

Il credito nel Mezzogiorno. Questione risolta?

di Adriano Giannola

1. Introduzione

Il persistere di problematiche condizioni operative del mercato del credito nell'economia meridionale, evocato da numerosi indicatori, è oggetto in questi tempi di un vivace confronto.

Come d'uso, alle recriminazioni delle imprese si contrappongono decise argomentazioni delle aziende di credito a difesa della bontà del processo di concentrazione realizzato. L'argomentazione più rilevante, dal punto di vista operativo, si rifà ad un noto contributo di Faini, Galli e Giannini (1992), secondo il quale un obiettivo della concentrazione è di consentire l'uguaglianza al margine delle condizioni di impiego e, pertanto, di eliminare la segmentazione del mercato italiano così da ottenere cospicui risparmi di costo e maggior efficienza, a tutto vantaggio della clientela. L'idea si ricollega anche alla *ratio* che ha guidato la riforma del modello di vigilanza. Se infatti il regime di vigilanza «strutturale», ha perpetuato la separatezza dei mercati con condizioni operative molto diverse nel Centro-Nord rispetto al Sud, il passaggio al modello di vigilanza «prudenziale» è un importante fattore di rottura di questo particolare equilibrio e mette in moto il processo di selezione che sfocia nella concentrazione.

Il regime di vigilanza prudenziale pone automaticamente un limite alla crescita delle banche meno patrimonializzate e con un attivo più rischioso; d'altra parte, la possibilità di crescere dimensionalmente e di usufruire delle connesse economie di scala e di scopo è essenziale per mantenere o migliorare il posizionamento competitivo sul mercato. Quando i due tratti minore crescita, e maggiore rischio – che in un sistema dualistico si distribuiscono secondo caratteri geografici sistematici – si concentrano nella stessa banca, questa è destinata più o meno rapidamente ad uscire dal mercato.

Questa evoluzione annunciata a metà anni '80 diventa realtà con un'accelerazione che assume forme traumatiche e impreviste, a seguito della acuta crisi dell'economia del Mezzogiorno. A determinare l'eccezionale intensità della crisi concorrono gli eventi che seguono all'uscita dell'Italia dallo SME nel 1992 con l'intensa svalutazione che l'accompagna: la fine dell'intervento straordinario con la repentina cancellazione di una imponente mole di impegni finanziari già deliberati a favore delle imprese meridionali, ed il rapido smantellamento al Sud del sistema delle partecipazioni statali.

La crisi è di tale portata da determinare il cedimento strutturale dell'economia con il fallimento di interi settori produttivi (Limosani e Verme, 2000; Morelli e Pittaluga, 1998); il fallimento delle imprese trascina con se quello delle banche. Questi elementi non sono presi in particolare considerazione dalle analisi ufficiali della crisi delle banche che preferiscono invece soffermarsi sulla relativa minore efficienza del sistema creditizio del Mezzogiorno¹.

Dunque, la concentrazione era immanente al passaggio al modello di vigilanza prudenziale, anzi era predicata per conseguire quell'unificazione del mercato tesa alla possibilità di «uguagliare al margine le iniziative di impieghi»; il «consolidamento» realizza dunque questa omogeneizzazione. La banale obiezione a questa conclusione sta nel fatto che essa appare priva di una adeguata considerazione dei fattori di contesto e che non appare fondata la presunzione che attuare l'eguaglianza delle condizioni marginali degli impieghi rappresenti un effettivo processo di omogeneizzazione e non possa condurre, invece, ad un maggior razionamento delle parti deboli del sistema. L'argomento di Faini, Galli Giannini, già adombrato in Galli e Onado (1990), è alquanto «bancocentrico» e ulteriormente distorto dalla lettura delle peggiori *performances* allocative ed operative delle aziende di credito meridionali come misura certa di minore efficienza. È infatti scontato che gli indicatori di efficienza che emergono dal confronto tra realtà sistematicamente diverse, letti senza controllare per i molteplici e rilevanti fattori di diversità, diano torto alle banche operanti nell'area più debole. È una tautologia, questa, che non dimostra una reale differenza di efficienza, un'astrazione utile a giustificare la

¹ È plausibile ipotizzare che, in assenza di eventi «esogeni» come quelli ricordati, il processo di razionalizzazione si sarebbe potuto sviluppare meno traumaticamente, probabilmente lasciando spazio ad aggregazioni sia intraregionali che *cross border*, tali da consentire la sopravvivenza di qualche grande banca meridionale.

strategia di riassetto proprietario e della «razionalizzazione» dell'offerta.

Va detto che se l'azione della Banca Centrale è tutt'altro che neutrale e, nella fattispecie, tutt'altro che meridionalista, essa è al contempo coerente sotto il profilo della promozione della stabilità del sistema che, a ben vedere, è la missione fondamentale assegnatele ed alla quale essa ha necessariamente subordinato qualsiasi altra considerazione. Ciò, se consente di farsi una ragione degli eventi, non esime dal segnalare i problemi che si aprono e che non dipendono dal comportamento perverso degli operatori (le banche «consolidanti»), ma – al contrario – sono nel patrimonio genetico della strategia adottata per ridisegnare il mercato.

È una tendenza connaturata al modello vigente di vigilanza prudenziale (e ancor più, quando questo sarà corretto per ottemperare a Basilea 2) quella di favorire un'accentuazione degli squilibri tra territori diversi nella misura in cui, in alcuni di essi, vi sia una presenza significativamente maggiore di clientela a più elevato rischio. In questa situazione, man mano che l'orizzonte operativo di una singola banca, attraverso fusioni ed incorporazioni, si amplia, gli squilibri nel trattamento della clientela anziché ridursi possono aumentare. A parità di risorse ed in presenza comunque di una qualche quota di domanda insoddisfatta, la competizione per ottenere credito tra imprese che non operano in condizioni di «pari opportunità» non può non penalizzare i più deboli, inevitabilmente sfavoriti dall'ampliamento del territorio di riferimento della banca. L'intensificarsi della concorrenza si realizza, in questo caso, tra le imprese; dal punto di vista della banca c'è una indubbia ottimizzazione dell'allocazione delle risorse rispetto alla sua funzione obiettivo (massimo profitto per pari profilo di rischio): è per lo meno incerto che a questo corrisponda un ottimo sociale.

2. *Struttura dell'offerta*

2.1. *Rapporti «netti», rapporti «lordi»*

Nel dibattito che si è venuto progressivamente sviluppando, la posizione riferibile alla Banca Centrale (Fazio, 2002; Panetta, 2003) sostiene che con il consolidamento, la situazione del credito nel Mezzogiorno, è nettamente migliorata sia per qualità che per quantità di mezzi a disposizione dell'economia e delle imprese.

Vale la pena mettere a fuoco alcuni aspetti qualificanti del

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

Anni	$\frac{I + S_M}{D}$	$\frac{I + S_N}{D}$	(A) (B)	$\frac{(I/D)_M}{(I/D)_{CN}}$	$\frac{I + S_M}{PIL}$	$\frac{I + S_{CN}}{PIL}$	(C) (D)	$\frac{(I/PIL)_M}{(I/PIL)_{CN}}$	$\frac{(D)_M}{(PIL)}$	$\frac{(D)_{CN}}{(PIL)}$
	(A)	(B)			(C)	(D)				
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	-	-	-	-	-	-	-

Legenda

D = Depositi
 I = Impieghi
 S = Sofferenze
 PIL = Prodotto interno lordo
 M = Mezzogiorno
 CN = Centro-Nord

Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia.

complesso problema del rapporto banche-imprese oggetto del dibattito. A tal fine procediamo, come si usa di norma, a considerare alcuni indicatori classici (rapporti impieghi/depositi, impieghi/prodotto interno lordo, differenziali tra i tassi, ecc.) e ad analizzare le più rilevanti argomentazioni e controdeduzioni a commento dell'andamento della posizione del Mezzogiorno.

L'evoluzione nel corso degli anni '90 e fino ad oggi del rapporto impieghi/depositi, mostra un netto peggioramento del Mezzogiorno (Tab. 1).

Il valore sistematicamente più contenuto del rapporto nel Mezzogiorno segnala che una quota rilevante dei depositi è messa a reddito in forme (titoli, interbancario, nonché – per le aziende con sportelli nel resto del paese – trasferimenti di fondi da filiali del Sud a filiali del Centro-Nord, ecc.) diverse da quelle canoniche della concessione di crediti all'economia.

È preliminarmente da precisare che il passaggio del rapporto (che avviene tra il 1994 ed il 1995 nel Centro-Nord e solo nel 1997 al Sud) da valori nettamente inferiori, a valori significativamente superiori al 100% non è dovuto ad un'esplosione degli im-

pieghi (come testimonia – nel Mezzogiorno – la flessione degli impieghi sul prodotto lordo) ma all'effetto congiunto di due fenomeni. Il primo, di natura eminentemente contabile, è connesso al fatto che dal 1995 cade la distinzione tra aziende di credito a breve e a medio e lungo termine, le cui attività sono perciò aggregate in un'unica voce. Poiché le banche a lungo termine attuano una provvista attraverso titoli è chiaro che ciò influisce sensibilmente sul rapporto impieghi/depositi. Vi è poi il secondo motivo, più contingente e prettamente economico, che è il riflesso del diminuito favore presso il pubblico del tradizionale deposito come attività finanziaria. Le banche, dovendo far fronte alla concorrenza di nuovi prodotti finanziari, alimentano la provvista in misura più consistente con l'emissione di obbligazioni (questa forma di raccolta nel 1993 era pari al 22,6% dei depositi; passa al 52,3% nel 1998 per tornare poi a scendere al 39,3% nel 2002). Il rapporto impieghi/depositi non considera le obbligazioni ma solo la raccolta rappresentata dai depositi. Ciò per una serie di motivi, non ultimo il fatto che il dato sulle obbligazioni bancarie rappresenta per la stessa Banca d'Italia un dato stimato. Inoltre, le obbligazioni bancarie sottoscritte sono molto meno domiciliabili da un punto di vista territoriale; infatti la raccolta sotto questa forma potrebbe provenire in misura tutt'altro che trascurabile, e diversamente dai depositi, da qualsiasi localizzazione territoriale.

È inoltre opportuno ricordare che in aggiunta alle obbligazioni bancarie gli impieghi possono (come in effetti avviene) essere finanziati con il ricorso ai mezzi propri delle banche, cioè l'utilizzo di risorse patrimoniali libere. Anche in questo caso non consideriamo questa possibile fonte; va detto comunque che, da questo punto di vista, la posizione delle aziende di credito meridionali è nettamente sfavorevole quanto a rilievo dei mezzi propri ed in particolare di quella parte (*free capital*) che può essere destinata ad impieghi.

Tornando all'analisi del tradizionale rapporto impieghi/depositi, il divario tra il livello del Mezzogiorno e quello del Centro-Nord, di 17 punti nel 1990 e di 19 punti nel 1994, cresce a 22 punti nel 1998 per attestarsi a 35 punti nel 2002 (Tab. 1).

Questo peggioramento è per lo meno sintomatico di una problematica divaricazione nell'accesso alle risorse a disposizione delle imprese meridionali. Esso avviene in contemporanea al procedere del «consolidamento», cioè del processo di risanamento del sistema creditizio meridionale, la cui realizzazione sotto la regia delle Autorità Monetarie scongiura il rischio di crisi sistemica che

– come richiamato – si profilava a ridosso della repentina interruzione dell'intervento straordinario e delle travagliate vicende valutarie del 1992. Forse è alla luce di questo positivo esito che Banca d'Italia e ABI leggono questa evoluzione con un occhio diverso, così da concludere che le risorse a disposizione del sistema sono in realtà oggi significativamente aumentate. Le argomentazioni sono varie. Alcune – di carattere contabile – intendono direttamente correggere la dinamica e la negativa divaricazione palesate dagli indicatori; altre sono invece più propriamente logico-indiziarie, e quindi molto più problematiche quanto a possibili riscontri che le traducano in precisa evidenza.

L'argomentazione contabile è sostanzialmente una considerazione di buon senso centrata sul ruolo delle sofferenze, la cui consistenza essendo notoriamente molto più rilevante al Sud, finirebbe per oscurare il «vero» rapporto impieghi/depositi. Sulla base dell'incontrovertibile fatto che le sofferenze sono pur sempre impieghi e quindi risorse rese disponibili al sistema, anche se *non performing*, riproponiamo il calcolo del rapporto includendole tra gli impieghi e conseguendo così una attenuazione della sfavorevole dinamica (Tab. 1). A dire il vero ciò non sovverte la tendenza al deterioramento del Sud rispetto al Centro-Nord. Se infatti si includono le sofferenze così da ottenere un rapporto impieghi/depositi che definiremo rapporto «lordo», esso flette nel Mezzogiorno dal 115,97% nel 1995 al 106,43% nel 2002, con un andamento che si conferma in sensibile e tendenziale calo per tutto il periodo; al Centro-Nord, di contro, si registra una progressione positiva, stabile e consistente che fa lievitare il rapporto lordo dal 136,7% del 1995 al 163,66% del 2002 (in termini relativi, se nel 1995 il rapporto lordo nel Sud era l'85% di quello del Centro-Nord, nel 2002 esso è sceso al 65%; si noti che nel 1990 il valore relativo era dell'83%). Quanto al tradizionale rapporto «netto» (cioè impieghi/depositi senza considerare le sofferenze) il Sud era al 76% nel 1995, all'80% nel 1990 e scende al 56% nel 2001.

Dunque le sofferenze non sembrano di grande ausilio nel fugare le preoccupazioni sollevate dalla deludente dinamica del tradizionale rapporto impieghi/depositi.

Né più produttivo sembra un altro intervento correttivo (proposto dall'ABI, 2003) che chiama ancora in causa le sofferenze. In questo caso si contabilizzano tra gli impieghi anche i proventi rivvenienti da operazioni di cartolarizzazione delle sofferenze. Anche in questa circostanza si fa appello al fatto che le sofferenze

sono pur sempre impieghi; nella fattispecie, però, l'argomento sembra meno fondato. Se è infatti vero che, di per sé la sofferenza è un attivo immobilizzato, infruttifero o quasi, è altrettanto vero che con il processo di cartolarizzazione, la sofferenza viene realizzata ad un qualche valore di mercato. Inserire il valore di realizzo della cartolarizzazione tra gli impieghi è improprio per il semplice motivo che la disponibilità riveniente dalla cartolarizzazione o è stata destinata a finanziare la clientela e quindi è già ricompresa nella massa degli impieghi o, se così non avviene, ciò riflette la precisa volontà della banca di non destinare i proventi ad alimentare altri impieghi.

2.2. *Impieghi, depositi, PIL*

Significativo è anche il divario estremamente consistente che emerge guardando al rapporto che gli impieghi hanno rispetto al prodotto interno lordo regionale (Tab. 1).

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 79,5% contro un 47,8% del Mezzogiorno; nel 2000 (anno che vede una significativa ripresa del livello di attività) il divario si accentua in misura macroscopica (89,3% al Centro-Nord e 46,2% al Sud) e così nel 2001 (rispettivamente 89% e 40%); considerare anche in questo caso il rapporto «lordo», comprensivo cioè delle sofferenze, modifica di poco i valori assoluti e – soprattutto – non incide sulla dinamica fortemente negativa dell'evoluzione del fenomeno al Sud rispetto al Centro-Nord.

Se consideriamo che la quota degli impieghi per unità di prodotto è una sorta di coefficiente tecnico di produzione, se ne deduce che al Sud il sistema produttivo utilizza (ma sarebbe meglio dire, è vincolato ad utilizzare) la risorsa finanziaria in misura assai meno intensa che al Nord; il che, limitando la scala operativa, contribuisce in misura non secondaria a determinare una minor produttività e, quindi, una carente competitività delle imprese meridionali. Né aiuta molto calcolare i rapporti «controllando» per la struttura settoriale delle due circoscrizioni (Panetta, 2003); le diversità storiche che inducono una diversità dei coefficienti possono essere certo di qualche interesse ma in questo caso preme sapere in che misura il deteriorarsi di questi indicatori è solo un'apparenza dovuta ad una ricomposizione settoriale o se la di-

versità si conferma e permane (come sembra evidente) a parità di attività.

Ne consegue in definitiva che la quota degli impieghi meridionali sul totale nazionale diminuisce dal 17,4% del 1990 al 15,4% del 1999, al 14,1% del 2000 ed al 12,5% del 2002.

Anche una semplice considerazione della struttura degli impieghi fornisce spunti che avvalorano l'ipotesi di vincoli non indifferenti quanto a 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). Un simile riscontro è una allarmante conferma della relativa carenza al Sud di finanziamenti operativi, finalizzati cioè all'attività corrente. Lo squilibrio a favore dei finanziamenti a medio-lungo termine è, per altro, connesso al rilievo dei finanziamenti agevolati che interessano particolarmente, anche se non esclusivamente, il Mezzogiorno. Tutto ciò fa sì che la quota meridionale dei finanziamenti a breve supera a mala pena il 9% del totale nazionale (e per l'industria manifatturiera è addirittura dell'8,7%); una evidenza, questa, che rappresenta un riscontro della ricorrente lamentata difficoltà da parte delle imprese di poter contare su un'adeguata disponibilità di capitale circolante.

Come noto, un rilevante vincolo di liquidità rappresenta per le imprese un fattore che condiziona seriamente le decisioni che si proiettano sul medio-lungo termine e cioè quelle relative agli investimenti. Questo aspetto dovrebbe essere considerato con particolare attenzione proprio alla luce di quel «controllo» per la struttura settoriale al quale si fa appello per valutare l'evidenza dinamica dei fenomeni. Infatti le imprese manifatturiere meridionali, perché concentrate in settori tradizionali ed a minore intensità tecnologica e perché di dimensioni medie notevolmente più ridotte dovrebbero (e le evidenze empiriche sembrano decisamente confermarlo) essere 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 (si veda ancora la Tab. 1).

L'indice dei depositi come percentuale del prodotto interno lordo è pari nel 1990 al 59,2% nel Centro-Nord e al 48,1% nel Mezzogiorno; la successiva evoluzione porta ad un contenimento relativo degli indici che procede di conserva nelle due circoscri-

zioni. Nel 1998 si è al 49,7% del 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%; di conseguenza la quota meridionale dei depositi sul totale nazionale (mediamente oltre il 20%) è stabilmente e notevolmente più elevata di quella degli impieghi e non sembra particolarmente risentire delle vicende del processo di consolidamento. Questa asimmetria conferma sia la notevole parsimonia meridionale sia il fatto che essa non trova adeguati sbocchi in loco, finendo (in coerenza ad un'ineccepibile logica aziendale) per finanziare aree o forme di attività che dal punto di vista delle aziende di credito (specie di quelle con una consistente rete di sportelli extrameridionale) sono nettamente più remunerative e/o meno rischiose.

2.3. *Indizi, deduzioni, realtà*

Come s'è detto, al dato di concezione contabile si aggiungono una serie di considerazioni volte a ridimensionare le negative conclusioni ispirate dal declino degli indici considerati. I due argomenti più rilevanti richiamano la peculiare natura «dipendente», sia a livello microeconomico che macroeconomico, dell'economia meridionale. A livello microeconomico si fa rilevare che il sistematico minor rilievo degli impieghi sia rispetto ai depositi che al prodotto lordo è in parte ascrivibile alla presenza di numerosi gruppi esterni che perseguono una politica centralizzata dell'approvvigionamento finanziario. Se ne deduce che una parte degli impieghi destinati agli impianti meridionali di tali gruppi viene impropriamente contabilizzato nelle piazze bancarie centro-settentrionali. L'argomento ha una ben nota ed indubbia validità; è invece dubbio che esso possa in qualche modo dar conto della negativa dinamica degli indici per gli anni considerati. E questa valutazione sembra plausibile in base al fatto che proprio negli anni '90 la presenza di più o meno grandi gruppi esterni pubblici o privati tende nel Mezzogiorno a subire una riduzione che, alquanto eufemisticamente, potremmo definire di notevole intensità.

Il secondo argomento rinvia invece, come detto, alla natura globalmente dipendente del sistema meridionale che – fin dall'inizio delle politiche di sviluppo – si caratterizza come destinatario di un considerevole flusso di trasferimenti netti. L'argomento è noto. I trasferimenti (che alimentano i depositi) sono in parte sostituiti dagli impieghi; vi sarebbe per certi versi, quindi, una caren-

za istituzionalmente indotta di domanda di impieghi. Anche a questo riguardo il giusto richiamo al dato di struttura non sembra affatto in grado di dar conto della dinamica dei fenomeni sopra discussi. In particolare, le dinamiche relative ai trasferimenti netti degli anni '90 sono, e significativamente, di scala ben ridotta sia rispetto agli anni delle politiche di sviluppo (1960-1975), sia rispetto alla fase successiva, più propriamente assistenziale, ispirata come noto ad una improvvida interpretazione di sviluppo endogeno ed autopropulsivo fondato sul sostegno dei redditi delle famiglie e delle imprese piuttosto che dell'accumulazione. La ripresa dell'intervento ascritto alla Nuova Programmazione (peraltro successiva al 1996) messa accanto al drastico declino dell'intervento ordinario del settore pubblico, specie in conto capitale, è tutt'altro che un rilancio dei trasferimenti netti verso il Sud. L'usuale *proxy* di tali trasferimenti (le importazioni nette) si attesta nel corso degli anni '90 su un 17-18% ben lontano dalle medie del 20-22% che prevalevano fino al 1992; il che rende l'argomento dello spiazzamento degli impieghi a dir poco improbabile e comunque certamente non assimilabile ad una sorta di fenomeno carsico di tale potenza da legittimare una lettura rovesciata di quello che prosaicamente dicono gli usuali indicatori.

2.4. *Divario nel costo del credito*

Se sul versante delle quantità (impieghi) si segnala l'ostinata persistenza di una difficoltà per lo meno da analizzare, le cose non migliorano sensibilmente sul versante dei prezzi (che in questo caso sono i tassi di interesse). Più propriamente un miglioramento c'è nel corso degli anni '90 ed è sostanzialmente ascrivibile alla generalizzata riduzione dei tassi reali di interesse di cui beneficiano le imprese meridionali al pari del sistema economico italiano nel suo complesso.

Si accentua comunque ulteriormente (proprio in considerazione della tendenza al declino dei valori assoluti di questi ultimi anni) il divario relativo dei tassi attivi a fronte di una sostanziale stabilità del differenziale medio assoluto. Il tasso medio, al dicembre 2002, sui finanziamenti per cassa è del 7,4% nel Mezzogiorno rispetto al 5,7% del Centro-Nord. Il differenziale (calcolato come scarto tra tassi meridionali e settentrionali rapportato al tasso attivo medio nazionale), pari nel 1999 al 23,1%, è del 28% nel 2001 e dei 29% nel 2002. Come dire che, anche in regimi di tassi ca-

lanti, esso mostra una costante lievitazione di lungo periodo: era del 13,3% nel 1990; del 15,5% nel 1995; del 19,5% nel 1997.

Le motivazioni principali di questo differenziale, leggermente declinante o stabile in assoluto e crescente in termini percentuali, possono ricondursi a due possibilità: da un lato le condizioni dell'offerta (eccessivo potere delle banche sul territorio meridionale; inadeguatezza della loro scala operativa che fa lievitare i costi medi unitari e, quindi, l'esigenza di recuperarli scaricandoli sulla clientela); dall'altro, la persistente debolezza qualitativa e la più elevata rischiosità della domanda, determinata dalla fragilità delle imprese e dell'economia locale.

Grazie al consolidamento degli anni '90, sarebbe se non da escludere certo da ritenere più contenuta la probabilità del verificarsi della prima ipotesi. La qualità della domanda rimarrebbe quindi l'unica imputata residua.

In realtà c'è un ulteriore elemento che continua ad alimentare il differenziale, rappresentato dal persistente più elevato peso delle sofferenze al Sud. Essendo le sofferenze un attivo infruttifero finanziato con risorse onerose, il loro costo tende inevitabilmente a traslarsi sulla clientela quale che sia la sua rischiosità specifica. Una qualche azione che favorisca lo smobilizzo del differenziale di sofferenze accumulato nei critici anni passati potrebbe quindi rappresentare un efficace fattore di riallineamento, a parità di classe di rischio, dei tassi attivi pagati dalla clientela meridionale.

Non è inoltre fuor di luogo notare che è legittimo attendersi una qualche riduzione del divario nel costo del credito proprio se si condividono le preoccupazioni suscitate dall'analisi dei rapporti impieghi/depositi. In particolare se, come questi suggeriscono, siamo di fronte ad un crescente razionamento del credito, è proprio l'aumento del razionamento della clientela a produrre una riduzione dei tassi attivi praticati. In altri termini un minor divario del costo medio ufficiale del credito tra le due circoscrizioni, rappresenta un lato della medaglia che sull'altra faccia registra le più difficili condizioni di accesso al credito con le quali deve confrontarsi soprattutto l'impresa minore meridionale.

3. Sistema creditizio e imprese

3.1. Le difficoltà delle imprese

Una significativa conferma del perdurare del diverso regime di erogazione del credito al Sud rispetto al resto del paese, viene da riscontri su aspetti precisi che vanno oltre la registrazione di una semplice manifestazione di insoddisfazione o di disagio da parte della clientela bancaria per eccellenza, e cioè le imprese.

Indagini in tal senso, abbastanza univoche nelle non esaltanti conclusioni sono state prodotte da vari centri di ricerca (molto recenti quelle di Confindustria e di Unioncamere). Particolarmente utile ai nostri fini per la sistematicità e regolarità con la quale viene replicata è lo studio sulle imprese manifatturiere realizzato da Capitalia (fino a ieri Medio Credito Centrale) basato su un campione di imprese con più di dieci addetti, rappresentativo a livello settoriale, dimensionale e territoriale e che produce una indagine strutturale (a cadenza triennale) ed una indagine congiunturale (a cadenza trimestrale).

L'ultima indagine strutturale riguarda il triennio 1998-2000 ed è particolarmente significativa perché si colloca a ridosso del processo di consolidamento fornendo una serie di informazioni di fonte aziendale che possono ben collegarsi e dare un senso più univoco alle dinamiche contabili degli indicatori creditizi finora considerati.

L'evidenza più immediata riguarda il razionamento subito dalle imprese che avrebbero desiderato maggiore credito al tasso prevalente sul mercato. Come mostra la Tab. 2, il fenomeno interessa ben il 32% delle imprese meridionali (con una punta del 37% nella classe dimensionale 11-20 addetti); al Centro-Nord coinvolge un 18% delle imprese. Rispetto al triennio precedente (1995-1997) il razionamento è aumentato anche nel resto d'Italia ma soprattutto nel Mezzogiorno (che aveva una quota di imprese razionate del 26%) ed in misura particolarmente forte per le imprese minori (che segnalavano una quota del 29%).

La conferma della problematica posizione del Mezzogiorno traspare peraltro con chiarezza anche dalle risultanze dell'indagine congiunturale che, sempre Capitalia, con cadenza trimestrale conduce sul campione di imprese: sono particolarmente significativi in proposito alcuni riscontri desumibili dai dati trimestrali cumulati.

Con riferimento alla dinamica del costo del denaro, il dualismo

TAB. 2. *Razionamento del credito: imprese che avrebbero desiderato maggiore credito al tasso prevalente sul mercato (% sullo strato del campione)*

Classi di addetti	1998-2000		1995-1997	
	Sud e Isole	Centro-Nord	Sud e Isole	Centro-Nord
11-20	37,4	19,3	29,6	13,5
21-50	31,3	14,8	23,0	12,0
51-100	–	–	26,4	13,7
101-250	–	–	26,7	10,0
51-250	25,5	14,7	–	–
251-500	–	9,8	20,8	6,0
> 500	25,0	7,8	14,3	3,8
Totale	32,2	18,0	26,4	12,1

Fonte: elaborazioni su dati della *Settima e Ottava Indagine sulle imprese manifatturiere Mediocredito Centrale*, Capitalia.

Nord-Sud risulta particolarmente evidente, ben più sensibile e persistente di quanto non dicano i dati medi ufficiali. Dal primo trimestre del 1993 all'ultimo trimestre del 2001 risulta una riduzione del costo del denaro al Sud del 13% a fronte di una riduzione che al Centro-Nord supera il 25%. E al contempo è interessante rilevare con quanta diversa intensità le imprese meridionali vengono chiamate a svolgere un ruolo di «supplenza» della intermediazione creditizia attraverso lo sviluppo del credito commerciale concesso che vede al Sud una espansione del 51% a fronte di un più contenuto 38% del Centro-Nord.

È allora comprensibile perché, alla luce di questo spazio creditizio che si conferma non solo ben più problematico e limitato al Sud che al Centro-Nord ma anche in via di peggioramento nel tempo, si assiste all'apparente paradosso che, nell'ultima indagine strutturale, accredita le imprese meridionali di una maggior propensione all'uso di strumenti finanziari innovativi. Come illustra la Tab. 3, la quota (certo limitata ma pur sempre significativa) di imprese che ha fatto ricorso nel periodo 1998-2000 a tali strumenti è del 6,4% al Sud rispetto al 3,9% del Centro-Nord. La cambiale finanziaria, con un 3,1% di imprese è, tra gli strumenti considerati, la più utilizzata nel Mezzogiorno (1,7% al Centro-Nord). Una maggior propensione si conferma anche nelle intenzioni di far ricorso in futuro a tali strumenti (20% al Sud contro il 13% del resto d'Italia).

Sempre a livello di intenzioni, emerge (con un 3,3% rispetto all'1,9% del Centro-Nord) anche una maggior disponibilità delle

TAB. 3. *Strumenti finanziari innovativi (1998-2000)*

Classe di addetti	Imprese che vi hanno fatto ricorso		Imprese che dichiarano l'intenzione di farvi ricorso in futuro		Imprese per le quali sono state sottoscritte quote di capitale di rischio dal 1998 da parte di operatori finanziari		Imprese che nei prossimi tre anni prevedono di cedere quote minoritarie di capitale a operatori finanziari	
	Sud e Isole	Italia	Sud e Isole	Italia	Sud e Isole	Italia	Sud e Isole	Italia
11-20	6,3	2,8	18,8	10,7	0,3	0,6	1,9	1,5
21-50	6,7	4,1	19,3	15,1	0,6	0,5	4,8	2,4
51-250	5,2	5,9	31,7	16,1	2,4	1,8	3,5	2,4
251-500	22,2	11,0	–	14,2	–	2,7	–	1,3
> 500	–	9,7	12,5	18,5	–	8,9	–	3,6
Totale	6,4	3,9	20,3	13,2	0,7	0,8	3,3	1,9
Totale (1995-1997)	4,5	3,8	15,7	11,9	–	–	–	–

Fonte: elaborazioni su dati Mediocredito Centrale, Capitalia, cit.

imprese meridionali a cedere quote minoritarie di capitale di rischio a banche, *merchant banks*, finanziarie di partecipazione, fondi chiusi, ecc.

In qualche misura, la spinta a soluzioni innovative sembra trarre alimento da un contesto creditizio che si conferma al Sud particolarmente poco suscettibile a sviluppare adeguatamente le tradizionali forme di accompagnamento delle imprese.

Questa batteria di segnali convergenti ad una lettura problematica della posizione delle imprese meridionali nei confronti delle banche trova ulteriore riscontri nell'analisi della struttura di bilancio delle imprese. Quella meridionale in generale, ed in particolare quella di minori dimensioni, appare un'impresa significativamente meno redditizia (e quindi, *ceteris paribus*, più rischiosa) delle omologhe centro settentrionali, anche in virtù di una peculiare sovrappatrimonializzazione rispetto alla classe di fatturato di appartenenza. L'impresa meridionale, inoltre, è oberata da un peso dell'indebitamento in proporzione del fatturato più rilevante e più significativamente concentrato nel debito bancario e a breve termine. In funzione di questa posizione relativamente più critica, si riscontra in questa (1998-2000) come già nella precedente indagine (1995-1997) anche un livello degli indici di liquidità rispetto al fatturato significativamente più elevato per le imprese meridionali.

TAB. 4. *Indici di bilancio 1998-2000*

Classe di addetti	ROE	ROI	DFT/CAP	DFT/FAT	BNCB/ DFT	ATC/FAT	LIQ/FAT
Sud e Isole							
PMI (11-250 addetti)	2,4	8,5	33,5	13,4	60,9	66,8	46,0
> 250	7,6	11,6	95,3	30,0	93,8	67,7	45,6
Totale	2,4	8,6	33,7	13,7	61,8	68,9	46,1
Centro-Nord							
PMI (11-250 addetti)	4,9	18,7	18,0	4,9	50,7	57,0	42,1
> 250	6,9	11,7	84,3	23,4	97,0	65,1	43,4
Totale	4,9	18,2	22,6	6,1	59,6	59,0	42,2

DFT = Debiti finanziari totali; CAP = Capitale netto; FAT = Fatturato.
 BNCB = Debiti bancari a breve; ATC = Attività correnti; LIQ = Liquidità.

Fonte: v. Tab. 3.

TAB. 5. *Fatturato per addetto e costo del lavoro per addetto del Mezzogiorno in % del Centro-Nord*

Classe di addetti	1998			1999			2000		
	Fatturato per addetto			Costo lavoro per addetto					
PMI (11-250 addetti)	0,85	0,84	0,80	0,85	0,84	0,83	0,85	0,84	0,83
> 250	0,74	0,70	0,87	0,80	0,75	0,75	0,80	0,75	0,75
Totale	0,84	0,81	0,79	0,80	0,82	0,81	0,80	0,82	0,81

Fonte: v. Tab. 3.

Se si tiene conto che sul versante della gestione industriale si ripropone, l'accentuarsi negli ultimi anni di una minore produttività relativa (fenomeno non compensato dal pur declinante andamento relativo del costo del lavoro), si può dedurre che il miglior percorso per dominare i fattori problematici (a partire dalla scomoda posizione nei confronti del sistema bancario) sarebbe quello di una consistente espansione del fatturato; ciò consentirebbe di migliorare la redditività, rientrare in un più fisiologico peso dell'indebitamento e – sul versante industriale – (grazie alla migliore possibilità di fruire delle economie di scala) si avrebbe un aumento significativo della produttività. È evidente che questa possibili-

tà non è affatto svincolata dalla effettiva capacità di accedere al credito e a quello di esercizio in particolare.

Il nesso tra impieghi e fatturato a livello di imprese e tra impieghi e prodotto interno lordo a livello di intero Mezzogiorno è un altro indicatore – ampiamente verificato – del particolare grado di tensione di questo mercato. La notevole elasticità del fatturato e/o del prodotto lordo, rispetto agli impieghi che questa relazione evidenzia, conferma la natura di vincolo significativo e persistente che caratterizza l'azione creditizia nel Mezzogiorno a monte e a valle della recente evoluzione (Giannola, Papagni e Sarno, 1998).

Se sul versante bancario, per quello che si è detto in precedenza, un intervento a favore della dismissione delle sofferenze può risultare utile a contenere il divario nei tassi attivi praticati alla clientela, sul versante delle imprese un'azione particolarmente utile a rilassare i vincoli operativi, specie quello di liquidità, dovrebbe promuovere la ristrutturazione del debito ed il rafforzamento del capitale di rischio delle imprese. Oltre al miglioramento del *leverage*, questa azione dovrebbe puntare a realizzare una significativa operazione di trasparenza nei rapporti tra banche e imprese coinvolte, che è l'essenziale premessa ad una nuova e più fisiologica stagione di relazioni tra banche e imprese. Ciò dovrebbe consentire quell'espansione del fatturato capace di ribilanciare la struttura finanziaria delle imprese e, al contempo, migliorare significativamente – attraverso un recupero di produttività – la loro posizione competitiva sul mercato.

3.2. *Il vincolo della razionalità*

Al termine della rassegna sinteticamente sviluppata sull'evoluzione del mercato del credito meridionale e, soprattutto, sullo stato di salute delle relazioni tra banche ed imprese, nonché su possibili linee di intervento, sembra possibile avanzare una conclusione.

Il processo di consolidamento (nella versione di integrazione dipendente) si è con pieno successo realizzato. Il mercato creditizio meridionale, ora parte integrante di un sistema nazionale, è gestito da operatori esterni, in prevalenza espressione delle grandi aggregazioni bancarie. Ciò probabilmente garantisce maggiore efficienza operativa e gestionale, maggiori opportunità per i risparmiatori meridionali e per quelle imprese che risultano conformi ai precisi criteri *standard* applicati alla gestione degli impieghi.

Ma le evidenze segnalano anche che il novero delle imprese rispondenti a questi criteri è lungi dall'esaurire adeguatamente la domanda di credito che l'economia locale esprime; sembra cioè essere andata parzialmente delusa l'aspettativa che il flusso e la destinazione degli impieghi, e quindi l'organizzazione operativa del servizio, sia tale da adattarsi alla struttura dell'economia locale e non viceversa.

Certamente, il principale ostacolo a realizzare questa sintonia è rappresentato dalla particolare frammentazione e polverizzazione delle strutture produttive al Sud, che comporta – rispetto ad altre aree – un maggior costo di gestione del credito per lira intermedia, nonché una più alta probabilità che questi rapporti conducano ad anomalie (sofferenze ed incagli) con relative perdite. E ciò pone un serio problema di azione tesa a far evolvere nella giusta direzione, come si è sinteticamente proposto sopra, la popolazione di imprese, con azioni di irrobustimento del capitale di rischio e di progressivo miglioramento della loro struttura del debito, così da renderle più affidabili e – cosa non meno rilevante – più propense alla trasparenza nei rapporti con i partner bancari.

Ma intanto, se il mercato del credito è perfettamente integrato, una struttura della domanda come quella del Mezzogiorno per la cui soddisfazione si incorre in costi e rischi relativamente superiori che in altre aree, induce le aziende di credito, in queste piazze, a gestire gli impieghi con particolare rigore e prudenza ed a privilegiare la funzione di raccolta. E sarebbe da meravigliarsi del contrario visto che le banche in considerazione si caratterizzano, ora, per un «raggio operativo» ben superiore a quello a scala locale, regionale o anche dell'intera circoscrizione che caratterizzava in passato la variegata gamma delle ormai dissolte piccole, medie e grandi banche meridionali. E questa integrazione di realtà così diverse, che la concentrazione impone, logicamente ripropone una accentuazione del vincolo all'espansione dell'offerta di credito alla clientela locale di particolari aree.

In altri termini, il finanziamento allo sviluppo locale del Mezzogiorno, oggi, non è tanto condizionato da una carenza di risorse quanto piuttosto dai principi informativi di una più che razionale strategia aziendale perseguita dalle «banche globali» che – specie a Sud – dominano la scena. Queste sono disposte a confrontarsi solo fino ad un certo punto con la particolare rischiosità ed onerosità che l'espansione degli affidamenti comporta (memori del caro prezzo pagato dalle banche locali – grandi e piccole – travolte dalla «grande svolta» degli anni '90).

In questo quadro la soluzione dell'integrazione dipendente se è certamente efficace per consolidare il sistema nell'area più problematica, ha tutt'altro che risolto l'urgenza di fare i conti con il problema di realizzare nel Mezzogiorno una coerente capacità di incontro tra domanda e offerta di credito.

4. *Rischi e caratteri della concentrazione dipendente*

4.1. *La concentrazione dipendente*

Il consolidamento del sistema creditizio di per sé, non sembra foriero di particolare aiuto per le piccole e medie imprese che rappresentano la quota più rilevante della clientela dell'area meridionale, né sembra adeguato a garantire che il patrimonio di risparmio meridionale abbia maggiori opportunità di finanziare lo sviluppo locale.

Ciò rinvia all'obiettivo di promuovere un modello di relazioni tra banca e impresa fondato su rapporti particolarmente stretti, in cui la banca affianca effettivamente l'impresa per accompagnarla – direttamente e indirettamente – in tutte le sue esigenze, sviluppando così una conoscenza (un patrimonio informativo) che consenta di commisurare il credito più che alle garanzie ad una valutazione informata e partecipata delle strategie di breve, medio e lungo termine della clientela.

Che ciò sia particolarmente difficile in un sistema dove le imprese molto spesso sono microimprese, a labile struttura operativa e problematiche per trasparenza e qualità gestionale, è – come già detto – comprensibile e dà al contempo la misura del rischio insito nella strategia della concentrazione: essa in quanto mira prevalentemente se non esclusivamente ad un consolidamento del sistema delle aziende di credito, è di fatto refrattaria a investire in questo tipo di rapporti con la clientela minore e nei contesti ambientali più difficili e/o meno noti. Tanto più questo avverrà se il modello che emerge da questa riorganizzazione è quello di «banca rete» cioè di una banca fortemente standardizzata, rigidamente programmata (da lontano) per agire su orizzonti molto ampi e quindi con scarse attitudini all'arte di far crescere ed educare miriadi di clienti di modesta dimensione. E ciò mentre la scelta dell'industrializzazione meridionale, dopo i noti trascorsi, privilegia decisamente la promozione dell'impresa locale.

È perciò legittimo interrogarsi sulla reciproca coerenza dell'evoluzione in atto della domanda e dell'offerta.

D'altra parte, in generale, che un modello virtuoso di relazioni banca-impresa possa emergere da un processo di concentrazione non risulta a tutt'oggi suffragato dall'evidenza empirica sia di casa nostra che di altri sistemi dove questi processi sono stati all'opera da ben più tempo². La letteratura più accreditata tende anzi ad associare a dinamiche di concentrazione (specie nella misura in cui esse accentuano, per effetto di economie di scala e di scopo, la concorrenza) un peggioramento o un indebolimento delle relazioni di clientela che caratterizzano le aree a forte densità di imprese piccole se non minime. Rispetto a queste tendenze, sostenere che il Mezzogiorno possa rappresentare una rilevante eccezione, è finora poco più che un auspicio il cui realismo è opportuno valutare con attenzione.

Lo scetticismo, oltre che dalla prima lettura di molti dati convergenti³, deriva dalla considerazione che l'integrazione invece di rifondare virtuosamente il modello di relazioni banca-impresa laddove esso è più problematico, accentua invece la consolidata propensione a privilegiare proprio in questi casi un «rapporto tenue», di scarso coinvolgimento, molto attento alle garanzie. L'integrazione dipendente apre molte opportunità in tal senso, magari per sviluppare e rafforzare comportamenti virtuosi altrove. Il che spingerebbe ancor più sulla china sbagliata il già precario «ambiente locale».

4.2. *Consolidamento e sviluppo locale*

Le attuali tendenze alla ristrutturazione del sistema rischiano di congelare anziché attenuare lo spiazzamento creditizio e finanziario delle realtà economiche meno forti a danno delle aree più deboli.

Nel caso italiano, caratterizzato da un persistere del dualismo,

² Cfr. Sapienza (2002); Berger e Udell (1995); Petersen e Rajan (1994); Petersen e Rajan (1995).

³ Una preoccupante conferma delle ragioni di questo scetticismo lo fornisce la lettura dei dati ufficiali concernenti l'attività dei primi dieci mesi del 2003 della neonata maggiore banca del Mezzogiorno. Con un rapporto impieghi depositi del 47% a fronte di una media nazionale del 73% e con circa 8 dei 15 miliardi di euro raccolti impiegati in prestiti alla capogruppo, non sembra che essa svolga ora un'azione di sostegno dell'economia locale particolarmente efficace.

non sembra che questi temi siano percepiti con particolare preoccupazione, nonostante che «comunità locale e piccole imprese» figurino ritualmente sempre al centro della scena nella precettistica post moderna delle politiche di sviluppo. Si dovrebbe quindi valutare quale sia la miglior strategia per rendere compatibile politiche di concentrazione bancaria volte a garantire la stabilità del sistema creditizio (assolvendo così alla missione primaria delle Autorità Monetarie) con l'esigenza di assicurare una positiva evoluzione delle condizioni di credito alle imprese minori e delle aree più deboli.

L'evidenza empirica sembra confermare anche per l'Italia che i processi di concentrazione indeboliscono le possibilità di intense relazioni di clientela, con una conseguente perdita di benessere per le imprese minori; ciò vale anche nel caso di scuola meno problematico, nel quale cioè le acquisizioni su un mercato locale avvengano ad opera di banche provenienti dall'esterno (linea che caratterizza nel Mezzogiorno il processo di consolidamento). Il risultato dell'integrazione via concentrazione in un contesto dualistico è una sorta di gioco a somma zero dove il bilancio positivo per la clientela si concentra nell'area forte in corrispondenza ad un deterioramento della situazione delle imprese operanti nell'area più debole.

Di fatto, per quanto si è detto in precedenza, la strategia della «banca globale» protagonista della concentrazione consente di rilassare i vincoli preesistenti alla concentrazione nelle aree forti ponendo simmetricamente maggiori limiti invece alla clientela relativamente più rischiosa che era servita prima dalla banca incorporata nell'area debole. Alla fine del processo il rischio marginale affidato dovrebbe essere sostanzialmente simile nelle due aree e, rispetto alla situazione precedente alla incorporazione, detto rischio marginale assunto dalla banca sarà superiore nell'area forte e più contenuto nell'area debole, con esiti incerti sul tasso medio attivo applicato che – comunque – dovrebbe subire una contrazione nell'area più problematica.

Quanto alla quota «in esubero» di clientela, essa viene consegnata alle cure delle banche locali le quali trovano quindi opportunità di crescita in questa direzione con il probabile risultato di realizzare una specializzazione, o meglio una divisione del lavoro tale da rendere particolarmente rischioso il loro attivo, e di esporle più intensamente alle conseguenze delle avverse condizioni del ciclo.

Di conseguenza – come peraltro alcuni primi riscontri sembra-

no confermare – le banche locali debbono attrezzarsi per ricevere e trattare questa clientela potenzialmente più rischiosa; il che determina ed accentua per loro l'esigenza, non facile da soddisfare in contesti ambientali difficili, di realizzare *standard* di efficienza adeguati e sostanzialmente superiori a quelli delle banche globali e/o di fruire (come la letteratura sul *relationship banking* non casualmente rileva) di opportune rendite rivenienti dall'investimento in questo tipo particolare di relazioni.

5. Banca come impresa sociale

La complessità dei problemi che la nuova realtà creditizia evidenzia non è un semplice ed esclusivo affare del Sud. Piuttosto tutto ciò illustra alcuni tratti della trasformazione della banca e di come tenda a modificarsi significativamente la sua missione nei confronti della clientela.

La spinta alla crescita dimensionale per rafforzare la competitività si accompagna, come noto, ad una potente «deriva finanziaria» delle aziende di credito e ad un'altrettanto intensa disaffezione rispetto ad alcune funzioni tradizionali che legittimavano una definizione della banca, quella di agente dello sviluppo, oggi non solo desueta ma considerata addirittura con sospetto.

La trasformazione che in Italia si è avviata negli anni '90 è avvenuta sotto l'urgenza di far evolvere la banca verso una autentica impresa, per traghettare al mercato le vecchie banche pubbliche. La privatizzazione, la separazione tra aziende di credito S.p.A. e Fondazioni-Azioniste sono state tappe fondamentali di questa marcia forzata della «foresta pietrificata» verso il mercato e le sue regole.

Nella corsa contro il tempo, tesa a recuperare ritardi e occasioni, la dismissione del «vizio burocratico» sembra accompagnarsi ad un indebolimento della funzione specifica che caratterizza geneticamente la banca come impresa depositaria di un ruolo autonomo, essenziale di consapevole promozione dello sviluppo. Questa dimensione è stata emarginata, sacrificata in favore di un conformismo che adotta canoni e parametri tipici della logica del mercato finanziario, fortemente condizionati dall'incombere di quegli «analisti» ed ineffabili «advisor» che somministrano i loro temuti *rating* distillandoli più dall'analisi delle quotazioni e degli andamenti di borsa che dalle valutazioni delle relazioni tra banche e clientela considerate in una prospettiva temporale adeguata.

Tutto ciò incanala la gestione delle aziende di credito tra le sponde di una ossessiva attenzione al breve e brevissimo termine, una distorsione già di per sé favorita dalla natura stessa di società quotata e che condiziona anche comportamenti, obiettivi e orizzonti strategici di un *management* necessariamente subordinato e sempre più partecipe di questa logica, a ciò indotto anche dalla tentazione di un più o meno elegante sistema di *stock options*.

Le anomalie prodotte da questa evoluzione non possono che riversarsi sulle componenti della clientela più problematiche o complicate da trattare ed in prospettiva la riforma della regolamentazione (Basilea 2) per alcuni suoi tratti, può contribuire ad accentuare queste tendenze.

Un qualche disagio nei confronti di questo percorso riapre oggi spazi di riflessione che, specialmente visti da Sud, debbono essere considerati con particolare interesse. In particolare sembra utile approfondire il come alcuni aspetti istituzionali, quali la tipologia societaria, possano incidere e – almeno parzialmente – contrastare l'appiattimento sulla deriva finanziaria e lo svuotamento dell'azienda bancaria delle sue specificità di operatore fortemente legato al territorio.

È importante verificare i comportamenti di una considerevole quota di aziende di credito particolarmente dinamiche, accomunate dal fatto di non essere società quotate e di rispondere per statuto non ad una logica di massimizzazione del profitto degli azionisti, bensì a finalità che in vario modo e con varia intensità si richiamano al motivo solidaristico e/o mutualistico. Siamo in tal caso di fronte ad efficienti imprese di mercato con funzioni obiettivo nettamente diverse da quelle delle altrettanto (ma sovente un po' meno) efficienti società quotate: nel gergo dell'economista, ciò rinvia al confronto tra diversi modelli di rapporto tra principale ed agente. Sembra plausibile prevedere (e riscontri emergono in tal senso) che l'orizzonte strategico del *management* in questa tipologia di azienda possa essere ben diverso e, nella fattispecie, più coerente ad un fecondo approccio alla clientela ed al territorio rispetto al caso della banca quotata.

Il sentiero è particolarmente stretto né immune da rischi, ma il semplice fatto che esso emerga come un credibile percorso è di particolare interesse. Dopo tanto rituale ossequio ad una concezione asettica di banca come impresa, si ripropone il valore di un modello istituzionale di impresa sociale saldamente posizionata sul mercato.

Riferimenti bibliografici

- ABI (2003), *Banche e Mezzogiorno*, Documenti, febbraio.
- Berger A. e Udell (1995), *Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance*, in «Journal of Business», n. 3.
- Capitalia (2003), *Settima indagine strutturale sulle imprese*, Roma.
- Faini R., Galli G. e Giannini C. (1992), *Finance and Development: The Case of Southern Italy*, London, CEPR, Discussion Paper n. 674.
- Fazio A. (2002), *La ristrutturazione del sistema bancario nell'ultimo decennio. Problemi e prospettive*, Testimonianza del Governatore della Banca d'Italia alla 6^a Commissione Finanze e Tesoro del Senato della Repubblica ed alla VI Commissione Finanze della Camera dei Deputati; Senato della Repubblica, ottobre.
- Galli G. e Onado M. (1990), *Dualismo territoriale e sistema finanziario*, in Banca d'Italia, *Il sistema finanziario nel Mezzogiorno*, Numero speciale dei Contributi all'analisi economica, pp. 1-63.
- Giannola A., Papagni E. e Sarno D. (1998), *Le imprese del Mezzogiorno negli anni Novanta*, Quaderno di politica industriale del Medio Credito Centrale, Roma.
- Limosani M. e Verme G. (2000), *Il grado di rischiosità degli impieghi bancari in Sicilia*, Banco di Sicilia, in «Quaderni di ricerca», n. 4, Palermo.
- Morelli P. e Pittaluga G.B. (1998), *Le sofferenze bancarie: tendenze e previsioni*, in D. Masciandaro e A. Porta (a cura di), *Le sofferenze bancarie in Italia*, Roma, Bancaria editrice.
- Panetta F. (2003), *Evoluzione del sistema bancario e finanziamento dell'economia nel Mezzogiorno*, Temi di discussione del Servizio Studi della Banca d'Italia n. 467, marzo.
- Panetta F. (2003), *Evoluzione del sistema bancario e finanziamento dell'economia nel Mezzogiorno*, Temi di discussione del Servizio Studi della Banca d'Italia n. 467, marzo.
- Petersen M. e Rajan R. (1994), *The benefits of Firm-Creditor Relationship: Evidence from Small Business Data*, in «Journal of Finance», vol. 49, 1.
- Petersen M. e Rajan R. (1995), *The Effects of Credit market Competition on Lending Relationships*, in «The Quarterly Journal of Economics», n. 2.
- Sapienza P. (2002), *The Effects of Banking Mergers on Loan Contracts*, in «Journal of Finance», February, n. 57, 1, pp. 329-368.

