artigiani, famiglie prod. e cons.	25,46	21,73	27,62	20,31	28,82
Quota fam. produttrici su sett. prod. (b)	22,58	18,07	23,71	17,52	26,79

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Segnalazioni di vigilanza. (a) Per ogni macroarea viene presentata la media dei valori relativi alle singole regioni che ne fanno parte, non il valore medio dell'area. Le indicazioni non sono pertanto confrontabili con quelle dei grafici 3, 4, 7 e 8. (b) I settori produttivi sono costituiti dall'insieme di società produttive, artigiani e famiglie produttrici.

Tabella 5 Determinanti dei tassi regionali a breve termine: tassi effettivi – soli settori produttivi

Variabile	Col. I	Col. II	Col. III
Rapporto regionale tra sofferenze e impieghi	0,0612*** (0,0030)	0,0338*** (0,0037)	0,0557*** (0,0029)
Quota dei crediti assistiti da garanzie	0,0057 (0,0048)	0,0014 (0,0043)	0,0080* (0,0045)
Herfindahl regionale sugli impieghi	0,0523*** (0,0053)	-	-
Migliaia di abitanti per sportello bancario	-	0,5498*** (0,0363)	-
Quota di mercato delle banche "locali"	-	-	-0,0166*** (0,0017)
Impieghi e depositi per operatore di sportello	-	-	-0,1389*** (0,0179)
Quota piccola clientela (artigiani e imprese individuali)	0,0304*** (0,0032)	0,0332*** (0,0029)	0,0381*** (0,0034)
R quadro agg.	0,9109	0,9263	0,9244

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Segnalazioni di vigilanza. Oltre alle variabili indicate, sono state incluse dummies trimestrali. Tra parentesi sono indicati gli errori standard. Livelli di significatività *** = 1 per cento; ** = 5 per cento; * = 10 per cento.

Tabella 6 Determinanti dei tassi regionali a breve termine: tassi corretti – soli settori produttivi

Variabile	Col. I	Col. II	Col. III
Rapporto regionale tra sofferenze e impieghi (1)	0,0618*** (0,0034)	0,0259*** (0,0035)	0,0549*** (0,0033)
Quota dei crediti assistiti da garanzie	0,0179*** (0,0035)	0,0097*** (0,0030)	0,0239*** (0,0041)
Herfindahl regionale sugli impieghi	0,0089** (0,0046)	-	-
Migliaia di abitanti per sportello bancario	-	0,4236*** (0,0273)	-
Quota di mercato delle banche "locali"	-	-	-0,0082*** (0,0015)
Impieghi e depositi per operatore di sportello	-	-	-0,0303** (0,0153)
R quadro agg.	0,9028	0,9327	0,9088

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Segnalazioni di vigilanza. Oltre alle variabili indicate, sono state incluse dummies trimestrali. Tra parentesi sono indicati gli errori standard. Livelli di significatività *** = 1 per cento; ** = 5 per cento; * = 10 per cento. (1) Il rapporto tra sofferenze e impieghi è stato corretto sulla base del comparto di attività economica e della classe dimensionale della clientela, con metodologia analoga a quella impiegata per i tassi di interesse.

Tabella 7 Determinanti dei tassi regionali a breve termine: tassi effettivi – complesso dei prenditori

Variabile	Col. I	Col. II	Col. III
Rapporto regionale tra sofferenze e impieghi	0,0626*** (0,0031)	0,0380*** (0,0036)	0,0597*** (0,0031)
Quota dei crediti assistiti da garanzie	0,0085* (0,0051)	0,0011 (0,0046)	0,0086* (0,0050)
Herfindahl regionale sugli impieghi	0,0519*** (0,0053)	-	-
Migliaia di abitanti per sportello bancario	-	0,5238*** (0,0357)	-
Quota di mercato delle banche "locali"	-	-	-0,0112*** (0,0018)
Impieghi e depositi per operatore di sportello	-	-	-0,1618*** (0,0203)
Quota piccola clientela (famiglie, artigiani, imprese individuali)	0,0297*** (0,0033)	0,0382*** (0,0030)	0,0312*** (0,0038)
R quadro agg.	0,9118	0,9261	0,9168

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Segnalazioni di vigilanza. Oltre alle variabili indicate, sono state incluse dummies trimestrali. Tra parentesi sono indicati gli errori standard. Livelli di significatività *** = 1 per cento; ** = 5 per cento; * = 10 per cento.

Tabella 8 Determinanti dei tassi regionali a breve termine: tassi corretti – complesso dei prenditori

Variabile	Col. I	Col. II	Col. III
Rapporto regionale tra sofferenze e impieghi (1)	0,0423*** (0,0038)	0,0094** (0,0040)	0,0381*** (0,0037)
Quota dei crediti assistiti da garanzie	0,0180*** (0,0041)	0,0116*** (0,0036)	0,0309*** (0,0048)
Herfindahl regionale sugli impieghi	0,0175*** (0,0053)	-	-
Migliaia di abitanti per sportello bancario	-	0,4438*** (0,0323)	-
Quota di mercato delle banche "locali"	-	-	-0,0101*** (0,0017)
Impieghi e depositi per operatore di sportello	-	-	0,0176 (0,0181)
R quadro agg.	0,9042	0,9279	0,9082

Fonte: elaborazioni su dati Centrale dei rischi e Segnalazioni di vigilanza. Oltre alle variabili indicate, sono state incluse dummies trimestrali. Tra parentesi sono indicati gli errori standard. Livelli di significatività *** = 1 per cento; ** = 5 per cento; * = 10 per cento. (1) Il rapporto tra sofferenze e impieghi è stato corretto sulla base del settore di attività economica e della classe dimensionale della clientela, con metodologia analoga a quella impiegata per i tassi di interesse.

Figura 1 Settori produttivi: tassi attivi a breve termine effettivi (valori percentuali regionali massimi, minimi e spread)



Figura 2 Settori produttivi: tassi attivi a breve termine corretti per composizione settoriale e dimensionale della clientela (valori percentuali regionali massimi, minimi e spread)



Figura 3 Settori produttivi: tassi attivi a breve termine effettivi (valori percentuali medi per le macroaree)

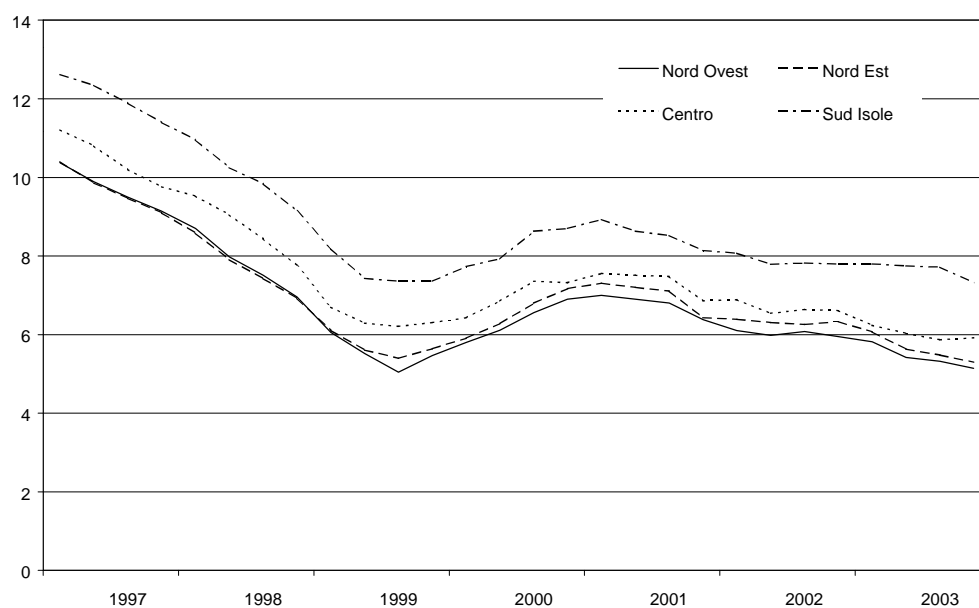


Figura 4 Settori produttivi: tassi attivi a breve termine corretti per composizione settoriale e dimensionale della clientela (valori percentuali medi per le macroaree)

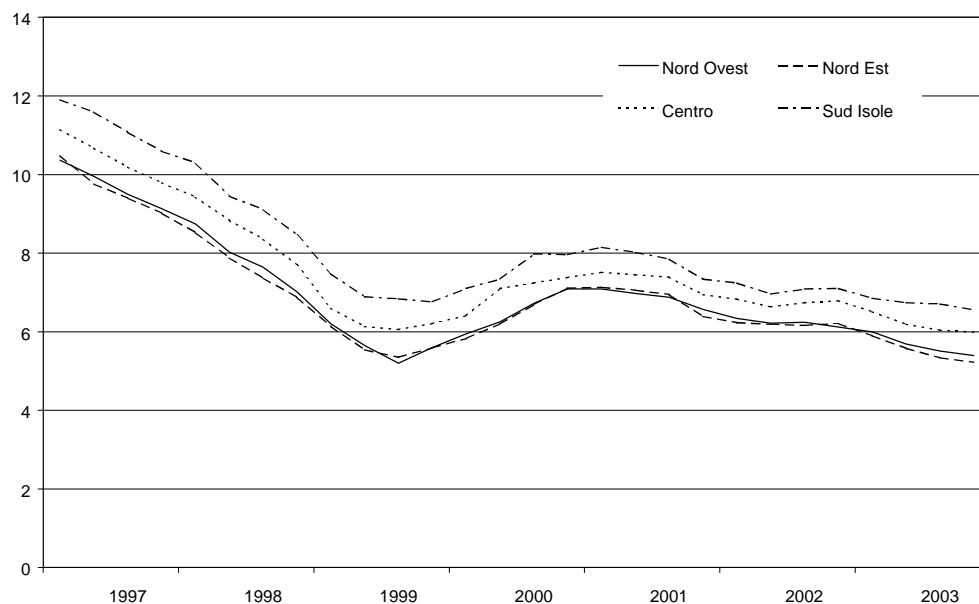


Figura 5 Complesso dei prestatori: tassi attivi a breve termine effettivi (*valori percentuali regionali massimi, minimi e spread*)



Figura 6 Complesso dei prestatori: tassi attivi a breve termine corretti per composizione settoriale e dimensionale della clientela (*valori percentuali regionali massimi, minimi e spread*)

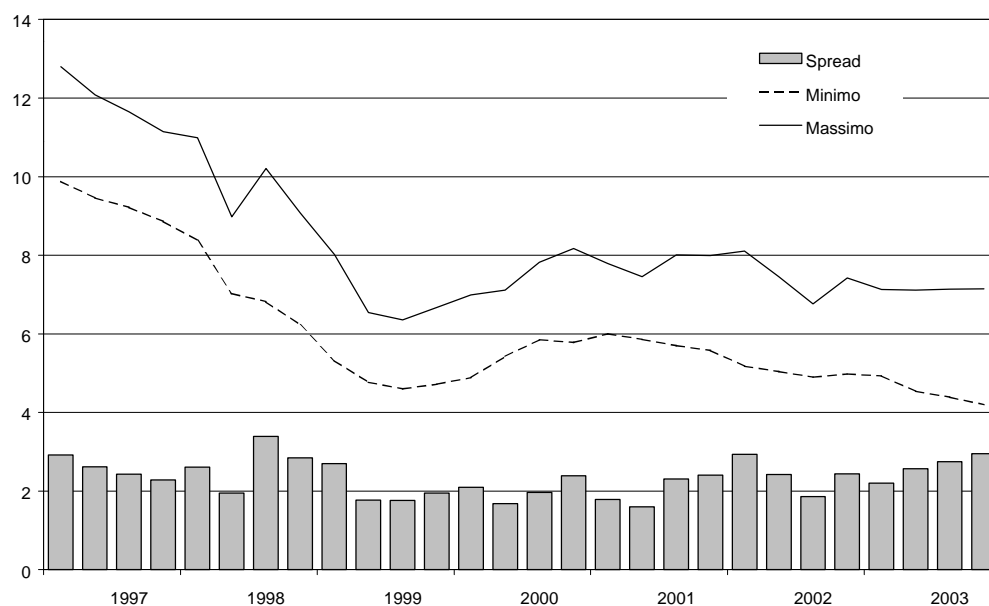


Figura 7 Complesso dei prestatori: tassi attivi a breve termine effettivi (*valori percentuali medi per le macroaree*)

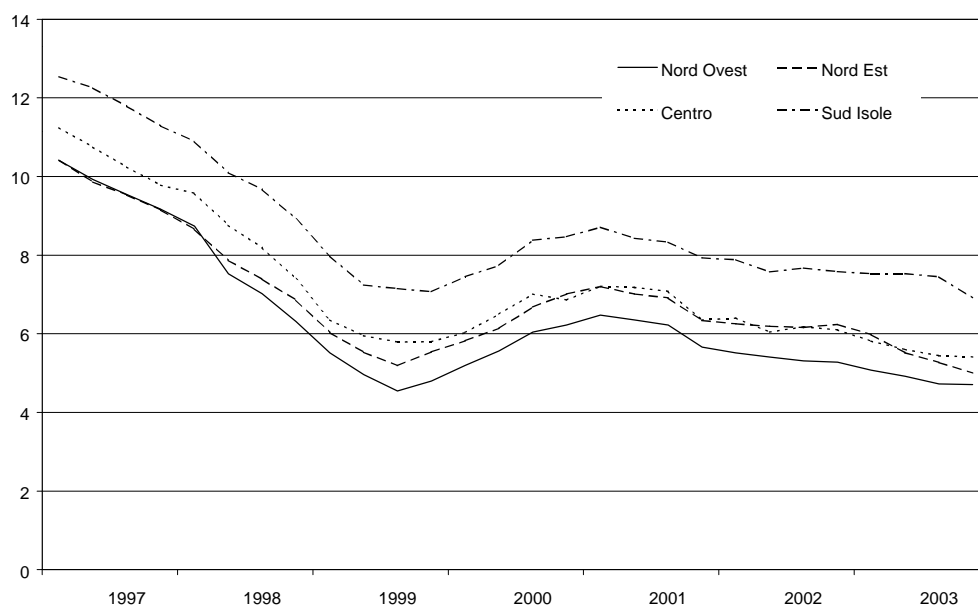
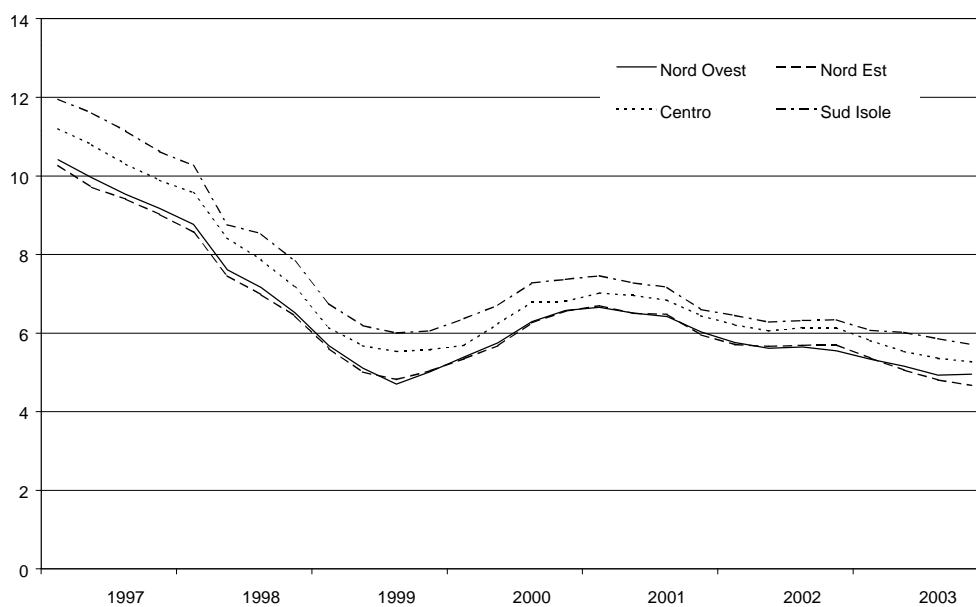


Figura 8 Complesso dei prestatori: tassi attivi a breve termine corretti per composizione settoriale e dimensionale della clientela (*valori percentuali medi per le macroaree*)



ABSTRACT

The interest rates applied by banks to borrowers among the Italian regions are quite differentiated. This feature can be explained by a number of factors, such as characteristics of banks, customers, credit relationships and local banking markets. This paper studies the effect of some of these variables, controlling for local customers' composition and measuring the explaining power of some characteristics of banks and markets. Both these exercises contribute to explain a portion of regional interest rates gaps; once the customers' composition is accounted for, the environmental credit risk turns out to be more important than other market features, such as concentration and prevailing characteristics of banks.