

**BANCA LOCALE E RELAZIONE BANCA-IMPRESA PER LO SVILUPPO
ECONOMICO DEL MEZZOGIORNO**

Francesco Antonio ANSELMI

Dipartimento di Scienze Economiche, Aziendali e Finanziarie (DSEAF)
Facoltà di Economia, Viale delle Scienze, 90128, Palermo
Tel. 091489346; e.mail: [anselmi @economia.unipa.it](mailto:anselmi@economia.unipa.it)

Sintesi

La crisi del sistema bancario meridionale, manifestatasi alla fine degli anni ottanta, ha determinato, nel tempo, l'ingresso di banche del Centro-Nord nelle regioni del Mezzogiorno. L'ingresso delle imprese bancarie del Centro-Nord aveva anche l'intento di realizzare un forte coinvolgimento del sistema bancario nei sistemi produttivi regionali di questa area, tuttavia ben poco è stato realizzato di quanto sperato. Si è constatata spesso una riluttanza delle banche esterne di incidere sui nodi strutturali, a svolgere un ruolo innovativo e di rilancio dell'area, a causa in parte delle accentuate asimmetrie informative, che penalizzano il mercato del credito. Si può affermare pertanto che non è sufficiente stimolare il mercato per conseguire risultati di equilibrio soddisfacente.

L'intento di questo contributo è quello di sostenere che lo sviluppo del Mezzogiorno passa attraverso le banche meridionali cosiddette "Locali", non nel senso giuridico e statistico, ma nel senso di banche di "riferimento", cioè che dovranno avere il ruolo da protagoniste, d'agente locale di sviluppo, di organismi che abbiano una forte relazione di interdipendenza con l'economia dell'area di riferimento. Le linee di intervento indicate dovrebbero promuovere delle relazioni di clientela che riducano il rischio, il razionamento del credito e le asimmetrie informative tra aziende, industrie, sane e banche efficacemente orientate allo sviluppo del territorio. In sintesi, si vuole dimostrare l'esistenza di una relazione biunivoca tra intermediazione finanziaria realizzata tramite una banca "Locale" di matrice schumpeteriana e sviluppo economico collegato all'esistenza di iniziative imprenditoriali di successo.

1. INTRODUZIONE

Il processo di liberalizzazione degli sportelli bancari iniziato agli inizi degli anni '90 e la crisi del sistema bancario meridionale hanno determinato l'ingresso di banche esterne nelle varie regioni del Mezzogiorno e un processo di acquisizione di banche piccole (locali) da parte di banche del Centro Nord, che hanno acquistato il controllo di una quota significativa di istituti di credito nel Mezzogiorno.

L'ingresso nel Meridione di imprese bancarie del Centro--Nord, aveva anche l'intento di realizzare un forte coinvolgimento del sistema bancario nei sistemi produttivi regionali di questa area mediante una riduzione dei costi e una forte diminuzione del differenziale dei tassi di interesse tra il Sud e il Nord d'Italia, tuttavia ben poco è stato realizzato di quanto sperato, infatti nel corso degli anni si è constatato spesso una riluttanza delle banche esterne di incidere sui nodi strutturali, a svolgere un ruolo innovativo e di rilancio dell'area, a causa in parte delle accentuate asimmetrie informative, che penalizzano il mercato del credito del Mezzogiorno.

E' stata, inoltre, constatata la non soddisfacente capacità di selezione del credito delle banche esterne, infatti le sofferenze delle banche di provenienza esterna sono state mediamente ben poco al di sotto di quelle delle banche con sede nel Mezzogiorno.

Una serie di elementi fanno concludere che la loro capacità di selezione non si è mostrata migliore di quella delle banche (locali) simili con sede nell'area meridionale.

Le conseguenze sono state, fra le altre un forte razionamento del credito per le imprese del Mezzogiorno e una riduzione molto contenuta del differenziale dei tassi di interesse tra Mezzogiorno e resto del Paese.

Pertanto è forte il dubbio, che sia sufficiente stimolare il mercato per conseguire risultati di equilibrio soddisfacente.

A fronte di questi eventi, le esigenze da salvaguardare sono fondamentalmente due: 1) offrire maggiori opportunità al patrimonio di risparmio meridionale di finanziare lo sviluppo locale, 2) fare in modo che l'impiego di tale risparmio abbia una reale efficacia nel promuovere lo sviluppo nel Mezzogiorno e così usufruire di ritorni capaci di alimentare con continuità il finanziamento del sistema.

Per il successo di questa ipotesi, in questo lavoro si considera necessario e urgente una ripresa di protagonismo da parte delle banche meridionali cosiddette locali non nel senso giuridico e statistico, ma nel senso che abbiano una forte relazione di interdipendenza con l'economia dell'area di riferimento. Si tratta di un Istituto di credito che, senza dare particolare valore alla dimensione, sappia giocare un ruolo a livello di area di insediamento ponendo un legame preferenziale e non di rapporto prigioniero della banca o dell'impresa. Si tratta di promuovere un modello di relationship banking (R. B.) che in passato è stato scarsamente seguito in particolare dalle banche meridionali; è stato in tempi recenti seguito dalle banche del Nord-Est d'Italia. Questa operazione dovrebbe proporre relazioni nuove di mercato, come hanno

mostrato Bhattacharya e Takor (1993) e altri (Arnoud W. A. Boot, 2000). Occorrono dei comportamenti appropriati da parte delle banche che da parte delle imprese.

Si suggerisce alle imprese un più idoneo equilibrio finanziario per allentare i vincoli che comprimono sistematicamente la loro capacità di crescita (ricapitalizzazione delle imprese, ristrutturazioni del debito e una concentrazione del debito in un numero molto limitato di banche).

L'obiettivo è quello di rilanciare le imprese con effetti volano per il sistema produttivo e di porre su basi nuove i rapporti creditizi, che dovrebbero consistere nell'intensificare i rapporti di clientela, per aumentare le informazioni, riducendo i costi e i rischi e quindi i tassi e il razionamento del credito alle imprese.

Le due linee di intervento costituiscono aspetti tra loro complementari e fondamentali per promuovere nelle relazioni di clientela che riducono il rischio, il razionamento del credito e le asimmetrie informative tra aziende industrie sane e banche efficacemente orientate allo sviluppo del territorio, che si presenta in sistemi locali differenziati in termini economici e sociali e dove le banche svolgono un ruolo di agente locale di sviluppo, assieme ad altri agenti.

In questo lavoro si vuole dimostrare l'esistenza di una relazione biunivoca tra una intermediazione finanziaria realizzata tramite una banca locale regionale di matrice schumpeteriana e sviluppo economico collegato all'esistenza di iniziative imprenditoriali di successo nel territorio.

Il miglioramento delle condizioni di offerta di credito si basa su una riduzione dei costi di intermediazione finanziaria che si può realizzare attraverso la presenza della banca locale in grado di ridurre le simmetrie informative e di produrre informazioni attendibili e tempestive, riducendo i problemi informativi e i costi relativi alla valutazione delle attività rischiose.

Il principale punto di forza della banca locale è nella migliore capacità interpretativa degli effettivi bisogni della clientela dell'area di riferimento

Nell'ambito della letteratura economica vi è un orientamento per il quale le banche popolari e cooperative soddisfano il requisito di banche locali (anche se inserite in reti più ampie).

Lo studio si divide in due parti. Nella prima è evidenziato il ruolo della banca locale e regionale nell'ambito della moderna teoria degli intermediari finanziari nel mercato del credito con asimmetrie informative e del rapporto banca-impresa (relationship banking). Nella seconda parte, dopo avere esaminato le debolezze dell'azione creditizia con l'ingresso nell'area di banche esterne, si propongono delle idee per realizzare nel Mezzogiorno un mercato efficiente del credito, attraverso la presenza sul territorio delle cosiddette banche locali, caratterizzate da un forte radicamento con una sana relationship banking, che possa contribuire a stimolare uno sviluppo produttivo territoriale centrato sulla crescita autopropulsiva.

2. IL VALORE DELLA BANCA LOCALE

La teoria economica della banca “(Fama, 1985; Onado, 1992; Lusignani, 1996)”, motiva la ragion d’essere degli intermediari creditizi nella loro capacità di fornire credito, in particolare a quelle realtà produttive che, o per limiti dimensionali, o sprovviste di una reputazione immediatamente spendibile nel mercato o portatrici di progetti imprenditoriali innovativi, non potrebbero ricevere finanziamenti diretti dal mercato a condizioni più vantaggiose rispetto a quelle ottenute dagli intermediari creditizi.

Tra gli altri Stiglitz-Weiss (1988) e Messori (1998) hanno sottolineato come la banca, con la sua attività di selezione e di finanziamento dei clienti rischiosi e di sorveglianza della loro attività, adempia alla peculiare funzione di diffondere informazioni credibili nel sistema economico e di gestirne, così la “contabilità sociale.

Questo è il ruolo caratteristico della banca locale, che non può prescindere da una conoscenza diretta del territorio, che è essenziale e irrinunciabile per un’attenta opera di selezione e monitoraggio di imprese di dimensioni medie e piccole ma con grandi potenzialità di crescita in condizioni di asimmetrie informative.

La banca locale e regionale è quella che mostra di poggiare le sue funzioni su peculiari vantaggi informativi derivanti dalla localizzazione in ambienti socio- economici efficienti e delimitati che consentono di disporre di un’accurata conoscenza del rischio sistemico dell’area. Inoltre, essa dispone di svariati canali informali e come tali meno costosi per l’acquisizione di informazioni sul rischio specifico. Infine, meccanismi di responsabilità solidale e di contenimento del rischio sistemico del proprio territorio spingono operatori locali a preoccuparsi della solvibilità del debitore della banca con forme di controllo incrociato, note nella letteratura come “peer monitoring” (Stiglitz, 1990)

Spezzare questo legame tra banca ed economia regionale significa far diventare il credito bancario soltanto la “ruota di scorta” delle tesorerie delle grandi imprese in grado di procurarsi autonomamente i mezzi finanziari sul mercato. È quindi interesse delle banche adoperarsi per coniugare crescita delle banche e radicamento territoriale, per realizzare le economie di scala implicite in un aumento della massa intermediata, senza rinunciare ai vantaggi competitivi propri di un forte legame con un territorio.

La domanda di credito bancario è in particolare domanda di banca locale, e le banche italiane sono consapevoli che le loro strategie di crescita ed integrazione non potranno non considerare in futuro, il valore del localismo nell’attività bancaria.

Mediante le attività di valutazione, supervisione e monitoraggio associate alle operazioni tradizionali di finanziamento dell’impresa (condizioni economiche e finanziarie) e l’uso di altri strumenti (project financing) le banche locali potranno risolvere dei conflitti che nascono dalle asimmetrie informative e dai comportamenti opportunistici dei prenditori di fondi per costruire legami di fedeltà e lealtà con la clientela più innovativa.

Inoltre, le banche locali percepiscono le radici del vantaggio competitivo nell'ambito del problema del razionamento del credito e dei rischi di insolvenza da parte dei loro clienti, operando in una situazione di maggiore informazione rispetto alle concorrenti più grandi e con una clientela con cui intrattengono rapporti stretti e di lungo periodo.

In un contesto di grandi cambiamenti, le banche locali possono potenziare la loro capacità di essere competitive e di rappresentare un grande fattore di crescita se accanto alle economie legate alla reputazione alla formazione alla comunicazione ed ad altri fattori di successo inseriscono elementi di innovazione sia sul versante dell'offerta e della domanda di credito che sul versante dell'innovazione finanziaria.

Un tessuto socio-economico e una banca locale efficienti creano dei vantaggi competitivi in termini di riduzione di costi di agenzia (derivanti da asimmetrie informative *ex-ante*), di costi di sorveglianza (monitoring), e costi di verifica (derivanti da asimmetrie di informazione *ex-post*).

In particolare la banca locale offre delle opportunità particolarmente rilevanti se non si limita ad offrire prodotti come in un supermercato, ma assiste il cliente con un'attività personale di assistenza e consulenza. Ed è in questa visione che va considerato ed innovato il ruolo della banca come operatore di sviluppo economico¹.

Un sistema finanziario locale si deve comportare come banca nel senso schumpeteriano.

Per Schumpeter le banche esercitano tre funzioni:

- a) istituiscono e controllano un sistema di contabilità sociale;
- b) controllano una delle variabili critiche per l'innovazione;
- c) selezionano gli imprenditori di successo.

Con riferimento all'apparato produttivo italiano caratterizzato da un peso considerevole di piccole e medie imprese, si può rilevare lo spazio notevole oggi occupato dalle banche locali. Esso non è stato eroso che in misura poco significativa dall'unificazione dei mercati finanziari e si pensa che si possa consolidare nel tempo, sulla base della tesi sostenuta da Ferri, Masciandaro e Messori "(1999)", rappresentata dai seguenti punti:

- a. L'information technology difficilmente potrà scalfire i vantaggi legati al radicamento territoriale del sistema bancario italiano che fonda la propria competitività sulla piccola e media impresa;
- b. La capacità della banca locale di agire da banca di riferimento per le piccole e medie imprese nell'ambito di distretti e di disporre di adeguati servizi finanziari;

¹ Si rileva da una vasta letteratura che la globalizzazione oggi si richiama alla comunità elementare, la "località" che è un elemento di doppia affermazione: dall'interno, rappresenta un modello di organizzazione a misura d'uomo, e dall'esterno si manifesta come necessario contrappunto all'omologazione proposta dai linguaggi universali dell'informatica, della telematica e della rete sempre più fitta di transazioni economiche e finanziarie. Nel settore finanziario la contrapposizione tra globale e locale suggerisce che per una articolazione tra i soggetti di successo è necessario che numerose istituzioni finanziarie specializzate, tra cui molte radicate a particolari territori, operino accanto ai pochi global players. La prospettiva di sviluppo di una rete di istituzioni finanziarie locali supera positivamente il concetto di banca locale come solo baluardo della gestione del credito riferita ad un determinato territorio.

c. In conseguenza del punto b) le banche locali debbono essere in grado: di effettuare una selezione efficiente dei propri clienti; di effettuare una gamma dei servizi offerti sia mediante la produzione interna sia mediate l'acquisizione di prodotti adeguati presso le banche di maggiori dimensioni;

d. La realizzazione del punto c) richiede forme di aggregazione o di alleanze che rafforzino la struttura organizzativa e possono sfruttare economie di scala e di scopo.

In altri termini il radicamento col territorio deve misurarsi con competenze e conoscenze che esprimono un valore positivo ma non deve ostacolare l'innovazione del prodotto e/o del processo altrimenti verrebbe danneggiata la vitalità della banca locale.

La formula di successo della banca locale è nel suo maggior grado di informazione sulla clientela e sui progetti di investimento nel mercato cui afferisce, offrendo servizi paragonabili a quelli delle maggiori banche sul piano della professionalità e dell'efficienza tecnica. A queste caratteristiche positive della località, occorre aggiungere lo sviluppo di prodotti personalizzati. Tuttavia nella prospettiva di una maggiore contendibilità dei mercati e dell'innovazione finanziaria e tecnologica sempre più rapida, occorre aggiungere la realizzazione di collaborazioni e sinergie con banche di maggiori dimensioni.

Nell'ambito del nesso tra post-fordismo e località viene riconosciuto il ruolo della banca con forte caratterizzazione locale (territoriale) nel contribuire in modo originale allo sviluppo del territorio di riferimento.

In una realtà come quella italiana caratterizzata da un sistema di piccole e medie imprese non si può trascurare l'impatto territorialmente diversificato del sistema bancario. Occorre anche considerare i caratteri strategici che la banca può svolgere nel prossimo futuro nelle aree depresse del nostro paese ormai prive dell'intervento straordinario.

Le principali opportunità di una banca locale per raggiungere importanti vantaggi competitivi si possono ottenere da un'adeguata valorizzazione del rapporto con gli operatori locali con modalità volte a trarre il massimo benessere dal mercato. Queste opportunità coincidono con la funzione di "contabilità sociale" che Schumpeter attribuiva al sistema bancario.

Infatti, Schumpeter ritiene l'esercizio del credito la funzione primaria delle banche; l'esercizio del credito inteso come strumento cruciale nella gestione del sistema dei pagamenti e nella tenuta di una contabilità sociale.

Il risparmio per Schumpeter è solo la predisposizione di risorse per investimenti futuri invece il credito creato dalle banche è lo strumento per realizzare tale predisposizione.

Il ruolo che Schumpeter assegna al sistema bancario trova nella teoria dell'informazione asimmetrica un recente supporto teorico (Stiglitz e Weiss 1981).

Individuata l'area territoriale dei competenza in cui il rapporto banca locale e contesto determinano il vantaggio competitivo, occorre costantemente diversificare i prodotti, in modo da acquisire segmenti di mercato rispondendo a nuove esigenze.

Per cogliere tali opportunità, quattro sono le azioni fondamentali:

adottare un modello di produzione flessibile, avvalendosi di una struttura organizzativa flessibile in relazione alle esigenze;
proiettare le proprie energie al di là del mercato di nicchia superando così i limiti legati ad una concezione ristretta di “località” della propria attività;
avviare un processo di messa a fuoco delle attività rappresentative (core business) delle attività strategiche di competitività;
dotarsi di un nucleo “core workers”.

Il principale fattore per competere contemporaneamente sulle diverse dimensioni della performance aziendale (qualità efficienza, varietà di prodotti e servizi) richiede formule organizzative in grado di:

- riconoscere la centralità della formazione delle capacità, mediante la valorizzazione dei processi di apprendimento organizzativo;
- dotarsi di strutture snelle e flessibili da sviluppare attorno al nucleo centrale;
- prestare attenzione al prodotto finale (diversificato) piuttosto che alle strutture formali.

Un’economia incentrata sulla piccola e media impresa, caratterizzata da asimmetrie informative, attribuisce importanza alla banca locale per lo sviluppo di se stessa. Un recente studio “(Albareto, Trapanese, 1999)” dedicato alla politica monetaria degli anni ‘50, mette in luce come D. Menichella, governatore della banca d’Italia faceva affidamento sull’espansione delle banche locali per aumentare il credito in tutte le aree del paese piuttosto che ampliare la rete periferica delle banche maggiori. Tale atteggiamento era innanzitutto dettato dalla convinzione di una maggiore efficienza allocativa delle banche locali dovuta ad una migliore conoscenza dell’imprenditoria.

In particolare per Menichella i capitali dovevano essere forniti da istituzioni piccole, periferiche che vivevano accanto ad ogni piccolo proprietario, in considerazione del fatto che chi sta lontano non riesca ad apprezzare la natura e la serietà del bisogno.

Inoltre, Menichella riteneva che le banche locali a ragione, della loro continuità, sapessero tutelare meglio i risparmi: “Voi giocate ogni giorno il vostro nome, il vostro onore la vostra reputazione, la fama delle vostre famiglie nelle località dove voi svolgete il compito gravoso di raccogliere il risparmio”.

Vi è dunque nelle parole di Menichella l’intuizione che il vantaggio delle banche locali deve fondarsi sul binomio informazione-reputazione; è quel binomio che in tempi recenti è stato teorizzato e formalizzato dalla letteratura sulle asimmetrie informative.²

² La scelta delle autorità monetarie negli anni ‘50 (guidate da Donato Menichella) di agire a favore di un sistema bancario locale era dettata da una finalità di minore instabilità complessiva del sistema bancario compatibilmente con un buon grado di efficienza allocativa.

3. ASIMMETRIA INFORMATIVA NEL MERCATO DEL CREDITO

Il settore creditizio, come è noto, è caratterizzato da un elevato grado di asimmetria informativa, derivante da una informazione non è equamente distribuita tra le parti.

Nel mercato del credito l'asimmetria informativa deriva dal fatto che i potenziali clienti delle unità in surplus dispongono di maggiori informazioni sulle possibilità di successo dei propri progetti rispetto alle informazioni di cui dispongono le unità in surplus.

Negli studi sulla finanza d'impresa di piccole e media dimensione si è constatato che le risorse messe a disposizione dalla proprietà e dall'autofinanziamento sono insufficienti a finanziare lo sviluppo dell'impresa.

Dal lato della domanda si è osservato che uno dei maggiori ostacoli allo sviluppo dello strumento azionario presso le piccole e medie imprese (PMI) sia connesso alla distribuzione ed alla gestione delle informazioni tra i partecipanti al finanziamento dell'impresa ed all'incompletezza dei mercati.

I problemi informativi riguardano il progetto da finanziare e susseguentemente il controllo dell'azione del soggetto finanziato.

I problemi concernenti la selezione riguardano le difficoltà che i soggetti esterni all'impresa incontrano nel valutare le prospettive di redditività del progetto e le possibilità che si manifestino fenomeni di selezione avversa nella trasmissione delle informazioni tra i vari soggetti (asimmetria informativa ex-ante). L'altro problema riguarda il controllo del comportamento dell'imprenditore e la valutazione dei proventi del progetto (moral hazard o asimmetrie informative ex-post) e il rispetto degli impegni contrattuali assunti. I problemi sopra individuati, trovano nel caso delle PMI, soluzioni migliori se si ricorre all'indebitamento segnatamente bancario.

Le banche riducono i costi di transazione e in presenza di asimmetrie informative, i problemi della selezione dei progetti da finanziarie e della verifica dei risultati possono essere meglio risolti dalle banche. Inoltre, le banche si trovano in una posizione favorevole nell'attività di controllo, rispetto agli altri intermediari finanziari in quanto sono in grado di estrarre informazioni dal loro ruolo che svolgono nel sistema dei pagamenti³.

Occorre tuttavia evidenziare che nel mercato creditizio, essendo un ambiente caratterizzato da un elevato grado di asimmetria informativa, vi possa essere un certo grado di selezione avversa (adverse selection) da parte della banca, per il quale i beni di scarsa qualità tendono ad attuare uno spiazzamento (crowding out) nei confronti di beni di alta qualità.

Il comportamento strategico della clientela bancaria conduce alla scelta tra diversi tipi di razionamento:

³ Un ruolo importante la banca lo svolge fornendo credito a breve termine anche per finanziare esigenze dell'impresa di medio termine, in attesa del perfezionamento di un contratto di mutuo di medio termine.

una politica che si fonda sul principio della curva dell'efficienza marginale del capitale, secondo il quale la disponibilità a pagare tassi di interesse maggiori corrisponde a progetti con grado di rischio maggiore;

la disponibilità a pagare tassi di interesse più elevati corrisponde ad una più alta aspettativa di insolvenza in condizioni di una migliore informazione dei clienti rispetto alla banca.

La specificità delle banche locali rispetto a quelle regionali nella soluzione dei problemi che sorgono nel rapporto banche-PMI viene intesa come rapporto di forte interdipendenza tra la banca da un lato e l'economia dell'area di insediamento dall'altro.

Sia nell'approccio delle asimmetrie informative, che in quello del controllo, la banca è interlocutore privilegiato dell'impresa. Più in generale si rileva che, quanto più un sistema economico è caratterizzato da problemi informativi, tanto più le banche dominano la funzione degli intermediari finanziari e a maggior ragione dei singoli risparmiatori. (Diamond, 1991).

L'approccio delle asimmetrie informative sottolinea l'importanza di colmare i divari informativi tra datore e prenditore di fondi. A tal proposito la banca locale può contare su un patrimonio di conoscenza dell'ambiente locale maggiore di quello disponibile per la grande banca e pertanto è più adatta ad affrontare i problemi che sorgono dalle asimmetrie informative.

Le ragioni a sostegno di questa affermazione sono diverse. In primo luogo, la banca locale si presenta ben radicata nel territorio e vanta una conoscenza stratificatasi nel tempo sia nell'ambito economico che dei soggetti che vi operano. In questa realtà i rapporti di clientela mettono a disposizione della banca locale una mole di informazioni di cui le altre banche difficilmente possono disporre.

In diversi casi è più rilevante il curriculum dell'imprenditore che quello dell'impresa e in tal senso la banca locale si trova in una posizione di vantaggio, disponendo di una conoscenza più approfondita della capacità imprenditoriale dei singoli. L'intensità dei rapporti di clientela e la mole di informazioni disponibile risulta notevole per le banche locali e ciò può rappresentare il principale punto di forza. Inoltre la migliore conoscenza della clientela si riflette in una maggiore speditezza degli atti di affidamento.

Diversi studiosi hanno sottolineato, tuttavia, che la relazione di lungo periodo che nascono nei mercati locali in risposta alle asimmetrie informative possono creare dei poteri di controllo della banca di potere erogare credito a condizioni più onerose per la clientela⁴.

Ciò che conta ai nostri fini è il coinvolgimento di una banca con l'ambiente locale, che è ovviamente più diretto e radicato nella regione in cui essa ha la sede legale. Ciò che interessa verificare nella ricerca è se la rendita di posizione della banca locale è funzionale ad una allocazione efficiente del credito e delle risorse alla luce dei cambiamenti in atto.

⁴ Faini, Galli e Giannini (1992) hanno mostrato empiricamente come tale comportamento si è realizzato da parte della banca che nel Mezzogiorno ha applicato tassi di interesse più elevati che altrove.

Le banche locali, come è noto, si caratterizzano per una marcata interdipendenza con la comunità sociale ed economica dell'area in cui agiscono.

4. INTEGRAZIONE FINANZIARIA E ALLOCAZIONE DEL CREDITO CON PARTICOLARE RIFERIMENTO NEL MEZZOGIORNO

Le drammatiche turbolenze degli anni '90 nel mercato bancario meridionale hanno determinato per le banche locali spesso delle progressive integrazioni in gruppi aziendali esterni, sia grandi che di non grandi dimensioni, con la preoccupazione di garantire un certo equilibrio tra i “nuovi entranti”, con la convinzione di rappresentare la terapia più idonea per accompagnare il sistema produttivo locale. Il processo di riorganizzazione ha condotto ad un assetto del sistema creditizio che è intrinsecamente più stabile e improntato ad una maggiore efficienza operativa, ma ha determinato uno svuotamento delle aziende di credito nel Mezzogiorno.

Una parte della letteratura (Ferri, Messori, 1998) ritiene che la riorganizzazione del sistema creditizio Meridionale, con la sostanziale liquidazione del sistema creditizio locale, consenta di sviluppare un modello di relazioni tra banche e imprese più sano e virtuoso di quello del passato.

Tale tesi è discutibile sotto vari aspetti (Demattè, 1998, Giannola, 1999). Nel rapporto banca-impresa, la letteratura accreditata riconosce che nei processi della concentrazione nel mercato del credito si accentui la consolidata propensione al rapporto legato alle garanzie. Alcune significative ricerche rilevano come i processi di acquisizione e fusioni indeboliscano i modelli di relazioni banca-impresa (Petersen, Rajan, 1994, 1995; Berger, Udell, 1995). Dall'analisi dei processi di concentrazione emerge che essi tendono a penalizzare le realtà periferiche dotate di sistemi finanziari arretrati. Infatti, tali processi contribuiscono ad aumentare i problemi informativi di valutazione del rischio, essendo i nuovi intermediari meno integrati nella realtà socio-economica locale, con i criteri decisionali sulle banche lontani dalle imprese che necessitano di credito di ridotta misura. Essendo difficile l'applicazione di procedimenti standardizzati per la valutazione del rischio, tali operazioni non generano economie di scala. Ne consegue che vengono penalizzate le piccole imprese delle regioni periferiche, sia in termini di disponibilità che di costo del credito.

A seguito dei processi di concentrazione del credito, la banca locale perde la capacità operativa, nella misura in cui i centri decisionali si spostano dalla periferia al centro, intaccando il patrimonio informativo, che rappresenta l'elemento fondamentale del rapporto con la clientela minore.

E' dunque insufficiente stimolare e agire secondo tendenze naturali del mercato per raggiungere un equilibrio soddisfacente.

Non è nuovo in letteratura il dibattito importante della relazione banca-impresa che gioca per lo sviluppo delle piccole e medie imprese, specialmente in realtà, dove, come nel Mezzogiorno, esse rappresentano la parte molto consistente della clientela potenziale.

Alcune significative indagini sembrano convalidare anche per l'Italia meridionale (Sapienza, 1998), il processo di indebolimento del rapporto banca esterna impresa locale. In particolare, Sapienza, nel 1998, rilevava come il processo di consolidamento del sistema creditizio nazionale procedeva in parallelo ad uno svuotamento delle aziende di credito nel Mezzogiorno, che pesava sulle piccole e medie imprese che operanti nella regione.

Riguardo alla situazione del credito nel Mezzogiorno a seguito del processo di consolidamento realizzatosi nel corso degli anni '90 si osserva il persistere di problematiche condizioni operative. I processi di acquisizione delle banche del Meridione da parte delle maggiori banche del Centro-Nord, hanno sviluppato una politica di raccolta molto più aggressiva e dinamica della politica degli impieghi e si segnala anche una riluttanza (in un'ottica di relazioni di clientela debole) delle banche esterne a svolgere un ruolo innovativo e di rilancio del settore.

Inoltre, anche la capacità di selezione del credito delle banche esterne non è soddisfacente. La capacità di screening delle aziende di credito Centro-Settentrionali operanti nel Mezzogiorno (di dimensione maggiore degli istituti di credito meridionale) non si è dimostrata migliore di quella delle aziende bancarie locali simili.

Vale la pena mettere a fuoco alcuni aspetti del persistere di problematiche condizioni operative del credito, considerando alcuni indicatori classici (rapporto impieghi/depositi, sofferenze/impieghi, differenziali sui tassi di interesse, rapporto impieghi/PIL, ecc.) che tratteremo nel paragrafo successivo.

5. IL MERCATO DEL CREDITO NEL MEZZOGIORNO: STRUTTURA DELL'OFFERTA

In generale i fattori di debolezza del mercato del credito meridionale confermati nel corso degli anni '90 riguardano:

il valore molto contenuto al Sud del rapporto impieghi/depositi;

l'elevato rapporto delle sofferenze sugli impieghi rileva la difficoltà a trovare una domanda di credito qualitativamente adeguata e il che legittima la riluttanza delle banche esterne ad operare con determinazione su un terreno difficile.

il divario relativo dei tassi attivi, particolarmente severo nei confronti delle imprese che sono impegnate in attività produttive;

L'evoluzione negli anni '90 del rapporto impieghi/depositi nel Mezzogiorno è illustrata nella tabella 1.

Nell'analisi tradizionale del rapporto impieghi/depositi, si rileva che il divario di livello del Mezzogiorno rispetto a quello del Centro-Nord è di 14 punti nel 1990, di 17 punti nel 1994, e si attesta a 64 punti nel 2002.

Il valore costantemente più contenuto del rapporto nel Mezzogiorno rileva che una quota consistente dei depositi è impiegata a reddito in forme (titoli, interbancario, ecc.) diverse da quelle canoniche della concessione di crediti all'economia. Occorre preliminarmente precisare che il passaggio del rapporto (che avviene tra il 1994 e il 1995 nel Centro-Nord e solo nel 1997 nel Mezzogiorno) da valori nettamente inferiori al 100% a valori significativamente superiori al 100% non è dovuto ad un'esplosione degli impieghi (come testimonia - nel Mezzogiorno - la flessione degli impieghi sul prodotto lordo, tabella 1), ma deriva dall'effetto di due fenomeni. Il primo, è connesso al fatto che dal 1995, non esistendo più la distinzione tra aziende di credito a breve e a medio e lungo termine, le attività sono aggregate in un'unica voce. Inoltre, le banche a lungo termine attuano una provvista mediante titoli. E' chiaro che ciò influisce sensibilmente sul rapporto impieghi/depositi. L'altro motivo, prettamente economico, è legato al fatto che il pubblico si è allontanato dal tradizionale deposito come attività finanziaria. Inoltre, le banche alimentano la provvista in misura più consistente con l'emissione di obbligazioni. Il rapporto impieghi/depositi non include le obbligazioni ma solo la raccolta costituita dai depositi.

Tabella 1 - Rapporti impieghi/depositi (lordi e netti) e impieghi e depositi rispetto al prodotto interno lordo del Mezzogiorno e nel Centro-Nord

	$\left(\frac{I+S}{D}\right)_M$ (1)	$\left(\frac{I+S}{D}\right)_{CN}$ (2)	$\frac{(1)}{(2)}$ (3)	$\frac{(I/D)_M}{(I/D)_{CN}}$ (4)	$\left(\frac{I+S}{PIL}\right)_M$ (5)	$\left(\frac{I+S}{PIL}\right)_{CN}$ (6)	$\frac{(3)}{(4)}$ (7)	$\frac{(I/PIL)_M}{(I/PIL)_{CN}}$ (8)	$\left(\frac{D}{PIL}\right)_M$ (9)	$\left(\frac{D}{PIL}\right)_{CN}$ (10)
1990	67,31	81,09	0,83	0,80	32,37	48,00	0,67	0,62	48,10	59,20
1992	73,72	91,45	0,81	0,76	34,43	54,22	0,64	0,60	46,70	59,30
1994	72,87	90,35	0,81	0,73	35,00	54,03	0,65	0,59	48,00	59,80
1995	115,97	136,70	0,85	0,76	57,75	82,98	0,70	0,62	49,80	60,70
1996	114,98	135,89	0,85	0,73	57,72	92,81	0,62	0,63	50,20	68,30
1998	131,12	167,36	0,78	0,69	56,91	83,18	0,68	0,60	43,40	49,70
2000	108,06	167,02	0,65	0,58	44,95	89,19	0,50	0,52	41,60	53,40
2001	105,70	168,80	0,63	0,56	45,45	91,67	0,50	0,44	43,00	54,30
2002	106,43	163,66	0,65	0,58	-	-	-	-	-	-

Legenda:

Depositi = D

Impieghi = I

Sofferenze = S

Prodotto Interno Lordo = PIL

Mezzogiorno = M

Centro-Nord = CN

Fonte : Rapporto SVIMEZ anno 2003

Osservando il rapporto impieghi rispetto al prodotto interno lordo regionale (tabella 1), si rileva un divario estremamente consistente. A fronte di un rapporto che nel 1995 è del 83% e del 58% rispettivamente al Centro-Nord e nel Mezzogiorno, al Centro-Nord è nel 1998 al 83,18% contro un 56,91% del Mezzogiorno. Nel 2000 il divario si accentua in misura macroscopica (89% al Centro Nord e 46% nel Mezzogiorno) e così nel 2001 (rispettivamente 91,87% e 45,45%).

Considerare il rapporto «lordo», comprensivo cioè delle sofferenze, modifica di poco i valori assoluti (come si può osservare nella tabella 2) e - soprattutto - non incide sulla dinamica fortemente negativa dell'evoluzione del fenomeno nel Mezzogiorno rispetto al Centro-Nord. A fronte di un rapporto che nel 1995 è del 77% e del 48% rispettivamente al Centro-Nord e nel Mezzogiorno, il Centro-Nord passa nel 1998 al 79,50% contro un 47,8% del Mezzogiorno; nel 2000 il divario si accentua in misura macroscopica (89,3% al Centro-Nord e 46,2% nel Mezzogiorno) e così nel 2001 (rispettivamente 88,8% e 39,1%) (tabella 2).

Tabella 2 - Rapporto tra impieghi bancari e PIL (%)

Anni	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Mezzogiorno	48,0	46,7	46,6	47,8	48,1	46,2	39,1
Centro-Nord	77,0	74,2	76,4	79,5	84,1	89,3	88,8
Italia	70,0	67,5	69,2	71,1	75,4	74,4	75,9

.
Fonte: Padovani, Rassegna economica del Mezzog.
.

Considerando la quota degli impieghi per unità di prodotto come una sorta di coefficiente tecnico di produzione, ne deriva che nel Mezzogiorno il sistema produttivo utilizza la risorsa finanziaria in misura assai meno intensa che al Nord; il che contribuisce in misura non secondaria a determinare una minore produttività e, quindi, una carente competitività delle imprese meridionale.

Una semplice considerazione della struttura degli impieghi fornisce spunti che avvalorano l'ipotesi di forti vincoli alla disponibilità di credito per il Mezzogiorno. La quota dei prestiti a breve nel 2002 è il 34,5% degli impieghi (36,2% nel 2001) contro un 49,4% del Centro-Nord (52,5% nel 2001). Questo dato è una allarmante conferma della relativa carenza nel Mezzogiorno di finanziamenti finalizzati all'attività corrente..

E' ben noto, come un rilevante «vincolo di liquidità» costituisca per le imprese un elemento che condiziona molto le decisioni relative agli investimenti, che si proiettano sul medio-lungo termine. Le imprese meridionali, per le loro caratteristiche di essere concentrate in settori tradizionali e a minore intensità tecnologica, di essere di dimensioni medie notevolmente più

ridotte, sono particolarmente sensibili e particolarmente dipendenti da un adeguato accesso al credito a breve per sostenere le proprie attività correnti.

Le difficoltà sul versante dell'offerta di credito trovano una indiretta conferma dall'asimmetria che emerge quando si passa a guardare il versante della raccolta, cioè i depositi bancari (tabella 1).

L'indice dei depositi come percentuale del PIL è nel 1990 al 59,2% nel Centro-Nord e al 48,1% nel Mezzogiorno. Nel 1998 si è al 49,7% dei Centro-Nord contro il 43,4% del Mezzogiorno. Nel 2000 tali valori sono rispettivamente del 53,4% e del 41,6% e, nel 2001, del 54,3% e del 43,0%. Ne consegue che la quota meridionale dei depositi sul totale nazionale è costantemente e notevolmente più alta di quella degli impieghi e non sembra risentire delle vicende del processo di concentrazione del sistema creditizio. Questa asimmetria conferma sia la notevole parsimonia meridionale sia il fatto che essa non trova adeguati sbocchi in loco (in coerenza ad una razionalità aziendale), ma in aree o forme di attività che, per le aziende di credito (in particolare di quelle con una rete di sportelli extrameridionale), sono molto più redditizie e/o meno rischiose.

Una struttura della domanda con costi e rischi relativamente superiori ad altre aree spinge le aziende di credito a preferire in misura consistente extra regionali o l'offerta di credito sul mercato interbancario (è il caso delle aziende minori).

Quanto è stato detto è un forte vincolo all'espansione dell'offerta di credito. Ne consegue che il finanziamento allo sviluppo locale è fortemente condizionato dalla particolare rischiosità che l'espansione degli impieghi comporta, sia per le banche nazionali che abbiano opportunità esterne di impiego più competitive di quelle presenti in determinate regioni o per le banche locali da un'attività di interbancario molto meno rischiosa.

Con riguardo alle sofferenze, si constata che la consistenza è notoriamente molto rilevante nel Mezzogiorno.

L'aumento delle sofferenze/impieghi a partire dal 1992 è progressivo: nel 1996 esso supera il 24% e tende stabilizzarsi al 20% nel successivo triennio 1997-1999, contro un 5% nel Centro-Nord e una media nazionale che si colloca al 7%. Successivamente al consolidamento del sistema creditizio nell'area con il dissolvimento di un sistema creditizio locale, realizzato negli anni '90, nel 2001 le sofferenze sugli impieghi sono nel Mezzogiorno nettamente più elevate rispetto al Centro-Nord: 13,9% contro il 3,2% (tabella 3).

Tabella 3 Rapporto sofferenze/impieghi delle banche per aree geografiche

anno	Mezzogiorno	Centro-Nord	Italia
1992	12,5	5,0	6,1
1993	15,9	6,9	8,2
1994	18,2	6,6	8,3
1995	22,7	7,2	9,3
1996	24,2	7,0	10,1
1997	21,8	6,6	9,4
1998	22,6	6,1	9,1
1999	20,3	5,0	7,3
2000	15,7	4,0	5,6
2001	13,9	3,2	7,2

Fonte: Padovani, Rassegna economica del Mezzog.

Le sofferenze, quindi, non sembrano eliminare le preoccupazioni sollevate dalla deludente dinamica del tradizionale rapporto impieghi/depositi.

Il peso delle sofferenze è un altro fattore che influenza la determinazione, i differenziali nei tassi attivi. L'esigenza di far gravare con elevati tassi attivi di interesse sulla clientela sana, il costo crescente delle sofferenze non è una strategia vincente per l'azienda di credito, in quanto, penalizzando la struttura produttiva vitale, rischia di pregiudicare seriamente le prospettive di crescita ed accentua una struttura finanziaria e flussi di liquidità che non consentono un contenimento del leverage (cioè del rapporto creditizio con la banca).

Per quanto concerne i tassi attivi bancari si può osservare il permanere di un differenziale tra i tassi attivi praticati dal sistema degli intermediari nelle due aree che scaturisce dalla bassa qualità del credito e dalla difficoltà di relazioni con il sistema produttivo. Il divario dei tassi a breve termine tra il Mezzogiorno e del Centro-Nord, nel 1999 era di 1,65 punti percentuali e nel 2001 era pari a 1,9 (tabella 4)

Tabella 4. Tassi di interesse bancari attivi (valori percentuali)

Anno	Mezzogiorno	Centro-Nord	Italia	Differenza Mezzogiorno Centro-Nord
1992	19,23	17,59	17,85	1,64
1993	14,31	12,28	12,62	3,03
1994	13,89	11,46	11,81	2,43
1995	15,00	12,95	13,25	2,05
1996	13,61	11,26	11,56	2,35
1997	11,39	9,35	9,56	2,04
1998	9,16	7,19	7,40	1,97
1999	7,37	5,72	5,90	1,65
2000	8,50	6,50	6,70	2,00
2001	7,90	6,00	6,10	1,90

Fonte:Padovani op.cit.

6. POLITICHE DI INTERVENTO PER UN MERCATO DEL CREDITO EFFICIENTE NEL MEZZOGIORNO

La crisi del mercato creditizio meridionale evidenzia come, rispetto alla delega alle aziende esterne, è urgente favorire una ripresa di protagonismo da parte delle banche locali meridionali anche inserite su un più vasto network (Pepe,1999)⁵ e di rendere operativo un corretto rapporto banca-impresa. In tal senso, occorre considerare due aspetti strettamente correlati. Il primo riguarda il rapporto delle banche locali con le imprese sane e il secondo il rapporto con le imprese problematiche.

Rispetto al passato, da un lato occorre migliorare il rapporto banche-imprese, favorendo il recupero di adeguati equilibri finanziari da parte delle imprese sane e dall'altro attivare un processo di smobilizzo dei crediti problematici mediante la promozione di un mercato delle sofferenze bancarie (tra gli altri Giannola 2000). Queste due azioni congiunte dovrebbero contribuire a far convergere il costo e la qualità del credito verso livelli medi e consentire una riallocazione delle risorse capace di realizzare livelli più elevati di attività e di investimenti del sistema d'impresa.

Nei confronti delle imprese sane una possibile linea di intervento dovrebbe concentrarsi su forme di ricapitalizzazione delle imprese di consolidamento e di ristrutturazione del debito (rifiinanziamento a tasso agevolato del debito) con una sua concentrazione in una o poche

⁵Nel 2000 la situazione era la seguente: gli sportelli indirettamente controllati da banche esterne nazionali complessivamente era di 3082 sportelli, che rappresentavano oltre il 48,6% del totale (6340).

banche. Tali atti servono a realizzare un più idoneo equilibrio finanziario ed allentare i vincoli che frenano la capacità di crescita. Inoltre, le banche dovrebbero intaccare il “monte delle sofferenze” che condiziona l’attività, con una minore propensione agli impieghi e un maggior costo del credito a parità di rischio.

Un rinnovato rapporto tra banche e imprese su basi nuove non solo migliora gli attivi bancari e riduce il fenomeno del multiaffidamento, favorendo il ruolo di main bank, ma incentiva rapporti più intensi, che rendano possibili la condivisione e il monitoraggio di un piano industriale.

I vantaggi informativi che si generano riducono i costi e rischi e quindi il razionamento del credito

La banca locale rappresenta un fattore strategico di promozione dello sviluppo delle piccole e medie imprese, sia come condizione di uno sviluppo economico e sociale equilibrato e senza scosse.

Per lo sviluppo del Mezzogiorno occorre che si realizzi un rapporto solidale e partecipativo delle forze banca locale-impresa. L’avvento dell’elettronica e dell’informatica danno un grosso contributo alla conoscenza e all’informazione, ma la comunicazione interpersonale fra banca impresa e famiglia rimane un bene comune da salvaguardare⁶.

Queste banche anche se controllate da una proprietà esterna, tutelano un patrimonio rilevante di relazioni di clientela del Mezzogiorno, che abbinate ad iniezioni di efficienza da parte della nuova proprietà potrebbero contribuire allo sviluppo reale di un modello di relazioni banca-impresa.

Il problema fondamentale è di individuare un cambiamento su entrambi i fronti. Le imprese da parte loro devono realizzare un più idoneo equilibrio finanziario, che consenta di allentare i vincoli che comprimono sistematicamente le loro capacità di crescita. Si tratta di attivare processi di ricapitalizzazione delle imprese, ristrutturazioni del debito (riduzione del costo e dello stock di) concentrare il debito in pochissime banche.

Dall’altro lato occorre porre in concreto su basi nuove i rapporti creditizi. Intensi rapporti di clientela promossi dalla esigenza di condividere la realizzazione del piano industriale dovrebbe generare una serie di benefici in termini di riduzioni di costi e di rischi e quindi di allentare il razionamento del credito alle imprese.

Il rapporto delle banche con le imprese sane, in passato, nel Mezzogiorno è stato purtroppo condizionato da quello con le imprese che presentavano problemi e ha assunto un rilievo del tutto particolare.

Il fenomeno ha determinato un corto circuito tra le imprese sane, che costituiscono la parte migliore del mondo della produzione e il mercato del credito, pregiudicando non solo le prospettive di crescita delle imprese, ma anche i portafogli impieghi delle banche, che sono

⁶ Alan Greenspan – governatore della Federal Reserve – ebbe ricordare” per quanto straordinari saranno gli avanzamenti della tecnologia, la natura umana non cambia e noi continueremo a preferire una faccia al di là della scrivania che non lo schermo di un computer” (dattiloscritto di Petersen e Rajan, 2000 pag . 9)

cresciuti di problematicità (aumento consistente delle sofferenze). L'aumento del "monte sofferenze" frena l'attività delle banche, indebolendo fortemente il loro sostegno all'economia.

Le due linee di intervento sono aspetti tra loro complementari ed essenziali per incidere su entrambi i lati del mercato del credito.

I processi di convergenza dei tassi regionali e la disponibilità di credito, cosa rilevante, in linea con i valori del Centro-Nord-Est passano da una riduzione del rischio e delle asimmetrie informative, che dovrebbe scaturire dallo sviluppo di relazioni di clientela intense tra aziende di credito e aziende sane efficacemente interessate allo sviluppo del territorio.

Si tratta di azioni volte a promuovere un effettivo mercato del credito che possa allentare in termini significativi i vincoli finanziari e contribuire a stimolare lo sviluppo produttivo centrato sulla crescita dimensionale delle imprese.

In tale contesto la banca locale deve essere dinamica ed efficiente, deve essere l'agente del cambiamento, capace di costruire il nesso mancante per consentire alle imprese sue clienti le forme di finanziamento più appropriate. L'orizzonte strategico dell'azienda bancaria deve essere coerente ad un approccio schumpeteriano che è orientato all'impresa e al territorio (rispetto a quello della banca quotata).

A fronte di questi eventi, le esigenze di salvaguardia sono fondamentalmente due: fare in modo che il notevole patrimonio di risparmio meridionale trovi le opportunità di finanziare lo sviluppo locale e in secondo luogo di godere di ritorni capaci di alimentare con continuità il finanziamento del sistema.

L'aspetto cruciale per il successo di questa ipotesi è un fruttuoso rapporto tra banche e imprese, ovvero un modello di relationship banking, che in passato è stato molto lontano dalla pratica delle banche meridionali.

La relazione banca –impresa vuole intendere dei rapporti tra banca e impresa fondati su relazioni tali che la banca affianca tempestivamente l'impresa – direttamente e indirettamente – nelle sue esigenze, commisurando l'offerta dei più appropriati prodotti finanziari non alle garanzie, ma ad una valutazione puntuale e partecipata di breve, di medio e lungo periodo della clientela.

7. IMPORTANZA DEL RAPPORTO BANCA-CLIENTELA. IL CONTRIBUTO DI BOOT DEL 2000⁷

Il rapporto banca-clientela (relationship banking) si inserisce nel contesto della moderna teoria dell'intermediazione finanziaria, che attribuisce una rilevanza notevole all'esistenza di informazione asimmetrica nel mercato del credito..

⁷ Boot Amoud W. A. (2000), Relationship Banking: What Do We Know?, *Journal of Financial Intermediation* 9, 7-25

Bhattacharya e Thakor (1993) affermano che l'informazione (di proprietà riservata) asimmetrica (asymmetric and proprietary information) fornisce la ragione fondamentale dell'esistenza degli intermediari (finanziari). L'accesso all'informazione è interamente legato alla relazione che la banca instaura con la clientela.

In generale la relazione banca-clientela deve essere considerata come la fornitura, la provvista (provvisoria) di servizi finanziari da un intermediario che:

investe, ottenendo specifiche informazioni dal cliente, spesso notizie riservate;

valuta la profittabilità degli investimenti attraverso una serie di interazioni con la stessa clientela nel tempo e/o attraverso i prodotti.

La definizione enfatizza la relazione banca-impresa che implica informazioni di specifici prenditori di fondi disponibili soltanto all'intermediario e al cliente. Nel contesto dei prestiti, questa informazione è ottenuta quando la banca fornisce la protezione (screening) e/o il monitoraggio dei servizi (Diamond, 1984; Winton, 1995). Comunque, l'informazione può essere usata in una interazione multipla con lo stesso cliente, creando un'opportunità per beneficiare dell'informazione nel tempo.

In generale (Berger, 1999) tre sono le condizioni che devono essere rispettate quando è presente la "relationship banking":

l'intermediario raccoglie l'informazione che va oltre quella pubblicamente disponibile;

l'informazione raccolta si consolida nel tempo attraverso una serie di interazioni con il prenditore di fondi, spesso, mediante la fornitura di una molteplicità di servizi finanziari;

l'informazione rimane riservata (proprietary).

Occorre sottolineare che la "relationship banking" non riguarda soltanto il prestito di fondi, ma anche vari servizi finanziari (lettere di credito, depositi, servizi di gestione di cassa).

Lo scopo della "relationship" deve avere l'effetto di possedere una banca che mostri un vantaggio comparativo nei prestiti, nel credito.

Migliorare il credito significa ridurre la rischiosità delle attività dalle prospettive dell'investitore. Il miglioramento della qualità di credito segnala al mercato che l'intermediario sa valutare il credito e la capacità di monitoring.

Il vantaggio competitivo delle banche scaturisce dalla loro proprietà di informazioni che i loro clienti vogliono che vengano preservate.

La relationship banking consente una serie di vantaggi. In primo luogo può facilitare un'informazione Pareto-efficiente tra la banca e il prenditore di fondi. Con una relazione banca-impresa un debitore potrebbe essere incline a rivelare più informazioni rispetto a una transazione orientata alla strategia e il prestatore di fondi potrebbe più incentivato ad investire in produzione di informazione. L'altro beneficio è legato al fatto che la relationship-banking agevola parecchie speciali caratteristiche contrattuali che possano migliorare il benessere per il debitore e per il prestatore di fondi, nel nostro caso la banca.

1. La relationship nei prestiti lascia spazio per flessibilità e discrezioni nei contratti che permettono di utilizzare delle sottili informazioni, facilitando contratti impliciti a lungo termine.
2. La relationship nei prestiti può includere accordi estensivi che permettono per un miglior controllo di potenziali conflitti di interesse.
3. La relationship dei prestiti può implicare degli atti collaterali che necessitano di essere monitorati (controllati durante l'esecuzione).

La relazione banca-impresa (relationship banking) è divenuta un'importante area di ricerca scientifica. La generale conclusione è che la relazione banca-impresa ha un distinto ruolo da giocare e può essere un valore che migliora l'attività di intermediazione

La letteratura considera nella stragrande maggioranza dei casi le piccole imprese e rileva come la durata della relazione tra banca e prestatore di fondi determina: 1) degli effetti positivi alla disponibilità di credito (Petersen and Rajan, 1994; Berger and Udell, 1995); 2) tassi di interessi e garanzie collaterali più bassi. I risultati sono rilevanti sulla base dell'idea che la relazione banca-impresa è un lubrificante, che migliora il valore dello scambio di informazioni; 3) termini contrattuali meno rigidi, contribuendo ad aumentare la disponibilità di credito alle imprese giovani (Petersen and Rajan, 1994, 1995). Tuttavia non mancano le eccezioni (nel contesto europeo, Degryse and Van Cayseele (2000), nel senso che i termini contrattuali si deteriorano in una durata lunga di relazioni con una sola banca.

Una soluzione al problema potrebbe essere quella che le imprese optino per una relazione con più banche.

8. CONSIDERAZIONI CONCLUSIVE

E' ben noto che la risorsa finanziaria è un indispensabile ingrediente in qualsiasi economia e la natura del problema non è settoriale. Netti (1999) rileva come il dato "ambiente" costituito dal credito e dalla finanza rappresenti un vincolo ineludibile per lo sviluppo.

Il sistema creditizio svolge un ruolo importante nei processi di sviluppo locale, principalmente in un Paese come l'Italia, caratterizzato da un sistema finanziario orientato alle banche. Ciò è dovuto in larga misura ad una struttura produttiva composta in larga misura da un tessuto di imprese di piccola dimensione, che trova scarse probabilità di ricorso ai mercati finanziari per il reperimento di capitali.

E' sul mercato del credito e dei capitali caratterizzati da asimmetrie informative che si concentrano alcuni dei principali ostacoli, che pesano sul sistema delle imprese e sul economia meridionale.

In un processo di profondo cambiamento delle realtà locali e di sviluppo delle stesse, il ruolo delle banche locali (regionali) è di dare un contributo originale allo sviluppo del territorio di riferimento. La competizione si sta diffondendo sempre più, sta favorendo lo sviluppo di

mercati “locali” e le banche locali potranno riuscire ad incrementare la propria forza possedendo una conoscenza specifica dei mercati di riferimento e una capacità di interpretare e soddisfare i bisogni dei diversi segmenti di clientela (vantaggio comparato).

Una banca locale ben organizzata, con un tessuto socio-economico efficiente, possiede dei vantaggi competitivi in termini di costi di agenzia nei confronti delle banche esterne. Le banche regionali e locali sono in grado di ridurre le asimmetrie di informazione ex-ante, dividendo i mutuatari in classi di rischio. I meno rischiosi possono stipulare contratti di debito a costi più bassi; essi hanno un incentivo ad assumere la banca regionale come banca di riferimento. Ne scaturisce una integrazione nella comunità che accelera la costruzione di una rete ricca di rapporti di clientela. Questa integrazione riduce i costi sostenuti per l’uso di meccanismi formali di controllo e di verifica che sono stati resi disponibili dalle istituzioni locali di mercato. Vi sono una serie di riscontri empirici che, nell’ambito di efficienti rapporti di clientela di lungo termine, sono caratterizzati da un più basso livello di oneri finanziari e di garanzie collaterali “(Berger, Udell, 1995)” e una riduzione del razionamento “(Petersen, Rajan 1994; Angelini, Di Salvo, Ferri, 1997)”.

Le considerazioni sopra esposte sono di supporto alla soluzione del problema creditizio nel Mezzogiorno.

Il processo di integrazione e di liberalizzazione delle banche nel Mezzogiorno, nell’ultimo decennio del ventesimo secolo, non sono stati sufficienti a raggiungere l’attesa convergenza nelle condizioni finanziarie con il resto del Paese. E’ andata delusa l’aspettativa che il flusso e la destinazione degli impieghi potesse adattarsi all’economia locale.

Il principale ostacolo a realizzare la sintonia desiderata scaturisce dalla gestione della “banca a rete” cioè fortemente standardizzata, programmata da lontano e con scarsa attitudine all’arte di far crescere la clientela di piccola dimensione, con una più elevata asimmetria informativa, che caratterizza il mercato del credito nell’area rispetto alle altre aree del resto del Paese. Rischi relativamente superiori che in altre aree inducono le aziende di credito del Centro-Nord, in quest’area, a gestire gli impieghi con rigore e prudenza e a privilegiare la raccolta e ciò emerge proprio da un modello di “banca a rete”.

La concentrazione ripropone un’accentuazione del vincolo di espansione dell’offerta di credito alla clientela locale.

Il finanziamento dello sviluppo locale del Mezzogiorno non è tanto condizionato da mancanza di risorse, quanto di principi di razionale strategia aziendale perseguita dalla banca globale.

In tale quadro il consolidamento del sistema creditizio non sembra adeguato a garantire un risparmio meridionale, che abbia maggiori opportunità di finanziare lo sviluppo locale. Ciò richiede la promozione di un modello di relazioni tra banca locale e impresa basato su rapporti tali che la banca affianchi l’impresa per accompagnarla in tutte le sue esigenze, sviluppando un patrimonio informativo che consente di commisurare il credito ad una valutazione partecipata delle strategie di breve, medio e lungo termine della clientela.

In un sistema di microimprese con labile struttura operativa e con problemi di trasparenza e qualità di gestione, l'azienda di credito che opera in una strategia di consolidamento è di fatto refrattaria ad investire in rapporti con la clientela minore e in ambiti più difficili e/o meno noti.

In generale, la letteratura più accreditata tende ad associare a dinamiche di concentrazione un indebolimento delle relazioni di clientela che caratterizzano le aree con una miriade di piccole imprese con deboli strutture operative e problematiche per la trasparenza, qualità gestionale e trasparenza.

La complessità dei problemi che la realtà creditizia evidenzia nel Mezzogiorno richiede che le banche locali devono assumere un ruolo da protagoniste e di fruire con la relationship banking di opportune rendite che possono si possono rinvenire in questo tipo di relazioni.

Inoltre, in una visione schumpeteriana, occorre riscoprire la funzione specifica che caratterizza geneticamente la banca come impresa avente il ruolo di promuovere lo sviluppo del territorio.

Il processo di convergenza dei tassi regionali è elemento importante e cosa molto rilevante è la disponibilità di credito in linea con il Centro-Nord, che necessita di un contributo di riduzione del rischio e delle asimmetrie informative, che può provenire dallo sviluppo di relazioni di clientela tra imprese sane e banche fortemente interessate allo sviluppo del territorio.

In conclusione, le esigenze fondamentali da salvaguardare sono fondamentalmente due. In primo luogo far sì che il consistente patrimonio di risparmio meridionale trovi opportunità di finanziare lo sviluppo locale e in secondo luogo di godere di ritorni capaci di instaurare con continuità il finanziamento del sistema.

Da questo punto di vista un aspetto fondamentale di successo è nella presenza nell'area di una banca di riferimento che accompagni l'impresa – direttamente e indirettamente – in tutte le sue esigenze, commisurando il credito principalmente sulla valutazione informata e partecipata delle strategie di breve, medio e lungo periodo della clientela.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Alessandrini P., Papi L. Zazzaro A. (2003), Banche, territorio e sviluppo, *Moneta e credito – Rivista trimestrale della BNL – Vol LVI, N 221, Marzo*.
- Anselmi F.(2002) Prospettive della banca locale in Italia di fronte al fenomeno della globalizzazione dei mercati finanziari. Collana dell'AISRE, (a cura di L. Malfi, D. Martellato), *Il capitale nello sviluppo locale regionale*, N° 34, Franco Angeli, Milano, 2002
- Bae, Kee-Hong, Jun-Koo Kang, Chan-W. L (2002), The Value of Durable Bank Relationships: Evidence from Korean Banking Shocks *Journal of Financial Economics* 64, 181-214.
- Berger A., Udell G. F. (1995), Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance, *Journal of Business*, Vol. 68, NO 3, July, pp. 351-382.
- Boot Amoud W. A. (2000), Relationship Banking: What Do We Know?, *Journal of Financial Intermediation* 9, 7-25
- Busetta P., Sacco S. (1999), Modifiche strutturali e segmentazione del mercato creditizio meridionale, *Mezzogiorno tra stato e mercato*, a cura di Giannola, Il Mulino, Bologna.
- Demattè C. (1998), Relazioni banca-impresa ed efficienza allocativa nel Nord-est-centro e nel Mezzogiorno, *Le sofferenze bancaria in Italia*, a cura di D. Masciandaro, A. La Porta, Bancaria Editrice, Roma.
- Giannola A.(1999) Banche, imprese e la crisi del mercato del credito meridionale, *Rivista Economica del Mezzogiorno*, anno XIII n° 3 – 4.
- Giannola A. (2000), Il ruolo delle banche ed i servizi finanziari per la competitività delle imprese meridionali, *Rassegna Economica, Quaderni di ricerca n° 3, aprile*.
- Lucchetti, R., Papi, L., Zazzaro, A. (1999), Efficienza del sistema bancario e crescita nelle Regioni italiane, *Quaderni di ricerca, Università degli Studi di Ancona*.
- Mediocredito Centrale, Osservatorio sulle piccole e medie imprese, a cura di (1999), Indagine sulle imprese manifatturiere. Settimo rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale, *Mediocredito Centrale*, Roma.
- Netti N. (1999), Gli effetti delle caratteristiche socio economiche italiane sull'efficienza economica di un campione di imprese manifatturiere, *Rivista economica del Mezzogiorno* 3-4.
- Padovani R. (2002) Credito e sviluppo economico nel Mezzogiorno, *Rassegna Economica del Mezzogiorno*, Anno XVI, n. 3.
- Pagano M. (1999), "Consolidation in banking industry: causes and consequences" in *Rassegna Economica*, n° 1, Gennaio – Giugno.
- Pepe F. (1999), "Il Rapporto banca-impresa nel Mezzogiorno: analisi e prospettive", in D'Amato A. Rosa G. (a cura di) *Nel Sud per competere*, Laterza, Bari.
- Petersen M., Rajan R. G. (1995), The Effect of Credit Market Competition on Firm-Creditor Relationships, *Quarterly Journal of Economics* 110, 407 – 443.
- Petersen, M. and Rajan, R. (1994). The benefits of lending relationships: Evidence from small business data, *J. Finance* 49, 1367-1400.
- Rajan, R. (1992) Insiders and outsiders: The choice between relationship and arms length debt, *J.Finance* 47, 1367-1400.
- Rajan, R. and Winton, A. (1995) Covenants and collateral as incentives to monitor, *J. Finance* 50, 1113-1146.
- Sapienza P. (1998), The Effects of Banking Merger on Loans Contracts, paper presentato alla 34^ Annual Conference Western Finance Association Santa Monica, Giugno 20-23(www.kellogg.nwu.edu/faculty/htm/bankmerg)

Scalera D., Zazzaro A. (1999), Reputazione di gruppo e discriminazione nel mercato del credito: un modello dinamico con apprendimento, *Mezzogiorno tra stato e mercato*, a cura di A. Giannola, Il Mulino, Bologna.

Seghezza E. (1997), Le ragioni finanziarie della crisi delle banche meridionali. Indicazioni per la politica di vigilanza, *Credito Popolare*, n°4.

Stiglitz J. E., Weiss A. (1988), Bank as a social accountantas screening devices for the allocation of credit, *NBER Working Paper*, n 2710.

Troiani, M., C. Pasquini, A. Rigon e A. Landi (1999), I servizi finanziari alle piccole e medie imprese nell'esperienza delle banche europee, *Bancaria*, 11; 64-79.

ABSTRACT

Local-bank and relationship banking in the development of the South Italy.

The theme of this paper is divided in two parts. In the first, I consider the role of the local (regional) bank in the context of the modern theory of financial intermediation, based on asymmetric information. In the market of credit the local banks are less exposed to problems

of asymmetric information, since the banks have with their borrowers constant business relations which allow a better appraisal of the risk degree of their customers.

Moreover, the local banks have an important role, since they are connected with the region, so that then they are very integrated with the local community on all points of view. In synthesis we would stress how the localism exalts the function of the bank in its relationships with the growing enterprises which grow up or they are willing to grow. The local bank is included in this context in a system of financial flow, forming the interface of the global banking.

In the second part, I examine the growing presence of the Northern banks (often big banks) in Southern Italy, owing to the crisis of the banking system in this territory, during the 1990's. The feature of the Northern banks was also to realize the development of the south territory, but the results, after ten years, show the relative inefficiency of the new banker system in the Mezzogiorno owing to: a) informational problems; b) less informed outside banks have to resort to rationing practices in various forms; c) innovative firms (those that carry high risk and high yield) are left out from external finance, in the context of *arm's length banking*.

The complexity of the credit reality in the South of Italy, let us maintain that the development in the Mezzogiorno is realized through the role of local bankers, in the meaning of "main bank" or house bank, having the role of local agent of the development, or institution having a strong interrelationship with the economy of the territory considered with its specificity.

