

Alma Mater Studiorum Università di Bologna
Polo Scientifico Didattico di Rimini
Biblioteca Centralizzata

Note e ricerche
1/2009

Evoluzione strutturale e reddituale del sistema bancario locale: dieci anni di indicatori di bilancio a confronto (1997-2007)	1
1. Premessa	2
2. L'evoluzione del rapporto banca-impresa in Italia.....	3
2.1 <i>Banche locali e consolidamento bancario in Italia</i>	5
2.1.1 <i>Definizione di banca locale</i>	5
2.1.2 <i>Le banche locali e il processo di consolidamento in Italia</i>	8
2.1.3 <i>La redditività delle banche italiane a confronto</i>	13
3. Il caso Emilia Romagna.....	16
3.1 <i>La banca dati</i>	16
3.2 <i>L'analisi strutturale</i>	16
3.3 <i>I profili reddituali</i>	25
3.3.1 <i>Analisi della redditività</i>	29
3.3.2 <i>Efficienza economica</i>	30
3.3.3 <i>Analisi del rischio</i>	30
4. Conclusioni	31
Bibliografia.....	31

Evoluzione strutturale e reddituale del sistema bancario locale: dieci anni di indicatori di bilancio a confronto (1997-2007)

Paola Brighi

Università di Bologna

e Credif (Centro di Studi e Ricerche sul Credito e la Finanza)

Dipartimento di Scienze Aziendali

Via Capo di Lucca, 34 - Bologna

e

Facoltà di Economia – Sede di Rimini

e RCEA (Rimini Centre for Economic Analysis)

Via Angherà, 22 – Rimini

Sommario: Il modello di banca universale che si era venuto ad affermare alla fine del processo di consolidamento degli anni '90 sta per essere inesorabilmente modificato a causa della recente crisi finanziaria. Le ragioni che hanno motivato in passato l'affermarsi del modello della grande banca che operava sul mercato finanziario a "360 gradi" sono in parte le stesse che ne hanno decretato la sua crisi. La rivoluzione delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione, hanno favorito l'innovazione finanziaria, la standardizzazione di molti strumenti finanziari, la riduzione dei costi di relazione con la clientela che hanno incoraggiato la competizione e il passaggio dal cosiddetto modello *originate to hold* a quello *to distribute*. La presenza sul nostro territorio di molte banche locali, le cui strategie di business sono tipicamente *relationship lending* piuttosto che *transation lending*, rappresentano allo stato attuale della crisi una leva sulla base della quale rilanciare lo sviluppo della nostra economia.

JEL classification: G21; L16; M41

Keywords: Localismo bancario; Asimmetrie Informative; Relationship lending; Transaction lending; Consolidamento bancario.

Evoluzione strutturale e reddituale del sistema bancario locale: dieci anni di indicatori di bilancio a confronto (1997-2007)¹

Paola Brighi

1. Premessa

A partire dalla fine degli anni ottanta, in tutti i paesi avanzati, l'industria bancaria è stata interessata da intensi processi di ristrutturazione, aggregazione e consolidamento che hanno radicalmente modificato gli assetti proprietari e la geografia dei sistemi bancari.

La recente crisi finanziaria sta, tuttavia, inesorabilmente modificando l'assetto strutturale e regolamentare del sistema bancario. Il modello della grande banca che opera sul mercato finanziario a "360 gradi" sta mostrando le sue debolezze. Le ragioni che hanno motivato in passato l'affermarsi della banca universale sono in parte le stesse che ne hanno decretato la sua crisi.

La rivoluzione delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione, hanno favorito l'innovazione finanziaria, la standardizzazione di molti strumenti finanziari, la riduzione dei costi di relazione con la clientela che hanno incoraggiato la competizione e il passaggio dal cosiddetto modello *originate to hold* a quello *to distribute*. In base a questo ultimo modello i prestiti creati dalle banche venivano trasferiti, attraverso operazioni di *securitization*, dai loro bilanci a quelli di altri operatori che a loro volta attraverso operazioni di "ingegneria finanziaria" erano trasformati e distribuiti sul mercato. Questo spiega almeno in parte l'allontanamento delle banche dalle attività che tradizionalmente caratterizzavano il loro *core business*.

Se da un lato il processo di deregolamentazione degli anni novanta aveva creato i presupposti per il raggiungimento di maggiori livelli di efficienza dall'altro lato la tardiva e parziale implementazione del processo di ri-regolamentazione prudenziale dettato da Basilea 2 è stato inadeguato a scongiurare gli effetti della crisi in corso.

Gli effetti del processo di consolidamento accompagnati da una profonda innovazione tecnologica del modo di fare banca ha peraltro prodotto effetti diversi a seconda del paese e dell'arco temporale considerato. Paesi con sistemi finanziari diversi (orientati al mercato piuttosto che alle banche), mercati del credito più o meno concentrati e differenti sistemi legali generano evidenze diverse sugli effetti prodotti dal processo di consolidamento bancario nelle diverse aree geografiche. Questo è tanto più vero quanto più un paese è geograficamente segmentato come ad esempio l'Italia e quanto più variegata è la struttura dimensionale del sistema bancario che lo caratterizza. In quest'ottica a fronte di una crisi globale come quella attuale è lecito attendersi che gli effetti da essa prodotti siano, comunque, spazialmente e dimensionalmente differenti.

Il modello bancario tradizionale basato sul *relationship lending* tende a contrapporsi tradizionalmente a quello basato sul *transaction lending*. La letteratura suggerisce che un modello basato sulle relazioni di clientela non costituisce un vantaggio competitivo per la banca di grande dimensione specializzata in tecnologie *transaction*. Proprio tale specializzazione era origine di preoccupazione per le PMI che rischiavano di essere penalizzate da un'eccessiva standardizzazione della relazione di credito quale conseguenza del processo di consolidamento. Tuttavia, a livello nazionale benché le numerose

¹ Il saggio riporta i risultati della ricerca sviluppate nell'ambito del Progetto *La creazione di nuove forme di impresa tra comunione, reciprocità ed interculturalità: passato, presente e futuro*, coordinato da Patrizia Battilani e finanziato dal Polo didattico di Rimini-Università di Bologna.

operazioni di M&A abbiano ridimensionato la struttura del sistema bancario non sono state tali da compromettere l'esistenza della banca del territorio e del *relationship lending*. L'analisi strutturale del nostro sistema bancario mostra, infatti, il prevalere di poche grandi banche frutto di un'efficiente ristrutturazione del sistema bancario pubblico e tante piccole banche locali che proprio per le loro caratteristiche territoriali hanno conservato nel tempo il vantaggio della relazione di clientela. L'evidenza empirica prodotta in questo studio fa riferimento al decennio 1997-2007. La mancanza dei dati di bilancio relativi all'anno 2008 non ci consente al momento di fare considerazioni legate all'impatto della crisi in corso sulla redditività delle banche; tuttavia, i dati relativi ad alcune voci di bilancio relativi all'anno 2007 lasciano intravedere alcuni punti di debolezza sia sulla redditività sia sulla rischiosità di alcune categorie di banche. Il resto del lavoro si sviluppa come segue. Il secondo paragrafo offre una *review* delle principali teorie economiche sulla relazione tra dimensione bancaria e finanziamento delle PMI focalizzandosi sul ruolo di banca locale in Italia. Nello stesso si indagano i dati di struttura del sistema bancario nazionale e regionale nel periodo 1997-2007. Con riferimento allo stesso orizzonte temporale e alle stesse categorie giuridiche di banche (S.p.A., Popolari e BCC) nel terzo paragrafo si elaborano i principali indicatori di performance (cfr. par. 3). Infine, l'ultimo paragrafo sintetizza i risultati raggiunti e offre alcuni spunti per ulteriori sviluppi della ricerca (cfr. par. 4).

2. L'evoluzione del rapporto banca-impresa in Italia²

La possibilità per un'impresa di interagire con una banca del territorio può agevolare l'accesso al credito e assieme al *relationship lending* attenuare i problemi di opacità informativa che la caratterizzano. Alcune evidenze empiriche hanno mostrato come in passato prevalesse l'idea di una stretta relazione tra banca piccola e impresa piccola. Alcuni studi statunitensi (Berger e Udell, 1996, DeYoung *et al.*, 2004 e DeYoung e Rice, 2004) suggeriscono che le banche locali offrono alle Pmi una quantità di credito superiore rispetto alle banche di maggiori dimensioni. Lo stesso filone di studi sembra suggerire una dicotomia tra strategie di *relationship lending* tipiche delle banche di minori dimensioni e strategie di tipo *transaction* praticate prevalentemente da banche di dimensioni maggiori. Grazie a valutazioni del tipo *through the cycle* le banche locali sono meno sensibili agli aspetti congiunturali e a fronte di una crisi aziendale sono disposte ad intervenire attraverso un più facile rinnovo delle linee di credito rispetto alle banche di maggiori dimensioni.

A tali studi, inquadrabili nell'ambito del cosiddetto paradigma tradizionale della finanza per le Pmi, si sta recentemente contrapponendo un nuovo e più complesso modello di relazioni tra banche – grandi e piccole – e Pmi. Sulla base di questo approccio verrebbe meno, almeno in parte, l'assoluto svantaggio comparato delle grandi banche nel finanziamento delle Pmi. L'evidenza empirica suggerisce, infatti, che le tecnologie maggiormente utilizzate nel finanziamento delle imprese di piccola dimensione e alta opacità informativa sono quelle di tipo *transaction* basate, innanzitutto, su informazione di tipo *hard*. Il *relationship lending* rivestirebbe un ruolo marginale e pari ad appena il 4,07% del totale delle operazioni di finanziamento delle Pmi (cfr. Berger e Black, 2007). Dallo studio di Berger e Black (2007) l'implementazione dell'istruttoria di fido avverrebbe per fasi seguendo – in termini di operazioni realizzate – una sequenza che va da quelle a maggiore intensità di *hard information* a quelle basate prevalentemente sul *relationship lending*. Nella prima fase la banca tende a valutare le attività fisse dell'impresa che possono essere utilizzare quale garanzia dell'operazione. Nella seconda fase si identificano altre informazioni *hard* basate sulla valutazione delle attività presenti in bilancio e sull'informativa di

² Parte del materiale e delle tabelle presentate in questo paragrafo sono pubblicate in Brighi, P. "Credito e finanza d'impresa. Aspetti teorici ed evidenze empiriche", Bonomia University Press, 2008 a cui si rinvia per ulteriori approfondimenti.

tipo contabile. Infine, la banca prenderebbe in considerazione le tecnologie basate su informazioni di tipo *soft, i.e. relationship-based*. Con riferimento ad un'indagine campionaria condotta nel 1998 (SSBF), gli autori mostrano che le tecnologie di *lending* adottate dalle banche statunitensi nelle operazioni di finanziamento delle Pmi sono caratterizzate per l'88,29% da *hard information* e solo per un residuo 11,71% da *soft information*. L'elaborazione dei dati empirici sembra produrre almeno quattro risultati che appaiono palesemente in contrasto con il paradigma tradizionale. Innanzitutto, l'evidenza sembra non supportare l'idea che le banche di grande dimensione hanno un vantaggio comparato in tutte le tecnologie *transaction*. Se tale risultato resta valido nel caso delle tecnologie *transaction* considerate come gruppo omogeneo, perde di significatività quando si passa a considerare le singole tecnologie. Quanto a dire che le banche di grande dimensione hanno un vantaggio comparato solo in alcune tecnologie *transaction*. I dati suggeriscono, inoltre, che tale risultato può cambiare in funzione della dimensione dell'impresa finanziata. Ad esempio, nel caso delle *fixed-asset lending technologies*³ i dati suggeriscono che le banche di grande dimensione hanno un inequivocabile vantaggio comparato solo nelle operazioni di *leasing* alle imprese di grandi dimensioni.

Secondariamente, i dati suggeriscono che l'informazione *hard* è contenuta in molte tecnologie di *lending* e non costituisce una peculiarità del *financial statement lending*⁴. I vantaggi comparati delle banche di grande dimensione nelle tecnologie *hard* differiscono ampiamente a seconda del tipo di tecnologia considerata rendendo difficile stabilire l'esistenza di una tecnologia rappresentativa.

Inoltre, l'evidenza sembra in contrasto con la tesi tradizionale in base alla quale il vantaggio comparato delle banche di grandi dimensioni nelle tecnologie *transaction* aumenta all'aumentare della dimensione dell'impresa. Al contrario, gli autori trovano che il vantaggio comparato delle banche di grandi dimensioni in alcune tecnologie *transaction* si applica meglio alle Pmi che non alle imprese di grandi dimensioni.

Infine, i dati suggeriscono che il *relationship-lending* non è la sola tecnologia basata sul ricorso a *soft-information*. L'evidenza americana suggerirebbe che la cosiddetta *judgment technology* sia utilizzata più frequentemente del *relationship lending* pesando sul totale delle tecnologie utilizzate il 7,64% contro appena il 4,07% del *relationship lending*. A fronte di tali tecnologie permane un vantaggio comparato nel finanziamento delle Pmi a favore delle piccole banche.

C'è ora da chiedersi quale sarà il modello di banca che scaturirà dal profondo processo di ristrutturazione che la crisi attuale imporrà al nostro sistema bancario. Probabilmente un passo indietro piuttosto che in avanti.

³ Il *fixed asset lending* implica un finanziamento a fronte del rilascio di "garanzie" sotto forma di beni di lunga durata (beni immobili, macchinari, veicoli, ecc.), che non possono essere venduti durante il normale corso dell'attività imprenditoriale. Berger e Black (2007, p. 10) su questo punto "argue that lending based on the values of fixed assets that are leased or pledged as collateral is generally more efficient than other hard-information lending technologies if this collateral is available. Fixed assets are long-lived assets that are not sold in the normal course of business (i.e., are "immovable"), and are uniquely identified by a serial number or a deed. These include real estate, motor vehicles, and equipment. A bank with a loan secured by fixed assets can usually collect most of its owed repayment before other creditors in the event of default or bankruptcy. Fixed-asset lending may also be particularly effective by providing a strong incentive for firms to make their payments – in many cases, the businesses may be crippled without access to their real estate, motor vehicles, or equipment. Since the bank first evaluates whether there are fixed assets to lease or pledge as collateral, we use the fixed assets pledged as collateral to identify the fixed-asset lending technologies before the other hard technologies."

⁴ Il *financial statement lending* (FSL) è una tecnologia *transaction* che basa la valutazione dell'impresa e la decisione di affidamento sull'informativa contabile (cfr. Berger e Black, 2007, p. 13). In particolare, gli autori mostrano che questo tipo di tecnologia è particolarmente efficiente per le imprese di grandi dimensioni con un totale attivo superiore ad un milione di dollari: "The firm size condition is based on the assumption that only the financial statements of large firms are of sufficiently high quality to base the loan on financial ratios determined from them, i.e., make them a financial statement loan. The financial ratios and the summary statistics of these ratios used in evaluating the loans are hard information that can be transmitted by the loan officer to others in the bank. For this technology, we also require that the financial statements themselves reflect a sufficiently strong financial condition, since a very weak financial condition on the financial statements may not justify an FSL loan, necessitating the use of another technology for approval of the loan. We proxy for this by requiring that the firm have low or moderate leverage. The FSL loans total 8.94% of all bank small business loans. The relatively small percentage of financial statement loans results because most of the large firms that would otherwise qualify for this lending technology are identified as fixed-asset loans."

Benché la teoria avanzata da Berger e Black (2007) sconti un modello di banca legato alla standardizzazione delle operazioni e alla capacità della grande banca di sfruttare *know how* interni che le consentono di valorizzare meglio la cosiddetta *hard information* rispetto a quella *soft* il messaggio che se ne trae è che il modello vincente sia quello che utilizza nelle varie tecnologie di *lending* sia l'informazione *soft* sia quella *hard*. I due set informativi non sono sostituiti bensì complementi. In un'ottica di *policy* si tratta ora di capire se l'evidenza prodotta da Berger e Black (2007) possa spiegare anche la realtà del rapporto banca-impresa in Europa ed in Italia. L'evidenza italiana mostra che il processo di consolidamento degli anni novanta non ha prodotto diffusi fenomeni di restrizione creditizia alle Pmi ma probabilmente non tanto perché le tecnologie di *lending* delle grandi banche erano adatte ad accompagnare le Pmi nei loro progetti di investimento ma piuttosto perché in Italia la piccola banca anziché indebolirsi nelle operazioni di prestito si è rafforzata. Si tratta ora di capire se tale vantaggio comparato delle piccole banche legato all'adozione di un modello tradizionale basato su tecnologie prevalentemente *relationship based* sia sufficiente ad evitare pericolose forme di razionamento del credito associate al peggioramento qualitativo delle Pmi quale conseguenza della congiuntura sfavorevole. In quest'ottica rileva capire se a fronte dell'inasprimento della crisi economica, ad esempio, le banche del territorio hanno allentato le loro politiche di impiego in misura maggiore o minore rispetto alle altre banche.

2.1 Banche locali e consolidamento bancario in Italia

Un filone della letteratura strettamente collegato al precedente è quello che cerca di capire come la banca locale resti speciale in un contesto in cui il processo di consolidamento porta il sistema bancario verso la realizzazione di economie di scala e di gamma che attraverso una migliore razionalizzazione dei processi di produzione e di distribuzione dei prodotti bancari garantisce la realizzazione di profitti più elevati. Si tratta, innanzitutto, di capire che cosa si intende per banca locale e contestualizzare, nel caso italiano come siano cambiate le condizioni strutturali e reddituali di tali categorie di banche negli ultimi dieci anni. La stessa analisi sarà successivamente riproposta con riferimento al caso della regione Emilia-Romagna.

2.1.1 Definizione di banca locale

Numerose sono le definizioni di banca locale che si trovano in letteratura. Corigliano (2006) definisce la banca regionale come una banca non di credito cooperativo, di piccole-medie dimensioni e con vocazione allo sviluppo dell'imprenditoria simmetrica per dimensione e principalmente locale. Dopo avere richiamato, nel resto del paragrafo, alcune delle altre definizioni di banca locale utilizzate in letteratura descriveremo l'evoluzione del sistema bancario locale negli ultimi anni in Italia al fine di capire se il recente processo di consolidamento abbia effettivamente favorito una riallocazione di quote di mercato dalle banche di maggiori dimensioni a quelle di minore dimensione (banche locali) più esposte verso clientela *retail* e Pmi.

La banca locale secondo Alessandrini (1994 e 1996)⁵ si distingue dalla banca nazionale in quanto caratterizzata da una marcata interdipendenza con la comunità sociale ed economica della zona in cui opera; dunque, si tratta di una banca medio-piccola operante prevalentemente in un ambito territoriale regionale o sub-regionale. La banca nazionale è invece una banca di grande dimensione che opera su tutto il territorio nazionale, con eventuali dipendenze all'estero. Le banche locali possono essere definite anche come quelle banche che garantiscono la maggior parte dei loro prestiti e raccolgono la maggior parte dei loro depositi in un'area geografica ristretta; mentre quelle che raccolgono e prestano uniformemente in tutto il paese si possono definire

⁵ Si vedano anche Alessandrini e Zazzaro, 2000; Alessandrini *et al.*, 2003; Zazzaro, 1997 e 1998.

banche nazionali. Ampliando la definizione anche agli altri intermediari possiamo definire “sistema finanziario locale” come l’insieme delle istituzioni finanziarie (banche locali, filiali di banche estere, intermediari non bancari, mercati organizzati) operanti in un dato territorio, che può essere un’area amministrativa (regione, provincia, comune) o un’area economica (distretto industriale, sistema locale del lavoro).

In un recente contributo Alessandrini *et al.* (2008), si concentrano sul ruolo della “banca di distretto”. Come sottolineato dagli autori “la specificità del rapporto banca-impresa all’interno dei distretti industriali dipende sia dalle caratteristiche stesse delle imprese distrettuali che dal tipo di mercato locale del credito cui si fa riferimento” (op. cit. p. 4). Nell’ambito delle aree distrettuali è più facile che si consolidi un rapporto esclusivo e duraturo tra banca locale e piccola impresa. Gli autori recependo la definizione di banca locale di Beccatini (1991) quale “organismo nato e cresciuto nel distretto” (op. cit. p. 1) indagano gli effetti del razionamento del credito sulle imprese distrettuali. I risultati dell’indagine empirica condotta sulla base dei dati forniti dalla IX Indagine Capitalia che offre indicazioni qualitative e quantitative per 3.452 imprese di piccola-media dimensione suggeriscono un minore razionamento del credito delle Pmi appartenenti ad un distretto. Diversamente la probabilità di *relationship lending* non è significativamente diversa dalla media del campione. Inoltre, una maggiore prossimità operativa garantisce un migliore accesso al credito e rende meno necessario l’investimento in una relazione di lungo periodo con una banca di riferimento al fine di ridurre eventuali problemi di asimmetria informativa. In modo analogo una maggiore distanza funzionale è associata ad una maggiore probabilità di razionamento ed una minore probabilità di *relationship lending*. Questi effetti, tuttavia, sono significativamente accentuati per le imprese distrettuali, il cui accesso al credito è favorito da un sistema bancario non solo diffuso sul territorio, ma anche vicino a livello funzionale⁶.

In modo analogo, altri autori (cfr., ad esempio, Ferri, 1997 e Pagano, 2000) definiscono il “localismo bancario” un fenomeno associato alle piccole dimensioni e agli enti creditizi aventi sede legale e gran parte della rete distributiva in un determinato contesto amministrativo come, ad esempio, la provincia o la regione. Comana (2004) si concentra su una particolare categoria di banche: le banche regionali. La banca regionale è innanzitutto una banca che svolge la propria attività in un ambito territorialmente definito, anche se non delimitato dal punto di vista geografico all’interno dei confini di una regione, il che colloca l’istituto di credito in una posizione di prossimità alla clientela.

A differenza di parte della letteratura precedente in cui le banche di piccola dimensione sono definite come un unico ed omogeneo gruppo lo studio di Bongini *et al.* (2007) si focalizzano su un campione eterogeneo – Banche di credito cooperativo (BCC), piccole banche appartenenti a gruppi e piccole banche indipendenti – con l’obiettivo di identificare l’importanza del *relationship lending* per ciascuna categoria di banche. Secondo le autrici una banca è definibile di piccole dimensioni se prevalgono almeno tre ipotesi: i) relazione di lunga durata; ii) *peer monitoring*; iii) prossimità funzionale. Le banche di piccole dimensioni consolidano relazioni di credito di lungo periodo in quanto esse generalmente operano a livello locale e sono amministrate e/o almeno in parte possedute dagli operatori della comunità locale. Per la stessa ragione le stesse banche prendono parte attiva alla vita economica e sociale della comunità agevolando l’instaurarsi di un contratto implicito di controllo tra pari – *peer monitoring*. Un siffatto sistema crea gli incentivi necessari affinché i membri della comunità, gli agenti, si

⁶ Per ulteriori contributi sulle banche di distretto si vedano, tra gli altri, Russo e Rossi (1999, 2001), Rotondi (2005), Ughetto (2007) e Lugaresi e Rotondi (2007). Beretta e Del Prete (2007) trovano, ad esempio, che le relazioni di clientela più strette tra Pmi e banche con maggiore presenza in aree distrettuali esercitano un effetto “protezione”, soprattutto nel Sud, attenuando gli effetti di despecializzazione nel finanziamento alle Pmi (op. cit. p. 32).

comportino nell'interesse della banca finanziatrice, il principale⁷. Quanto a dire che i problemi di agenzia tra principale ed agente possono essere risolti più facilmente nel caso di banche locali (cfr. Stiglitz, 1990).

Questa analisi preliminare, basata esclusivamente sugli aspetti definitori di tipo qualitativo, ci porterebbe a definire banca locale una qualsiasi istituzione finanziaria che: i) sia strettamente imperniata nel tessuto economico-sociale di una determinata area geografica (regione, provincia, comune); ii) offra servizi più personalizzati agevolando la costruzione di relazioni di lungo periodo con la clientela; iii) conosca la realtà economica ed imprenditoriale locale facilitando la valutazione delle imprese soprattutto di piccole e medie dimensioni. Sulla base esclusiva di tali caratteristiche l'universo delle banche potrebbe essere suddiviso in due grandi raggruppamenti: banche locali e banche non locali o nazionali. Se alla suddetta definizione aggiungiamo come suggerito da alcuni autori una variabile dimensionale (cfr. tra gli altri DeYoung *et al.*, 2004) otteniamo accezioni diverse di banca locale: banche "minori" con attivo inferiore a 1,3 miliardi di euro; banche "piccole", con attivo compreso tra 1,3 e 9 miliardi di euro; banche "medie", con attivo compreso tra 9 e 26 miliardi di euro.

La banca locale, operando su un territorio circoscritto, vanta una consolidata conoscenza diretta delle Pmi con cui opera. È proprio l'informazione privata accumulata nel tempo – *soft information* – a costituire il vantaggio competitivo di tali banche. Dall'altro lato le banche di maggiori dimensioni vantano economie di scala e di scopo, *know how* e competenze che le consentono di competere sul mercato attraverso l'offerta di servizi avanzati – *corporate banking* – che le banche locali di più piccole dimensioni potrebbero non essere in grado di produrre autonomamente. Le banche regionali si pongono come soluzione intermedia tra la banca nazionale di grande dimensione e le banche locali di piccole dimensioni come, ad esempio, le BCC. La peculiarità della banca regionale è che operando in un ambito territoriale circoscritto conserva alcuni vantaggi della relazione di clientela ma allo stesso modo, grazie alla dimensione maggiore, può sfruttare economie di scala e di specializzazione tali da produrre in autonomia alcuni servizi finanziari avanzati (cfr. Tab. 1)⁸.

Tab. 1 - Pro e contro del localismo bancario

	Vantaggi	Svantaggi
Banca nazionale	Le economie di scala e di varietà, la presenza di centri finanziari più sviluppati, la qualità del capitale umano a disposizione, consentono di gestire con successo le cosiddette fasi "straordinarie" della vita dell'impresa: avvio dell'attività, periodi di crisi e in occasione di salti qualitativi e dimensionali dell'impresa.	Mancanza di relazioni di clientela consolidate a livello locale. Eccessiva standardizzazione dei servizi finanziari.
Banca regionale	Relazioni di clientela consolidata e dimensioni sufficientemente grandi per offrire in autonomia alcuni servizi finanziari avanzati.	Parziale <i>outsourcing</i> di alcuni servizi finanziari avanzati.
Banca locale di piccole dimensioni	Una relazione di clientela consolidata nella gestione delle fasi di vita dell'impresa cosiddette "ordinarie", crea vantaggi competitivi in termini di tassi di interesse e condizioni accessorie favorevoli e maggiore flessibilità nell'offerta di servizi personalizzati e nell'attività di consulenza.	Mancanza di economie di scala e di scopo e elevati costi di qualificazione del personale con <i>outsourcing</i> dei servizi finanziari più avanzati a consorzi e centri servizi o in alternativa accordi di gruppo o collegamenti societari.
Fonte: Brighi, 2006.		

⁷ L'ipotesi alla base dei modelli principale-agente è che i "principali" non possono osservare le caratteristiche o lo sforzo degli "agenti" che debbono controllare. In particolare, nel rapporto banca-impresa il principale è la banca mentre l'agente è l'impresa. Per approfondimenti sul modello principale-agente si vedano, tra gli altri Milgrom e Roberts (1994). Per alcune applicazioni al caso del sistema bancario si vedano, ad esempio, Stiglitz (1990), Varian (1990), Banerjee *et al.* (1994), Rochet e Tirole (1996).

⁸ Per uno studio sui vantaggi e gli svantaggi della grande banca *versus* la piccola banca nel *business* creditizio statunitense si veda, ad esempio, Carter *et al.*, 2004.

2.1.2 Le banche locali e il processo di consolidamento in Italia

Le banche locali, anche se in misura diversa in base alla loro dimensione e al loro grado di operatività territoriale, hanno risentito del processo di consolidamento che a partire agli anni novanta ha mutato il contesto competitivo del sistema bancario con inevitabili ripercussioni sulla crescita e lo sviluppo del sistema produttivo locale caratterizzato prevalentemente da Pmi. A tale proposito Berger *et al.* (1995) analizzando il processo di concentrazione nel sistema bancario USA tra il 1979 e il 1994 notano una marcata contrazione del credito destinato alle Pmi. Se ciò è da riconnettersi proprio alla scomparsa di molte piccole banche, tradizionalmente specializzate in quel tipo di finanziamenti, allora la trasformazione del sistema bancario avrebbe avuto la conseguenza di inasprire i vincoli finanziari delle Pmi con effetti negativi sui loro processi di investimento e sulla crescita dell'economia⁹. Che esista una correlazione positiva tra sistema bancario locale e crescita dell'economia viene ulteriormente indagato in un lavoro successivo da Berger *et al.*, 2004. Essi dimostrano che l'efficienza del sistema bancario locale influenza positivamente la crescita economica in due modi: i) offrendo maggiori opportunità finanziarie alle Pmi che rappresentano il motore della crescita economica; ii) aumentando il flusso complessivo di credito bancario. La verifica empirica¹⁰ corrobora la tesi di correlazione positiva tra sistemi bancari locali e crescita del paese: i) il *PIL* nazionale cresce più velocemente in quei paesi in cui le banche locali godono di "buona salute" ovvero sono molto efficienti e dispongono di ampie quote di mercato; ii) inoltre, quanto più la banca locale è efficiente, tanto più grande sarà il beneficio marginale derivante dall'aumento della quota di mercato di quella banca.

Per quanto riguarda l'Italia, è evidente che esista anche una relazione inversa, cioè la distribuzione geografica del sistema bancario, i suoi comportamenti e le sue *performance* riflettono la geografia del sistema economico-produttivo. Il Sud, area tradizionalmente meno sviluppata, ha generato inefficienze anche nel sistema bancario. In questo caso, contrariamente a quanto avvenuto negli Stati Uniti il processo di incorporazione e acquisizione di banche del Sud da parte del sistema bancario del Nord ha generato effetti positivi in termini di maggiore efficienza (Panetta, 2003).

Peraltro, il processo di consolidamento italiano non è avvenuto a discapito del sistema bancario locale che ne è uscito al contrario piuttosto rafforzato. Come emerge da alcuni studi della Banca d'Italia il processo di consolidamento in Italia sembra avere prodotto effetti benefici sia in termini di maggiore credito concesso da parte delle banche locali alle Pmi (Bonaccorsi di Patti *et al.*, 2005) sia in termini di migliore *screening* della clientela e di conseguenza condizioni economiche più vantaggiose per le imprese di "buona" qualità (Amel *et al.*, 2004).

Nell'ultimo decennio le pressioni concorrenziali interne hanno generato un forte ridimensionamento del settore bancario. In particolare, con riferimento all'Italia si è registrata una riduzione nel numero totale di banche tra il 1997 e il 2007 pari al 13,80% con un corrispondente aumento del numero di sportelli pari al 31,58%. Il numero di comuni serviti da banche è aumentato nello stesso periodo del 3,65%. L'adesione, inoltre, all'unione monetaria europea implica una convergenza dei tassi di interesse nominali che seguono un trend decrescente simile, quantomeno nel periodo 1988-1999¹¹, a quello inflazionistico¹². Nel 1999 il tasso di inflazione e il tasso di interesse nominale seguono dinamiche inverse. Il tasso di interesse reale diminuisce sino ad un minimo pari al 6,30% nel 2003. Successivamente, il tasso di inflazione diminuisce dal 2,69% del 2003 all'1,85% del 2007 mentre l'adozione di una politica monetaria restrittiva spinge i tassi nominali di mercato dal 8,99% del 2003 al 12,45%

⁹ Una strategia per alleviare i vincoli finanziari delle Pmi è rappresentata dallo sviluppo di strumenti finanziari che agevolino il loro accesso alla finanza esterna. Per ulteriori approfondimenti in questa direzione si vedano, ad esempio, Beck e Demirgüç-Kunt, 2006.

¹⁰ Utilizzando dati di bilancio fonte BankScope gli autori elaborano informazioni relative a 7.500 banche con sede in 49 paesi tra industrializzati e in via di sviluppo, nel periodo 1993-2000.

¹¹ Fa eccezione l'anno 1992 in corrispondenza del quale, a causa del crollo del Sistema Monetario Europeo, si osserva un temporaneo aumento del tasso di interesse nominale a fronte di una riduzione del tasso di inflazione.

¹² Per ragioni di spazio le serie storiche dei dati relativi ai tassi di inflazione e ai tassi di interesse nominali e reali non sono riportate. Per ulteriori approfondimenti su questi aspetti si rinvia a Brighi e Scorcu (2008).

del 2007 con un conseguente innalzamento del tasso di interesse reale che si attesta a fine 2007 ad un valore pari a 10,60%¹³.

Con riferimento al mercato bancario tradizionale è possibile misurare gli effetti prodotti dalle pressioni concorrenziali attraverso la quantificazione degli aggregati depositi/crediti rispetto al totale delle attività/passività finanziarie. Ciò al fine di verificare se vi sia effettivamente stato un fenomeno di riallocazione della ricchezza a svantaggio del settore bancario tradizionale ed in particolare del settore del credito bancario a livello locale. Da un lato il peso, a livello aggregato, dei depositi bancari sul totale delle attività finanziarie delle famiglie rimane pressoché inalterato registrando un valore pari al 22,92% nel 1997 e 22,67% nel 2007 con un minimo pari a 17,97 in concomitanza del 2000 anno del picco della bolla speculativa dei mercati finanziari. Dall'altro lato i prestiti bancari rispetto al totale passività detenute dalle imprese registrano una flessione passando dal 31,15% del 1997 al 24,86% del 2007 registrando anche in questo caso un valore minimo pari a 21,96% a fine 2000¹⁴ (cfr. Tab. 2).

Tab. 2 – Dati strutturali del sistema bancario italiano

	31/12/1997	31/12/2000	31/12/2003	31/12/2007
Numero banche	935	841	789	806
Numero sportelli	25.251	28.194	30.502	33.225
Comuni serviti da banche	5.705	5.936	5.927	5.913
Tassi di interesse nominali attivi	12,09%	10,49%	8,99%	12,45%
Tassi di interesse reali attivi	10,07%	7,94%	6,30%	10,60%
Totale depositi/Totale attività finanziarie delle famiglie	22,92	17,97	18,99	22,67
Totale prestiti bancari/Totale passività finanziarie delle imprese	31,15	21,96	25,81	24,86
<i>Nota: I dati sui tassi nominali fanno riferimento ai tassi attivi a breve termine sui finanziamenti per cassa e classe di grandezza fido globale accordato inferiore ai 125.000 € per i partecipanti alla rilevazione campionaria dei tassi attivi (TDB30600-TDB30605-TDB-30830). La base dati utilizzata per il calcolo del tasso di inflazione è l'indice generale dei prezzi al consumo fonte ISTAT.</i>				

Fonte: Brighi, 2008.

Mentre a livello aggregato il peso del settore tradizionale non sembra avere perso d'importanza potrebbero essersi verificate delle riallocazioni tra categorie di banche qualora le pressioni concorrenziali agevolino alcune categorie piuttosto che altre. Dalle nostre elaborazioni condotte a livello aggregato su dati Bollettino Statistico Banca d'Italia emerge – contrariamente ai timori espressi dagli operatori all'inizio del processo di consolidamento – un risultato netto a favore delle banche più piccole (medie, piccole e minori). In particolare, tra il 1997 e il 2007 osserviamo che la quota di depositi delle banche medie in percentuale del totale registra un aumento pari a 8,55 punti percentuali, quella delle banche piccole e minori di 4,99 punti percentuali mentre quella delle banche grandi e maggiori diminuisce di 11,61 punti percentuali. Questo risultato è confermato anche nel caso dell'analisi delle quote di prestiti bancari sul totale che nello stesso periodo per le banche medie aumenta di 3,77 punti percentuali, per le banche piccole e minori di 7,86 punti percentuali mentre si riduce addirittura di 13,57 punti percentuali per le banche maggiori e grandi (cfr. Tab. 3)¹⁵.

¹³ “Nel 2007 i tassi d'interesse sui prestiti alle imprese hanno continuato a salire riflettendo, con la consueta gradualità nell'aggiustamento, l'incremento di quelli ufficiali. Le variazioni del costo dei finanziamenti bancari per le imprese italiane risultano allineate a quelle medie dell'area euro” (cfr. Relazione Annuale, Banca d'Italia, 2007 – p. 203).

¹⁴ Gli elevati volumi negoziati sui mercati borsistici alla fine degli anni '90 spingono molte imprese a preferire l'*arm's-length lending* al *relationship lending*, spiegando almeno in parte la flessione nell'indicatore osservato.

¹⁵ Nell'ambito delle banche “Piccole e minori” l'incremento di quote di depositi e prestiti è guidato, innanzitutto, dalle banche “piccole” che tra il 1997 e il 2007 registrano rispettivamente un aumento di 8,02 e di 8,99 punti percentuali.

Tab. 3 – Dati strutturali del sistema bancario italiano per gruppi dimensionali

		31/12/1997	31/12/2000	31/12/2003	31/12/2007
Numero banche <i>% sul totale</i>	Maggiori e grandi	24	23	22	20
		2,57	2,73	2,79	2,48
	Medie	34	33	31	39
		3,64	3,92	3,93	4,84
	Piccole e minori	877	785	736	747
		93,80	93,34	93,28	92,68
	<i>di cui piccole</i>	95	147	129	152
	10,16	75,86	16,35	18,86	
<i>di cui minori</i>	782	638	607	595	
	83,64	17,48	76,93	73,82	
Numero sportelli <i>% sul totale</i>	Maggiori e grandi	12337	12888	13777	12948
		48,86	45,71	45,17	38,97
	Medie	4079	5747	6244	8201
		16,15	20,38	20,47	24,68
	Piccole e minori	8835	9559	10481	12076
		34,99	33,90	34,36	36,35
	<i>di cui piccole</i>	3995	5596	5933	7380
	15,82	19,85	19,45	22,21	
<i>di cui minori</i>	4840	3963	4548	5933	
	19,17	14,06	14,91	14,13	
Quota % dei depositi bancari sul totale	Maggiori e grandi	56,25	54,98	50,98	44,64
	Medie	17,20	18,32	18,38	25,75
	Piccole e minori	26,56	26,69	30,63	29,61
	<i>di cui piccole</i>	13,24	17,11	17,71	21,26
	<i>di cui minori</i>	13,31	9,59	12,93	10,29
Quota % dei prestiti bancari sul totale	Maggiori e grandi	58,38	53,16	47,16	44,81
	Medie	19,87	21,23	22,07	23,64
	Piccole e minori	21,75	25,61	30,76	31,55
	<i>di cui piccole</i>	11,99	18,64	20,46	20,98
	<i>di cui minori</i>	9,75	6,97	10,31	8,64

Legenda: La tavola si basa sulla nuova classificazione dimensionale delle banche introdotta nella Relazione Annuale della Banca d'Italia 2006. I gruppi dimensionali sono cinque: "banche maggiori" (con fondi intermediati medi superiori a 60 mld di euro), "banche grandi" (da 26 a 60 mld di euro), "banche medie" (da 9 a 26 mld di euro), "banche piccole" (da 1,3 a 9 mld di euro) e "banche minori" (con fondi intermediati medi inferiori a 1,3 mld di euro). In base alla precedente classificazione introdotta nella Relazione Annuale della Banca d'Italia 2001 i gruppi dimensionali erano così definiti: "banche maggiori (fondi intermediati medi superiori a 45 mld di euro), "banche grandi" (da 20 e 45 mld di euro), "banche medie" (da 7 e 20 mld di euro), "banche piccole" (da 1 e 7 mld di euro) e "banche minori" (con fondi intermediati medi inferiori a 1 mld di euro). Per ulteriori dettagli sulla classificazione per gruppi dimensionali si rimanda alla voce "Banche" nel Glossario dell'Appendice alla Relazione Annuale della Banca d'Italia, 2006.

Fonte: Brighi, 2008.

Tali risultati sono almeno in parte confermati anche con riferimento ad un campione chiuso costruito *ad hoc* escludendo le banche minori ed estraendo dai restanti aggregati dimensionali di Banca d'Italia le sole banche commerciali¹⁶. Nel periodo 1997-2007 si osserva un generale aumento in valore assoluto degli sportelli per ogni categoria dimensionale; tuttavia, se passiamo a considerare le quote notiamo che le banche grandi e maggiori perdono 3,28 punti percentuali mentre le banche medie e le piccole guadagnano rispettivamente 1,42 e 1,88 punti

¹⁶ Nell'ambito di questa analisi ci si è avvalsi del ricorso alla banca dati Bilbank che contiene informazioni – frutto della collaborazione fra le quattro Associazioni di categoria ABI, Assbank, Assopopolbanche, Acri – relative ai bilanci annuali e infrannuali del complesso delle banche italiane.

In particolare il campione è stato costruito incrociando le informazioni Bilbank con quelle degli aggregati dimensionali definiti nel Glossario all'Appendice Statistica della Relazione annuale di Banca d'Italia, 2007 (pp. 315-1317), considerando solo le banche commerciali indipendenti anche se appartenenti a dei gruppi ma non i gruppi. Per la descrizione del campione si veda Brighi (2008).

percentuali. Sul fronte delle quote di mercato espresse come percentuale dei depositi bancari sul totale i risultati mostrano una certa stazionarietà anche se in leggero calo per le banche di grandi, maggiori e medie dimensione a vantaggio di un leggero aumento per le banche di piccola dimensione. Diversamente con riferimento alle quote dei prestiti bancari rispetto al totale notiamo nel decennio considerato come le banche di grandi e maggiori dimensioni perdano 9,58 punti percentuali a vantaggio delle banche medie e piccole che aumentano le loro quote rispettivamente di 3,71 e 5,87 punti percentuali. (cfr. Tab. 4).

Tab. 4 – Dati strutturali con riferimento ad un campione di banche commerciali suddivise per gruppi dimensionali – campione chiuso

		31/12/1997	31/12/2000	31/12/2003	31/12/2007
Numero banche	Maggiori e grandi	9	9	9	9
	Medie	18	18	18	18
	Piccole	56	56	56	56
Numero sportelli <i>% sul totale</i>	Maggiori e grandi	3.859	4.752	5.448	5.757
		<i>37,27</i>	<i>36,11</i>	<i>36,60</i>	<i>33,99</i>
	Medie	3.536	4.895	5.217	6.024
		<i>34,15</i>	<i>37,20</i>	<i>35,05</i>	<i>35,57</i>
	Piccole	2.958	3.512	4.221	5.157
		<i>28,57</i>	<i>26,69</i>	<i>28,36</i>	<i>30,45</i>
Quota % dei depositi bancari sul totale	Maggiori e grandi	44,34	46,47	45,95	43,96
	Medie	31,34	31,54	30,05	30,87
	Piccole	24,32	21,99	24,01	25,17
Quota % dei prestiti bancari sul totale	Maggiori e grandi	53,43	51,14	47,61	43,85
	Medie	28,84	30,58	30,93	32,55
	Piccole	17,73	18,28	21,46	23,60
Depositi/Totale attivo	Maggiori e grandi	38,85	38,17	40,94	45,57
	Medie	41,59	45,50	47,06	47,88
	Piccole	51,61	50,61	53,05	52,88
Crediti/Totale attivo	Maggiori e grandi	52,57	56,82	59,21	68,31
	Medie	52,86	61,05	68,31	74,30
	Piccole	47,90	58,89	64,54	72,28

Fonte: Brighi, 2008.

Le strategie di business delle banche di piccole e medie dimensioni, tradizionalmente orientate alla clientela retail, si consolidano nel tempo con tassi di crescita positivi lungo l'intero arco temporale indagato. Diversamente il tasso di crescita delle quote di mercato sui prestiti delle banche di grandi dimensioni appaiono costantemente negativi a fronte di una riallocazione a vantaggio delle banche di dimensioni minori (cfr. Fig. 1.a). Il prevalere di una segmentazione del mercato del credito tradizionale a favore delle banche di minori dimensioni è ulteriormente confermato dall'analisi del rapporto Crediti/Totale attivo. L'evidenza mostra chiaramente che le banche di piccole e medie dimensioni hanno investito più pesantemente in impieghi tradizionali rispetto alle banche di maggiori dimensioni per l'intero periodo indagato (cfr. Fig. 1.b)¹⁷.

¹⁷ Per alcuni approfondimenti sulla metodologia di indagine si rinvia a DeYoung *et al.*, 2004.

Fig. 1.a – Tasso di crescita delle quote di mercato dei prestiti per classi dimensionali

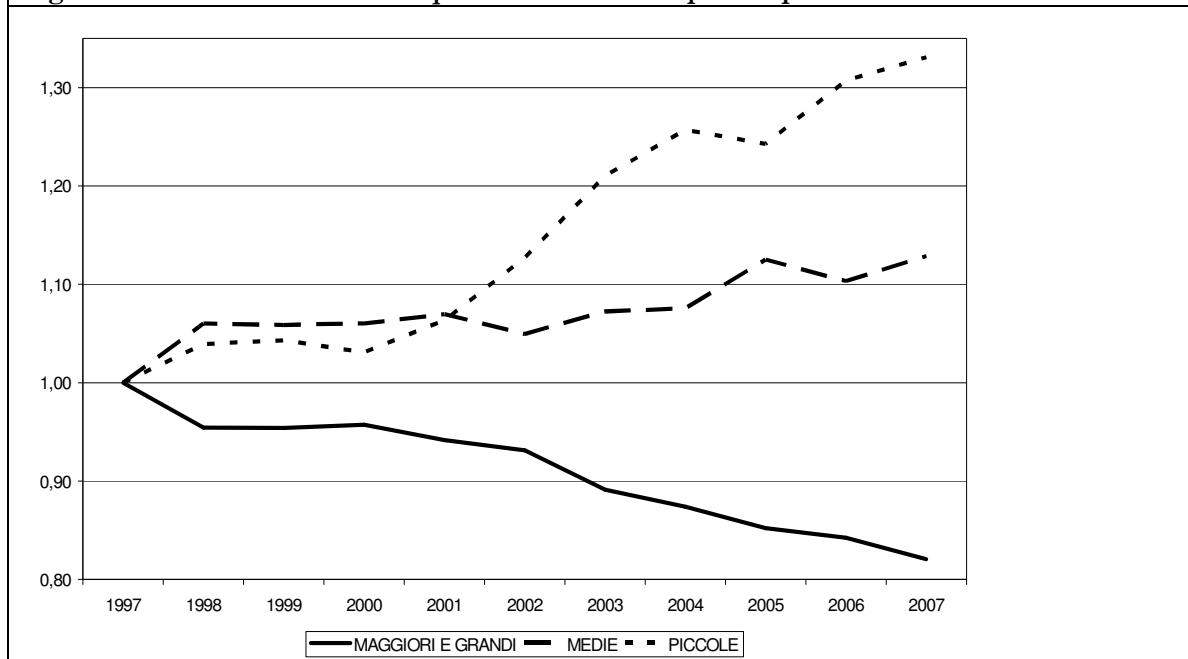
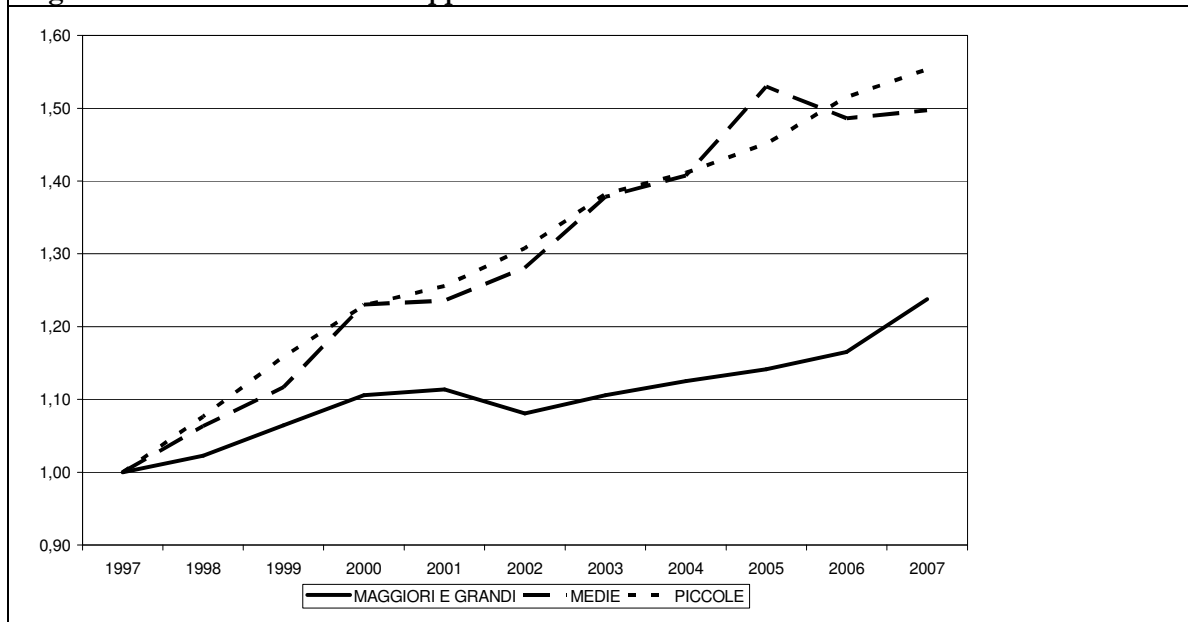


Fig. 1.b – Tasso di crescita del rapporto crediti su totale attivo



Fonte: Brighi, 2008.

Coerentemente con la letteratura indagata nelle pagine precedenti l'analisi di statistica descrittiva qui presentata sembra suggerire che il sistema bancario "locale" delle piccole e medie banche non abbia risentito delle pressioni concorrenziali esercitate dalle grandi banche, ma anzi ne abbia beneficiato. Una possibile ragione è attribuibile alla peculiarità dei servizi offerti dal sistema bancario locale – cioè depositi e prestiti. Le grandi banche hanno perso quote di mercato in questo settore a vantaggio dei segmenti per esse a maggiore valore aggiunto cioè i servizi finanziari di *asset management* e di *corporate banking*. L'offerta di quest'ultima tipologia di servizi rimane uno dei fondamentali punti di forza della banca di maggiori dimensioni in quanto grazie alla sua più ampia operatività può contare sullo sfruttamento di importanti economie di scala e di diversificazione. Un ruolo speciale può essere giocato in questo ambito dalle banche medie che hanno conservato o aumentato quote di

mercato nei segmenti tradizionali e grazie alla maggiore dimensione rispetto alle altre banche locali possono offrire servizi finanziari più evoluti configurandosi come banche che operano a “360 gradi”.

2.1.3 La redditività delle banche italiane a confronto

Al fine di verificare eventuali divari nella performance delle banche italiane in base alla loro dimensione in queste pagine indaghiamo l'andamento dei principali indicatori di redditività con riferimento al decennio 1997-2007¹⁸.

Nell'ambito della comparazione intertemporale da noi avanzata l'anno 2005 introduce una discontinuità nella serie storica degli indicatori di bilancio dovuta all'entrata in vigore dei principi contabili IFRS/IAS (*International Financial Reporting Standards/International Accounting Standards*). Nell'Unione europea a partire dal 2005 tutte le società quotate sono, infatti, sottoposte all'obbligo di redazione del bilancio consolidato sulla base dei nuovi principi contabili internazionali IFRS/IAS¹⁹. Tale obbligo è stato esteso a livello nazionale a tutti gli intermediari finanziari sottoposti alla vigilanza della Banca d'Italia, che a partire dal 2006 sono tenuti a rispettarlo anche ai fini del bilancio individuale²⁰.

Per queste ragioni gli indicatori di redditività elaborati con riferimento al triennio 2005-2007 non sono direttamente comparabili con quelli del periodo precedente²¹. Ciononostante, quanto meno con riferimento ad alcuni indicatori contabili elementari, riteniamo che le statistiche da noi elaborate possano costituire una buona *proxy* al fine di un'analisi intertemporale su dati aggregati per classi dimensionali²².

Le pressioni concorrenziali e l'adesione all'unione monetaria implicano una convergenza dei tassi di interesse che spiega, quanto meno per oltre metà dell'intervallo indagato, il trend decrescente del margine di interesse in percentuale dei fondi intermediati. Tale tendenza è comune alle diverse categorie di banche ma più accentuata nel caso delle banche di grandi dimensioni. In particolare, nel periodo 1997-2004 (pre-IAS) la riduzione dei rendimenti si è accompagnata ad una contrazione della differenza tra i margini di interesse in percentuale dei fondi intermediati tra le banche di grande dimensione e quelle di minore dimensione. Il gap tra il margine di interesse delle banche di grande dimensione e quelle di piccola dimensione passa da 1,25 punti percentuali del 1997 a 0,69 punti percentuali nel 2004. Nel periodo successivo 2005-2007 (IAS) in concomitanza della risalita dei tassi, i margini di interesse riprendono a divergere con un gap che passa da 0,71 punti percentuali nel 2005 a 1,17 punti percentuali nel 2007. Nel 2007 le banche di media e piccola dimensione registrano un incremento del margine di interesse pari a circa il 15% contro un incremento di appena il 2,5% delle banche S.p.A. e una riduzione dell'ordine dello 0,1% per le banche di grande dimensione.

Il margine di intermediazione mostra un andamento simile. La differenza rispetto al margine di interesse è data, come è noto, dai ricavi da servizi che nel corso del tempo hanno assunto un'importanza sempre maggiore nella determinazione della redditività delle banche. L'incidenza di tale componente sul margine di intermediazione raggiunge valori massimi nel periodo 2000-2004 per tutte le categorie di banche considerate. In questo periodo grazie al positivo andamento dei mercati mobiliari le banche hanno potuto contare su una

¹⁸ Per una *review* dei principali contributi che analizzano la redditività delle banche italiane nei decenni precedenti si rinvia, ad esempio, a Stefani (2005). In particolare, per un'analisi della redditività di lungo periodo a partire da metà degli anni '60 sino a metà degli anni '90 si vedano Landi *et al.* (1999). Per il ventennio 1965-1984 si veda, invece, Onado (1986).

¹⁹ Cfr. Regolamento comunitario 1606/2002 del 19/7/2002 pubblicato l'11/9/2002 nella Gazzetta Ufficiale della Comunità europea (G.U.C.E.).

²⁰ Il d. lgs. 28 febbraio 2005 recepisce a livello nazionale la legge comunitaria del 31 ottobre 2003 n. 306 che oltre ad estendere l'obbligo di redazione del bilancio consolidato secondo i principi IAS a banche ed intermediari finanziari sottoposti a vigilanza, prevede nei confronti degli stessi la facoltà dal 2005 e l'obbligo a partire dal 2006 di applicare le regole IAS anche ai bilanci individuali.

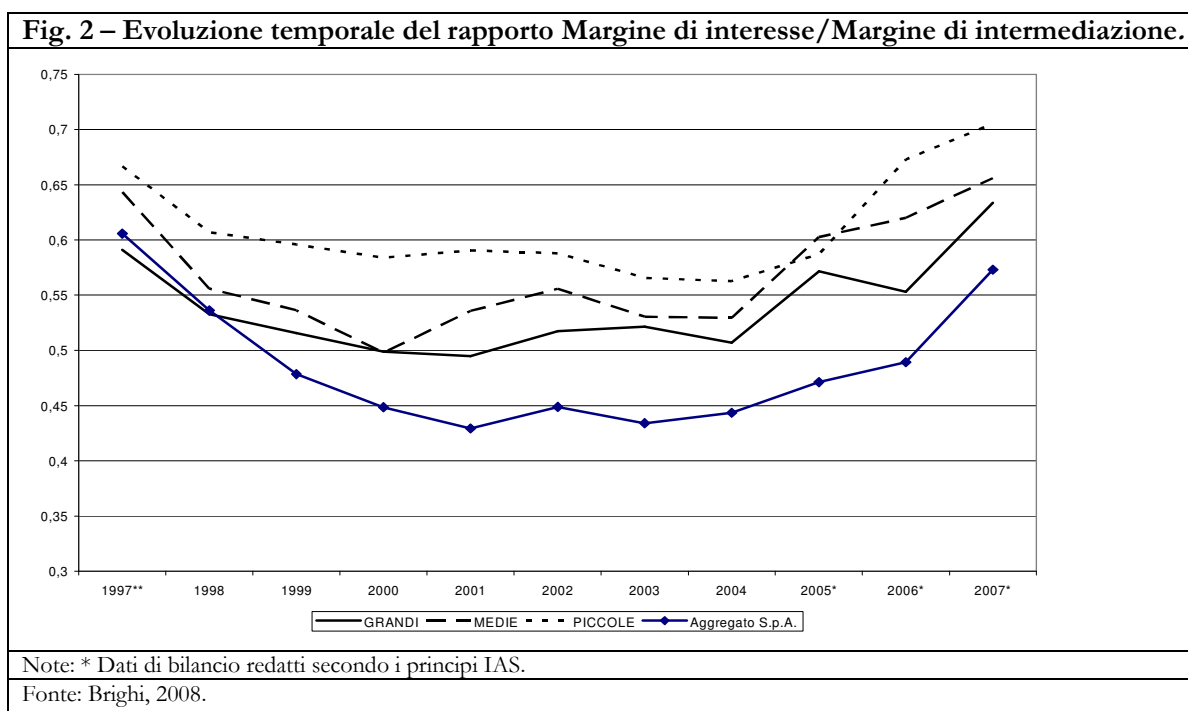
²¹ Prima del 2005 i bilanci venivano redatti secondo le disposizioni dettate dal d. lgs. 87/92. Per ulteriori approfondimenti si veda, ad esempio, Tutino *et al.* (2005).

²² Un esercizio simile è stato condotto in ABI (2008) a cui si rinvia per ulteriori approfondimenti.

sostenuta domanda di servizi di gestione professionale del risparmio che si è riflessa positivamente sull'incremento delle commissioni. Il margine da servizi si riduce nel 2002 a causa principalmente della forte contrazione dell'attività in titoli.

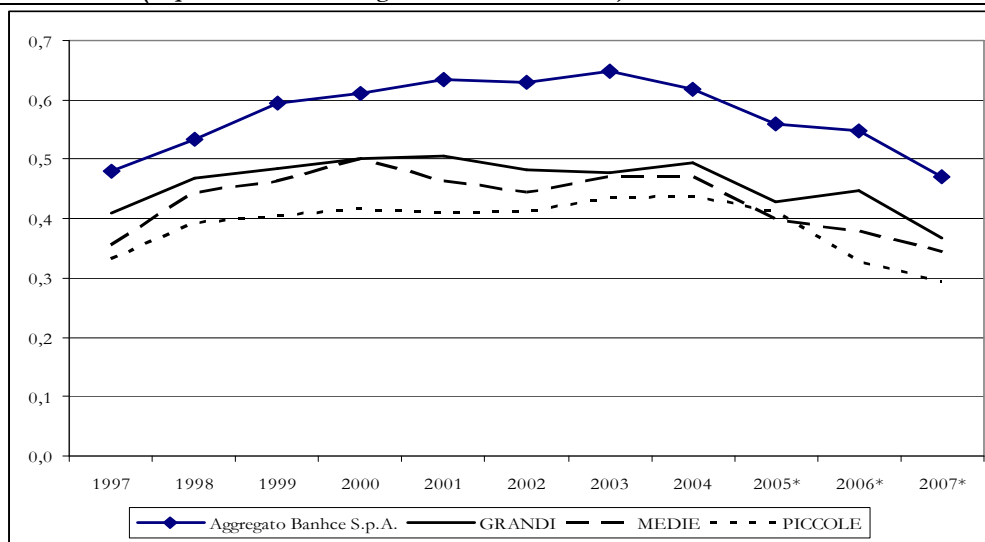
Anche nel periodo 2005-2007 i ricavi da servizi contribuiscono positivamente alla formazione del reddito delle banche, anche se in misura diversa a seconda del gruppo dimensionale di appartenenza. Tuttavia, nel caso delle banche di grande dimensione, l'incremento registratosi tra il 2005 e il 2006 pari al 15,1% viene completamente annullato nel periodo successivo con una variazione negativa pari al 37,7%. Analogamente le banche S.p.A. registrano una riduzione dei ricavi da servizi del 26,9% contro appena lo 0,9% delle banche di piccola dimensione ed un incremento dell'1,13% di quelle medie. Il ricorso meno accentuato da parte delle banche di minore dimensione a forme di diversificazione del reddito più "evolute" se da un lato sembra averle penalizzate nei periodi di forte accelerazione dei mercati dall'altro le avvantaggia nei momenti di maggiore tensione sui mercati finanziari.

Il rapporto margine di interesse/margine di intermediazione riportato nella Fig. 2 sintetizza in modo efficace il trend temporale dei sottostanti indicatori di reddito appena analizzati. Il grafico suggerisce, inoltre, che per l'intero arco temporale indagato il modello di intermediazione tradizionale costituisce la principale fonte di ricavo per le banche di minori dimensioni.

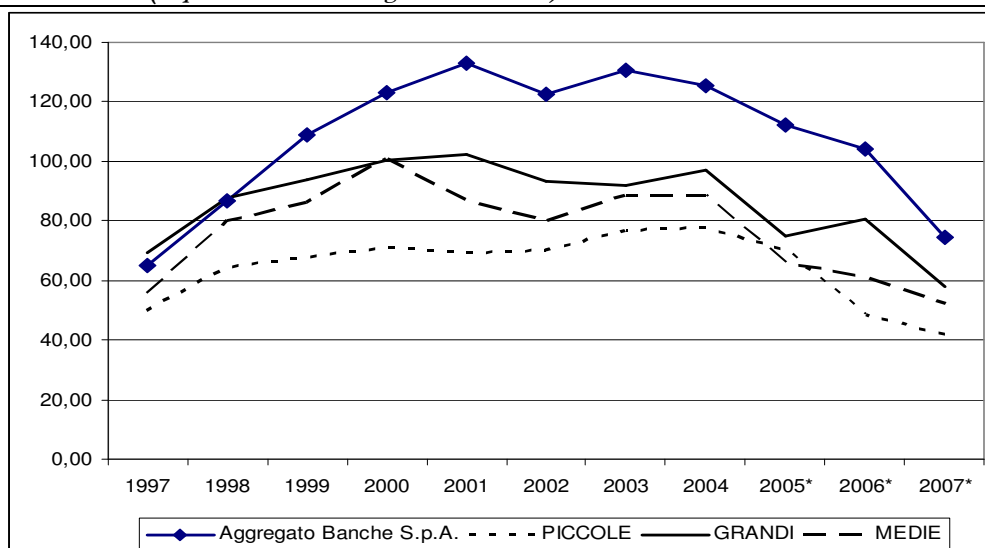


Il contributo dei ricavi da servizi al margine di intermediazione, appare costantemente superiore nel caso delle grandi banche rispetto a quello delle banche di dimensione minore. L'ampia gamma di servizi offerti da tali banche nonché forme di integrazione verticale che le lega alle principali società di gestione del risparmio giustificano almeno in parte questo risultato (cfr. Fig. 3.a). Tale risultato è ulteriormente confermato quando si passa ad analizzare il peso dei ricavi da servizi su quello dell'attività tradizionale. In particolare, nel periodo 1997-2004 il rapporto è in media pari a 68,5 per le banche piccole, 83,3 per le medie, 92 per le grandi e 111,9 per le S.p.A. Analogamente nel periodo 2005-2007 il rapporto è pari a 53,6 per le banche piccole, contro il 59,9 delle medie, 71,2 per le grandi e 97,1 per le S.p.A. (cfr. Fig. 3.b).

**Fig. 3.a – Evoluzione temporale del Margine da servizi
(in percentuale del margine di intermediazione).**



**Fig. 3.b – Evoluzione temporale del Margine da servizi
(in percentuale del margine di interesse).**



Note: * Dati di bilancio redatti secondo i principi IAS.

Fonte: Brighi, 2008.

Un contributo importante ai ricavi da servizi deriva dalle commissioni attive. Come sottolineato nelle pagine precedenti le banche italiane hanno reagito alla riduzione dei tassi di interesse e alla conseguente riduzione dei ricavi dell'attività tradizionale, sviluppando linee di prodotto rivolte ad assecondare le mutate esigenze della clientela (famiglie ed imprese) soprattutto nell'ambito dell'offerta dei servizi di investimento. Buona parte dei ricavi da servizi è costituita da commissioni attive. L'incidenza delle commissioni attive sul totale dei ricavi da servizi è maggiore per le piccole banche rispetto a quelle di media e grande dimensione. Nel periodo 1997-2004 il rapporto raggiunge valori prossimi al 75% in concomitanza del boom dei mercati borsistici (1999-2000). Nel triennio successivo il rapporto tende ad attestarsi su valori addirittura superiori all'80 per cento con un picco in corrispondenza del 2007 per le banche di piccole dimensioni (cfr. Brighi, 2008).

Nell'ambito delle commissioni attive quelle da servizi di gestione, intermediazione e consulenza costituiscono una quota importante e prevalente a partire dal 1999. Nella comparazione tra classi dimensionali sono le banche medie a detenere il primato con una quota sul totale delle commissioni attive pari al 48,5 per

cento contro il 40 per cento circa delle altre banche. Le commissioni derivanti da servizi di incasso e pagamento rivestono un ruolo più modesto ma non trascurabile. In questo caso come è lecito attendersi sono le banche di piccole dimensioni che detengono la quota maggiore con un valore medio pari a 20,3% contro il 17,4% delle banche grandi e il 15,1% delle medie.

Nel periodo 1997-2004 il rapporto commissioni attive su fondi intermediari registra un tasso di crescita dell'80 per cento nel caso delle banche medie e del 40 per cento circa per le altre banche. La crescita è, tuttavia, concentrata per intero nel periodo 1997-2000, dopo di che il rapporto tende a stabilizzarsi su valori inferiori, quale conseguenza della riduzione del tasso di crescita delle commissioni da servizi di gestione ed intermediazione (negoiazione titoli, gestioni patrimoniali, collocamento titoli, ecc.). Con riferimento al periodo successivo è il 2007 a segnare l'anno dell'arresto della crescita del rapporto. "Il calo dei rendimenti azionari e l'incertezza sui mercati finanziari hanno comportato una minore domanda di servizi di gestione professionale del risparmio, che si è riflessa in un calo delle commissioni. I proventi dall'offerta di servizi d'incasso e pagamento si sono ridotti sia per il maggior ricorso a strumenti di pagamento meno onerosi per la clientela, come i bonifici effettuati per via telematica, sia per il calo delle commissioni percepite su operazioni con banche diverse da quelle presso le quali i clienti sono titolari di un conto corrente. Questo effetto è in larga parte riconducibile alle integrazioni delle reti distributive dei grandi gruppi formatisi di recente" (cfr. Relazione Annuale, Banca d'Italia, 2007 – p. 212).

I cambiamenti nella gestione dell'attività di intermediazione da parte delle banche si rispecchiano sul peso che ciascun servizio ha nella determinazione delle commissioni. In particolare, nel corso del decennio indagato le banche di piccole e medie dimensioni realizzano una forte riallocazione del reddito dai servizi di gestione patrimoniale mobiliare (GPM) a quelli di collocamento titoli e distribuzione di servizi terzi allineandosi così ad una diversificazione di servizi più simile a quella delle banche di grandi dimensioni.

3. Il caso Emilia Romagna

3.1 La banca dati

Quella che segue costituisce a nostra conoscenza il secondo tentativo²³ di elaborazione degli assetti creditizi e del panorama strutturale relativo alla regione Emilia Romagna, con un approfondimento relativo ai profili di redditività delle banche del sistema. Le elaborazioni si basano su dati di fonte diversa. In particolare, ai fini dell'analisi della struttura del sistema bancario regionale si è fatto riferimento alle informazioni provenienti dal Bollettino Statistico di Banca d'Italia e alle indagini Istat sulla popolazione residente a livello comunale. Ulteriori elaborazioni sono state compiute sulla base di informazioni fornite dalla Federazione BCC dell'Emilia Romagna e dalle estrazioni effettuate dal data base Bilbank il quale contiene informazioni frutto della collaborazione fra le quattro Associazioni di categoria: ABI, Assbank, Assopolbanche, Acri, relative ai bilanci annuali e infrannuali del complesso delle banche italiane. Le elaborazioni relative all'analisi strutturale si riferiscono al periodo 1998-2008; quelle relative ai profili reddituali al periodo 1996-2007.

3.2 L'analisi strutturale

Un modo per valutare i cambiamenti intervenuti nell'industria bancaria è quello di analizzare l'evoluzione del sistema utilizzando i classici indicatori di struttura: il numero di istituti, di sportelli e il grado di concentrazione del sistema. L'analisi di natura strutturale verrà, quindi, condotta alla luce di considerazioni di natura territoriale,

²³ Il precedente fa riferimento al periodo 1998-2001 (cfr. Brighi e Venturelli, 2005).

ciò al fine di valutare, in primo luogo, il modello sottostante la distribuzione quantitativa degli sportelli bancari, intesi come unità locali; in secondo luogo, la tipologia degli sportelli diffusi sul territorio, distinguendo per categorie istituzionali di banche e come ultimo tassello verrà presentata un'analisi relativa alla dinamica mostrata dalle quote di mercato delle BCC alla totalità del sistema mantenendo un'ottica squisitamente territoriale. Tale impostazione, che privilegia una lettura di carattere provinciale e comunale, permette di analizzare l'attività della singola BCC come banca locale, a proiezione territoriale limitata ed intimamente legata alla dinamica sociale, culturale ed economica della propria zona di insediamento. Quello che si vuole sottolineare è proprio questa marcata interdipendenza che trova origine ed alimento nelle operazioni di impiego e di raccolta svolte da parte della banca locale, in maniera assolutamente prevalente, a favore di un'area territorialmente delimitata²⁴.

L'analisi dell'evoluzione della struttura del sistema bancario regionale, basata prevalentemente sulle informazioni provenienti da Bollettino Statistico della Banca d'Italia, tenderà a riportare informazioni, disaggregate per regione e per provincia, sulle categorie istituzionali di banche operanti sul territorio e il numero di sportelli a queste relativo per il periodo 1998-2008. L'analisi delle quote di mercato verterà su alcuni indicatori delle consistenze di depositi raccolti e di impieghi erogati per sportello e per abitante, ricalcando la suddivisione per regione e per provincia, per il periodo 1998-2008.

Il sistema bancario regionale (cfr. Tab. 5) alla fine del 2008 registra la presenza di 59 banche operanti in 341 comuni, di cui 29 organizzate in forma di S.p.A., 25 in forma di Banca di Credito Cooperativo e le rimanenti in forma di banca cooperativa a responsabilità limitata. Al pari di quanto accaduto in ambito nazionale, nella prima parte del periodo indagato il numero complessivo di banche operanti in regione ha mostrato una riduzione in termini di numerosità, imputabile prevalentemente ai processi di concentrazione; a partire dal 2002 si registra un aumento del numero di banche imputabile innanzitutto all'insediamento sul territorio di nuove banche S.p.A. Rimane, infatti, costante il numero delle altre categorie giuridiche di banche. In particolare, in Emilia Romagna operano 25 BCC, che rappresentano il 5,7% di tutte le BCC diffuse a livello nazionale e 4 Banche Popolari indipendenti che pesano il 10,53% rispetto alle 38 insediate sul territorio nazionale²⁵.

Tab. 5 – Numero di aziende per sede amministrativa

PERIODO	EMILIA-ROMAGNA				TOTALE NAZIONALE			
	BANCHE	SPA	BCC	POPOLARI	BANCHE	SPA	BCC	POPOLARI
1998	63	24	33	6	922	238	562	56
1999	61	24	32	5	875	233	531	49
2000	58	25	29	4	841	234	499	44
2001	58	25	28	4	830	246	474	44
2002	54	24	25	5	814	248	461	40
2003	55	25	25	5	789	241	445	38
2004	56	26	25	5	778	237	439	37
2005	56	27	25	4	783	242	439	36
2006	57	28	25	4	793	245	436	38
2007	58	28	25	4	806	248	440	39
2008	59	29	25	4	804	247	437	38

Fonte: nostre elaborazioni su dati Bollettino Statistico, Banca d'Italia.

Nota: i dati del 2008 fanno riferimento al 30/09.

²⁴ La stessa dottrina ha infatti spesso assimilato il concetto di *localismo bancario* alle piccole dimensioni e ha individuato le *banche locali* negli enti creditizi aventi sede legale e gran parte della rete distributiva in un determinato contesto amministrativo (provincia o regione). Cfr. *infra* par. 2.

²⁵ Negli ultimi dieci anni il numero di gruppi con a capo una banca popolare e delle banche popolari indipendenti sono scesi da 56 a 38 con un calo pari a 32,14%. Tuttavia, se nell'ambito delle "popolari" includiamo anche le banche S.p.A. appartenenti a gruppi con a capo

Tali unità operano attraverso una rete di 401 sportelli (cfr. Tab. 6), che rappresentano il 9,92% di tutti gli sportelli delle BCC italiane ed il 11,25% degli sportelli bancari presenti in regione. L'area operativa delle BCC con sede amministrativa in regione si è ampliata: secondo i dati forniti dalla Federazione BCC dell'Emilia Romagna queste servono, alla fine del 2007, 142 comuni rispetto ai 113 comuni serviti alla fine del 1998 (cfr. Tab. 10).

Tab. 6 – Numero di sportelli per sede amministrativa

PERIODO	EMILIA-ROMAGNA				TOTALE NAZIONALE			
	BANCHE	SPA	BCC	POPOLARI	BANCHE	SPA	BCC	POPOLARI
1998	2.583	1.835	249	494	26.255	19.097	2.770	4.274
1999	2.714	1.969	258	480	27.158	19.967	2.863	4.209
2000	2.839	2.001	269	562	28.194	20.318	2.954	4.794
2001	2.971	2.087	280	596	29.270	21.051	3.044	5.036
2002	3.057	2.251	294	507	29.922	22.893	3.191	3.702
2003	3.148	2.290	307	548	30.502	23.587	3.323	3.472
2004	3.218	2.320	326	568	30.951	23.727	3.465	3.625
2005	3.300	2.378	343	577	31.504	24.045	3.605	3.746
2006	3.410	2.447	359	602	32.337	24.618	3.752	3.839
2007	3.517	2.751	384	376	33.225	26.272	3.922	2.876
2008	3.564	2.773	401	381	33.734	26.601	4.042	2.886

Fonte: nostre elaborazioni su dati Bollettino Statistico, Banca d'Italia.

Nota: i dati del 2008 fanno riferimento al 30/09.

Le banche del sistema operano nel territorio con una rete di 3.546 sportelli (cfr. Tab. 6), dei quali circa il 77,8% afferenti a banche organizzate in forma di S.p.A., il 10,69% a banche Popolari e l'11,25% a BCC. In seguito ai processi di liberalizzazione della rete degli sportelli, il loro numero è aumentato nel corso del periodo considerato, con riferimento prevalentemente alle banche costituite in forma di S.p.A. (+50,74%) e alle BCC (+58,23%). E' evidente che, facendo riferimento a stock iniziali molto difforni, le variazioni indicate non riflettono gli incrementi assoluti. Le S.p.A. mostrano nel periodo un aumento di circa il 50% del numero degli sportelli, pari a 931 nuove unità, e un conseguente aumento della quota percentuale sul totale (passata dal 71,4% del 1998 al 78% del 2008). Le BCC mostrano nel periodo un aumento di circa il 60% del numero degli sportelli, pari a 145 nuove unità, a fronte di una quota percentuale sul totale che si è mantenuta pressoché costante nel corso del periodo e un conseguente aumento della quota percentuale sul totale (passata dal 9,64% del 1998 al 11,25% del 2008). La rete degli sportelli della banche popolari in Emilia Romagna segue come nel caso nazionale una forte crescita che si arresta a partire dal 2007. Come sottolineato nella Relazione della Banca d'Italia del 2008, "nel 2007 il comparto delle popolari è stato caratterizzato da misure di riassetto societario a seguito delle operazioni di concentrazione intervenute nell'anno" che ha comportato una severa riorganizzazione della rete degli sportelli tra le principali banche del comparto. Si noti, peraltro, che se si considerano "popolari" anche le banche S.p.A. appartenenti a gruppi con a capo una popolare il numero degli sportelli a livello nazionale a fine 2008 è pari a 9.314 con un incremento del 67,97% rispetto ai 5.545 sportelli del 1998 (cfr. Tarantola, 2009).

La regione Emilia Romagna è caratterizzata da un elevato grado di bancarizzazione in rapporto alla popolazione. A tale proposito, nel decennio indagato si osserva un forte incremento del numero di sportelli per abitante con un picco nel caso della provincia di Rimini che a fine settembre 2008 registra 9,84 sportelli per abitante (cfr. Tab. 7). La distribuzione degli sportelli sul territorio è legata alla sottostante distribuzione della popolazione, dei centri urbani e delle attività produttive. Nella regione è evidente la presenza di più centri di attrazione di indubbia appetibilità per le banche, inoltre è possibile suggerire l'esistenza di una correlazione tra la distribuzione di piccole e medie imprese e banche locali di dimensioni piccole o minori, prevalentemente BCC.

Tab. 7 – Sportelli/Abitanti (per anno e per provincia)
(Sportelli sistema/Popolazione)*10.000

	Italia	ER	Bologna	Ferrara	Forli-Cesena	Modena	Parma	Piacenza	Ravenna	Reggio Emilia	Rimini
1998	***	6,52	6,57	5,40	7,57	5,67	6,68	6,32	7,4	6,86	6,69
1999	***	6,82	6,95	5,39	7,73	5,91	6,95	6,80	7,79	7,23	6,98
2000	***	7,08	7,19	5,67	7,96	6,23	7,30	7,19	7,98	7,43	7,17
2001	***	7,46	7,62	6,01	8,23	6,7	7,65	7,43	8,39	7,59	7,82
2002	5,16	7,46	7,48	6,05	8,20	6,69	7,66	7,45	8,37	7,48	8,03
2003	5,25	7,66	7,86	6,07	8,32	6,93	7,88	7,60	8,50	7,63	8,46
2004	5,25	7,66	7,92	6,03	8,38	7,02	7,72	7,47	8,46	7,54	8,58
2005	5,31	7,79	8,10	6,09	8,43	7,06	7,46	7,54	8,58	7,67	8,93
2006	5,37	7,88	8,23	6,11	8,62	7,12	9,50	7,58	8,54	7,50	9,45
2007	5,47	8,08	8,50	6,13	10,42	7,29	8,34	7,78	8,67	7,74	9,65
2008	5,62	8,25	8,82	6,26	9,04	7,45	8,46	7,88	8,81	8,06	9,84

Fonte: nostre elaborazioni su dati Bollettino Statistico - Banca d'Italia e Istat.

L'analisi territoriale di aziende e sportelli insediati in regione, distinti in base alla categoria istituzionale della banca stessa, può essere condotta anche studiando il movimento intraregionale delle aziende. Con riferimento alle singole realtà provinciali (cfr. Tabb. 8 - 9), per ognuna di queste sono riscontrabili gli stessi processi di aggregazione e liberalizzazione registrati a livello nazionale e regionale. Come sottolinea Tarantola (2009, p. 4) il processo di consolidamento bancario ha determinato negli ultimi dieci anni “un aumento della dimensione media degli intermediari, una maggiore complessità e articolazione delle strutture organizzative dei gruppi, una diversificazione delle strategie e dei canali di contatto con la clientela. Il numero di banche in attività si è ridotto, ma la notevole espansione della rete degli sportelli ha consentito di mantenere elevato il tenore concorrenziale nei mercati locali del credito”.

Si riconferma, in ogni provincia, la riduzione del numero di BCC ed un aumento dei relativi sportelli ed un leggero aumento del numero di banche organizzate in forma di S.p.A. con una crescita dei relativi sportelli. Ad esempio, a Bologna il numero di BCC si è ridotto da 10, alla fine del 1998, a 7, alla fine del 2008; mentre la rete di sportelli si è ampliata del 39%. In particolare, le BCC vedono accrescersi le quote di sportelli in tutte le province con picchi in quelle di Modena, Reggio Emilia, Piacenza e Parma caratterizzate tradizionalmente da una scarsa presenza del credito cooperativo. In ambito provinciale, le province con la presenza più elevata di BCC per sede amministrativa sono Bologna, Forli-Cesena e Rimini, le quali si caratterizzano per essere le province a maggior diffusione capillare della rete di sportelli, rispettivamente 110, 83 e 69, mentre le province con una rete di dimensioni più ridotte sono Parma e Piacenza, con 10 sportelli. La variabilità in ambito provinciale caratterizza anche il numero di comuni serviti da BCC, rispetto al totale dei comuni bancati per provincia: a fine 2008, si passa dall'89% dei comuni serviti da BCC nella provincia di Ravenna all'8,51% nella provincia di Parma (cfr. Tab. 10).

Tab. 8 – Numero di aziende per sede amministrativa a livello provinciale

	1998				1999				2000			
	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP
<i>Bologna</i>	16	10	6	***	17	10	7	***	17	9	7	***
<i>Ferrara</i>	4	1	2	1	3	1	2	***	3	1	3	***
<i>Forli-Cesena</i>	12	9	2	1	13	9	3	1	11	7	4	***
<i>Modena</i>	6	1	3	2	6	1	3	2	6	1	3	2
<i>Parma</i>	3	0	3	***	2	0	2	***	2	0	2	***
<i>Piacenza</i>	2	1	***	1	2	1	***	1	2	1	***	1
<i>Ravenna</i>	6	2	4	***	5	2	3	***	5	2	3	***
<i>Reggio-Emilia</i>	7	4	3	***	6	3	3	***	5	3	2	***
<i>Rimini</i>	7	5	1	1	7	5	1	1	7	5	1	1
	2001				2002				2003			
	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP
<i>Bologna</i>	16	8	8	***	15	7	8	***	15	7	8	***
<i>Ferrara</i>	3	1	2	***	3	1	2	***	3	1	2	***
<i>Forli-Cesena</i>	11	7	4	***	10	7	4	***	10	7	3	***
<i>Modena</i>	7	1	3	2	5	0	3	2	6	0	4	2
<i>Parma</i>	2	0	2	***	2	0	2	***	2	0	2	***
<i>Piacenza</i>	2	1	***	1	3	1	***	2	3	1	***	2
<i>Ravenna</i>	5	2	3	***	5	2	3	***	5	2	3	***
<i>Reggio-Emilia</i>	5	3	2	***	5	3	2	***	5	3	2	***
<i>Rimini</i>	7	5	1	1	6	4	1	1	6	4	1	1
	2004				2005				2006			
	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP
<i>Bologna</i>	15	7	8	***	15	7	8	***	15	7	8	***
<i>Ferrara</i>	3	1	2	***	3	1	2	***	3	1	2	***
<i>Forli-Cesena</i>	10	7	3	***	11	7	4	***	11	7	4	***
<i>Modena</i>	6	0	4	2	7	0	5	2	6	0	4	2
<i>Parma</i>	2	0	2	***	2	0	2	***	2	0	2	***
<i>Piacenza</i>	3	1	***	2	3	1	1	1	3	1	1	1
<i>Ravenna</i>	5	2	3	***	5	2	3	***	5	2	3	***
<i>Reggio-Emilia</i>	5	3	2	***	5	3	2	***	5	3	2	***
<i>Rimini</i>	6	4	1	1	6	4	1	1	7	4	2	1
	2007				2008							
	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP				
<i>Bologna</i>	15	7	8	***	16	7	9	***				
<i>Ferrara</i>	3	1	2	***	3	1	2	***				
<i>Forli-Cesena</i>	12	7	5	***	12	7	5	***				
<i>Modena</i>	6	0	3	2	6	0	3	2				
<i>Parma</i>	2	0	2	***	2	0	2	***				
<i>Piacenza</i>	3	1	1	1	3	1	1	1				
<i>Ravenna</i>	5	2	3	***	5	2	3	***				
<i>Reggio-Emilia</i>	5	3	2	***	5	3	2	***				
<i>Rimini</i>	7	4	2	1	7	4	2	1				

Fonte: nostre elaborazioni su dati Bollettino Statistico - Banca d'Italia e Istat.

Tab. 9 – Numero di sportelli a livello provinciale

	1998				1999				2000			
	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP	Banche	BCC	SPA	POP
Bologna	600	79	431	85	637	82	469	79	663	85	474	83
Ferrara	189	13	159	17	188	13	161	14	197	13	169	13
Forlì-Cesena	267	58	176	33	274	59	178	37	284	61	183	36
Modena	352	3	204	145	370	4	228	138	394	6	233	142
Parma	264	4	216	44	276	4	237	35	292	6	245	37
Piacenza	168	5	104	59	181	6	121	54	192	7	123	55
Ravenna	259	30	223	6	273	32	221	20	281	32	224	21
Reggio-Emilia	304	16	209	79	325	16	232	77	339	16	237	79
Rimini	180	41	113	26	190	42	122	26	197	42	123	27
2001				2002				2003				
Bologna	697	86	491	94	717	93	532	77	735	95	553	82
Ferrara	207	13	152	38	211	13	185	10	211	13	187	11
Forlì-Cesena	295	63	190	39	300	65	200	34	305	66	205	34
Modena	425	8	254	145	437	8	275	146	452	7	297	148
Parma	301	6	235	59	308	6	250	48	315	6	258	51
Piacenza	196	7	126	60	201	7	133	59	206	7	137	62
Ravenna	292	33	227	25	297	34	253	7	302	36	259	7
Reggio-Emilia	345	19	241	84	354	20	243	84	360	20	253	87
Rimini	213	45	127	32	232	48	143	32	238	50	154	34
2004				2005				2006				
Bologna	748	99	536	109	769	103	551	113	786	106	562	116
Ferrara	211	14	186	11	214	17	186	11	216	18	187	11
Forlì-Cesena	311	70	203	38	316	71	206	39	326	76	211	39
Modena	463	9	304	150	470	9	308	153	477	9	313	155
Parma	319	6	263	50	311	6	270	55	399	7	278	54
Piacenza	206	7	141	58	208	8	142	58	211	9	145	57
Ravenna	309	38	255	16	317	41	260	16	319	41	261	17
Reggio-Emilia	367	22	259	86	379	25	165	89	376	25	262	89
Rimini	246	52	155	39	259	56	162	41	278	61	174	43
2007				2008								
Bologna	819	107	579	131	836	110	644	79				
Ferrara	218	18	188	12	223	18	195	10				
Forlì-Cesena	399	78	221	40	348	83	233	32				
Modena	494	10	325	158	508	12	411	84				
Parma	355	8	290	57	363	10	316	36				
Piacenza	219	9	152	58	223	10	161	52				
Ravenna	329	45	267	17	336	48	283	5				
Reggio-Emilia	395	29	273	93	414	34	338	42				
Rimini	288	67	178	43	295	69	187	39				

Fonte: nostre elaborazioni su dati Bollettino Statistico - Banca d'Italia e Istat.

Tab. 10 – Numero di comuni serviti da banche

	EMILIA-ROMAGNA			BOLOGNA			FERRARA			FORLÌ-CESENA			MODENA		
	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc
1998	341	327	113	60	58	41	26	26	5	30	30	20	47	47	3
1999	341	327	116	60	58	41	26	26	5	30	30	21	47	47	3
2000	341	328	123	60	58	43	26	26	6	30	30	22	47	47	4
2001	341	328	124	60	58	43	26	26	6	30	30	22	47	47	5
2002	341	328	125	60	58	43	26	26	6	30	30	22	47	47	5
2003	341	328	128	60	58	45	26	26	6	30	30	22	47	47	5
2004	341	328	132	60	58	45	26	26	6	30	30	22	47	47	7
2005	341	328	136	60	58	47	26	26	7	30	30	22	47	47	7
2006	341	329	139	60	59	48	26	26	7	30	30	22	47	47	8
2007	341	328	142	60	59	48	26	26	7	30	30	22	47	47	8
2008	341	330	***	60	59	***	26	26	***	30	30	***	47	47	***

	PARMA			PIACENZA			RAVENNA			REGGIO-EMILIA			RIMINI		
	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da banche	N.comuni serviti da Bcc	N.comuni serviti da Bcc	
1998	47	46	1	48	40	4	18	18	14	45	45	14	20	17	11
1999	47	46	1	48	40	4	18	18	16	45	45	14	20	17	11
2000	47	46	2	48	40	4	18	18	16	45	45	15	20	18	11
2001	47	46	2	48	40	4	18	18	16	45	45	15	20	18	11
2002	47	46	3	48	40	4	18	18	16	45	45	15	20	18	11
2003	47	46	3	48	40	4	18	18	16	45	45	15	20	18	12
2004	47	46	3	48	40	5	18	18	16	45	45	16	20	18	12
2005	47	46	4	48	40	5	18	18	16	45	45	16	20	18	12
2006	47	46	4	48	40	5	18	18	16	45	45	16	20	18	13
2007	47	45	4	48	40	5	18	18	16	45	45	19	20	18	13
2008	47	45	***	48	41	***	18	18	***	45	45	***	20	19	***

Fonte: nostre elaborazioni su dati Bollettino Statistico - Banca d'Italia e Istat.

A questo punto l'analisi può proseguire lungo un percorso che consenta di analizzare il ruolo svolto dalle BCC quali banche di natura locale, che compiono operazioni di impiego e di raccolta prevalentemente a favore di un'area territorialmente delimitata. A fine 1998, le BCC erogavano il 4,13% degli impieghi del sistema e

raccoglievano il 6,82% dei depositi (cfr. Tabb. 11 e 12). Le considerazioni che seguono tendono ad esaminare se, e in quale misura, nel periodo 1998-2008, il processo di liberalizzazione nel trasferimento e nell'istituzione degli sportelli abbia influito sugli equilibri e sulle tendenze di mercato. Come evidenziato in precedenza, le banche locali appaiono impegnate in una politica di espansione dei punti operativi che tende a rafforzare quel ruolo di forte insediamento nelle zone dove erano già presenti, non tralasciando tuttavia l'opportunità di acquisire nuovi spazi di mercato anche nelle province e nelle regioni limitrofe. Come sottolinea Tarantola (2009, p. 8) "il radicamento nelle economie locali è un presupposto per mitigare le difficoltà di accesso al credito anche in condizioni difficili come quelle attuali". Le BCC hanno accresciuto gli sportelli in regione e hanno ampliato le proprie quote di mercato; nel 2007 erogavano il 7,65% degli impieghi di tutto il sistema e raccoglievano il 7,85% dei depositi.

Tab. 11 – Impieghi BCC/Impieghi Totali (per anno e per provincia)

	EMILIA-ROMAGNA	BOLOGNA	FERRARA	FORLÌ-CESENA	MODENA	PARMA	PIACENZA	RAVENNA	REGGIO-EMILIA	RIMINI
1998	4,13%	3,50%	2,97%	11,63%	0,31%	0,12%	0,57%	10,80%	2,40%	17,95%
1999	4,39%	3,73%	3,22%	12,00%	0,42%	0,12%	0,55%	11,55%	2,43%	17,58%
2000	4,49%	3,81%	3,29%	11,49%	0,47%	0,16%	0,58%	11,60%	2,62%	17,09%
2001	4,78%	4,42%	3,64%	11,57%	0,48%	0,22%	0,68%	12,61%	2,69%	16,45%
2002	5,84%	4,79%	3,90%	18,90%	0,67%	0,25%	0,88%	13,89%	3,05%	16,63%
2003	6,47%	5,60%	3,90%	21,17%	0,61%	0,29%	1,10%	15,01%	3,33%	17,24%
2004	6,99%	5,88%	3,92%	22,26%	0,71%	0,38%	1,28%	15,84%	3,77%	18,63%
2005	7,34%	5,91%	4,21%	23,73%	0,72%	0,52%	1,40%	16,25%	4,09%	19,71%
2006	7,33%	5,74%	4,15%	23,94%	0,66%	0,65%	1,55%	16,14%	4,37%	19,67%
2007	7,65%	6,11%	4,60%	24,34%	0,74%	0,76%	1,54%	16,04%	4,87%	20,66%

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia e Federazione BCC dell'Emilia Romagna.

Tab. 12 – Depositi BCC/Depositi Totali (per anno e per provincia)

	EMILIA-ROMAGNA	BOLOGNA	FERRARA	FORLÌ-CESENA	MODENA	PARMA	PIACENZA	RAVENNA	REGGIO-EMILIA	RIMINI
1998	6,82%	6,36%	2,72%	21,36%	0,36%	0,17%	1,13%	15,63%	4,61%	20,58%
1999	6,89%	6,14%	3,13%	21,23%	0,44%	0,17%	0,83%	16,29%	4,29%	21,21%
2000	6,93%	6,25%	3,17%	21,69%	0,77%	0,20%	0,85%	15,91%	4,19%	20,90%
2001	7,04%	6,23%	3,68%	21,26%	0,87%	0,22%	0,87%	16,75%	4,98%	21,68%
2002	7,60%	6,00%	3,38%	24,79%	1,28%	0,24%	0,98%	17,56%	4,98%	21,83%
2003	8,06%	6,34%	3,17%	26,85%	0,75%	0,24%	1,20%	18,90%	5,28%	22,71%
2004	8,23%	6,74%	3,01%	27,76%	0,85%	0,33%	1,10%	18,73%	5,49%	22,97%
2005	8,25%	6,62%	3,04%	27,85%	0,94%	0,34%	1,30%	19,23%	5,46%	22,06%
2006	7,97%	6,10%	3,01%	27,77%	0,90%	0,44%	1,41%	18,59%	5,38%	21,52%
2007	7,85%	6,02%	3,09%	28,38%	0,86%	0,43%	1,27%	19,27%	5,33%	19,88%

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia e Federazione BCC dell'Emilia Romagna.

Con riferimento a specifiche realtà comunali la dinamica delle quote di mercato delle BCC - misurate sia come rapporto tra crediti BCC/credito totale del sistema bancario sia come rapporto tra depositi BCC/depositi totali del sistema bancario – appaiono addirittura pari o superiori al 50%²⁶. Se ampliamo la dimensione geografica del mercato analizzato tale risultato è ovviamente ridimensionato ma comunque interessante con quote che variano dallo 0,74% della provincia di Modena al 24,34% della provincia di Forlì-Cesena per la quota di impieghi BCC sul totale; da un minimo dello 0,43% della provincia di Parma ad un massimo del 28,38% della provincia di Forlì-Cesena per quanto riguarda la quota di depositi BCC sul totale (cfr. Tabb. 11 e 12). La specificità di una banca del territorio rileva, infatti, innanzitutto a livello locale ed è, dunque, lecito attendersi che le quote di mercato si ridimensionino man mano che ci si sposta dal mercato comunale a quello provinciale, quindi a quello regionale e nazionale sino quasi a scomparire su scala internazionale su cui si dividono il mercato le grandi "investments banks". Le quote di mercato in ambito provinciale (cfr. Tabb. 11 e 12) mostrano un incremento nel periodo considerato, tanto con riferimento agli impieghi erogati quanto alla raccolta effettuata, confermando l'importanza assunta da tale forma istituzionale nelle province dove storicamente la diffusione di tale categoria è

stata più capillare. Tradizionalmente come mostra la serie dei dati prodotti dal 1998 al 2006 la quota di mercato relativa ai depositi risulta superiore a quella del credito erogato confermando la naturale predisposizione delle Banche di Credito Cooperativo a fungere da collettori del risparmio all'interno dell'economia locale. Tuttavia, il rallentamento dell'economia e la minore capacità di risparmio delle famiglie da un lato e maggiori difficoltà all'accesso al credito dall'altro spiegano almeno in parte perché il gap depositi-impieghi si sta riducendo nel tempo sino a divenire negativo nel 2007. A livello regionale tale gap passa dal 2,69% del 1998 ad appena lo 0.20% del 2007 con dinamiche particolarmente interessanti per le province di Forlì-Cesena e Rimini. Negli ultimi tre anni si osserva un forte rallentamento della raccolta che nel caso della provincia di Forlì benché prossimo allo zero resta positivo; nel caso della provincia di Rimini la raccolta diminuisce a tassi crescenti con un calo addirittura dell'8% tra il 2006 e il 2007. Sul fronte degli impieghi nel caso della provincia di Forlì si registra una forte accelerazione tra il 2001 e il 2002 pari al 63% e tra il 2002 e il 2003 pari al 12%. Negli anni successivi il tasso di crescita degli impieghi è simile a quello della provincia di Rimini, ma un maggior vantaggio sul lato della raccolta fa sì che a fine 2007 il gap depositi-prestiti risulti ampiamente positivo e pari al 4,04% contro il -0,78% della provincia limitrofa.

Ulteriori approfondimenti sulla dinamica della raccolta e degli impieghi a livello provinciale e regionale deriva dall'analisi dei dati pro-capite. Con poche eccezioni il tasso di crescita sia dei depositi sia degli impieghi pro-capite risulta più elevato sull'intero arco temporale analizzato per le BCC rispetto al sistema nel suo complesso (cfr. Tab. 13.a-13.b).

Tab. 13.a – Raccolta ed impieghi pro-capite del sistema bancario (per anno e per provincia)

	Impieghi totali/Popolazione										
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bologna	23,07	25,48	27,84	26,85	27,73	28,31	29,45	30,50	35,63	34,88	36,32
Ferrara	7,87	8,99	9,99	11,05	11,74	13,51	13,74	14,06	14,25	15,04	15,20
Forlì-Cesena	13,36	15,30	17,86	19,88	21,68	23,23	23,57	24,94	28,56	28,23	30,74
Modena	15,25	17,73	20,23	22,81	23,16	25,19	25,55	27,12	28,88	31,25	34,02
Parma	18,83	20,58	20,97	23,17	25,22	26,69	25,96	25,50	27,18	29,92	31,31
Piacenza	10,00	11,10	12,43	14,45	14,68	17,25	17,34	19,04	21,19	22,75	24,81
Ravenna	11,94	14,12	16,28	17,81	19,48	20,84	20,71	21,92	23,83	25,88	28,49
Reggio-Emilia	14,46	16,29	18,83	22,46	23,48	24,92	25,12	26,42	27,60	29,80	32,28
Rimini	11,50	13,83	16,03	18,68	20,69	23,30	24,31	26,41	28,60	30,87	32,34
	Depositi totali/Popolazione										
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bologna	13,87	12,58	12,19	13,83	13,87	14,59	15,15	16,13	18,06	17,92	17,77
Ferrara	8,46	6,96	7,10	7,64	8,46	9,31	10,11	10,17	10,73	10,28	9,48
Forlì-Cesena	11,13	10,03	9,48	10,84	11,13	12,41	12,54	13,18	13,46	13,64	13,62
Modena	11,67	10,71	10,16	11,58	11,67	12,30	12,78	13,04	13,60	13,85	14,48
Parma	11,78	10,94	10,93	11,06	12,27	14,06	14,04	14,89	15,50	17,37	18,36
Piacenza	9,79	8,38	8,45	9,44	11,57	12,09	12,86	13,01	13,69	13,49	13,44
Ravenna	10,48	9,79	9,48	10,20	10,48	11,03	11,26	11,40	12,38	11,90	11,95
Reggio-Emilia	11,42	9,82	10,49	12,42	11,42	11,93	12,05	12,75	13,19	13,89	14,12
Rimini	11,22	8,96	8,89	10,07	11,22	12,52	12,98	13,89	14,20	14,98	15,06

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia e Federazione BCC dell'Emilia Romagna.

²⁶ Ad esempio, nel caso della provincia di Rimini alla fine del 2007 l'aggregato Impieghi BCC/Impieghi totali varia da un minimo del 5,78% per il comune di Cattolica, al 50,29% del comune di Coriano sino a raggiungere l'86,43% nel comune di Poggio Berni. I dati disaggregati per comune sono disponibili su richiesta agli autori.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Impieghi Bcc/Popolazione											
Bologna	0,82	0,96	1,06	1,19	1,35	1,59	1,75	1,88	1,98	2,19	***
Ferrara	0,24	0,30	0,35	0,42	0,48	0,53	0,53	0,61	0,62	0,69	***
Forlì-Cesena	2,16	2,55	2,94	3,28	4,18	4,92	5,58	6,19	6,66	7,29	***
Modena	0,05	0,07	0,10	0,11	0,16	0,15	0,19	0,21	0,20	0,25	***
Parma	0,02	0,03	0,04	0,05	0,06	0,08	0,10	0,14	0,19	0,24	***
Piacenza	0,06	0,07	0,08	0,11	0,14	0,19	0,23	0,29	0,34	0,38	***
Ravenna	1,30	1,64	1,89	2,25	2,71	3,13	3,46	3,78	4,09	4,43	***
Reggio-Emilia	0,36	0,41	0,50	0,61	0,72	0,83	0,97	1,11	1,25	1,49	***
Rimini	2,07	2,44	2,74	3,09	3,46	4,02	4,75	5,40	5,85	6,56	***
Depositi Bcc/Popolazione											
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Bologna	0,81	0,79	0,77	0,87	0,85	0,93	1,02	1,07	1,10	1,08	***
Ferrara	0,20	0,24	0,24	0,30	0,31	0,30	0,30	0,31	0,32	0,32	***
Forlì-Cesena	2,15	2,21	2,14	2,39	2,85	3,33	3,48	3,67	3,74	3,87	***
Modena	0,04	0,05	0,08	0,10	0,15	0,09	0,11	0,12	0,12	0,12	***
Parma	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,05	0,05	0,07	0,07	***
Piacenza	0,12	0,09	0,09	0,10	0,11	0,14	0,14	0,17	0,19	0,17	***
Ravenna	1,53	1,60	1,51	1,71	1,84	2,08	2,11	2,19	2,30	2,29	***
Reggio-Emilia	0,46	0,44	0,45	0,53	0,57	0,63	0,66	0,70	0,71	0,74	***
Rimini	1,87	1,93	1,89	2,22	2,48	2,84	2,98	3,06	3,06	2,98	***

Fonte: nostre elaborazioni su dati Banca d'Italia e Federazione BCC dell'Emilia Romagna.

3.3 I profili reddituali

Ai fini dell'analisi di tipo reddituale si valuteranno le condizioni di redditività dell'intero sistema bancario nazionale cercando di individuare i principali profili di redditività, efficienza e rischio che caratterizzano le diverse categorie istituzionali di banche più volte indagate all'interno del lavoro (Cfr. Tab. 14.a). Successivamente, si valuteranno le condizioni di economicità della gestione delle Banche di Credito Cooperativo con sede amministrativa nella regione Emilia Romagna (Cfr. Tab. 14.b). L'approccio metodologico seguito nel lavoro si basa sull'utilizzo di indicatori di gestione legati tra loro da uno schema di concatenamento logico che riproduce la formazione della redditività riconducendola alle sue determinanti principali²⁷. I dati di bilancio individuali utilizzati per costruire gli indicatori, derivano dalla base di dati Bilbank; si tratta di dati di bilancio non consolidato, relativi all'intervallo temporale 1996-2007 e le categorie istituzionali sono quelle individuate dallo stesso data base (BCC, Popolari, S.p.A.). Per quanto riguarda la numerosità della popolazione questa è variabile di anno in anno in quanto si è proceduto ad eliminare le banche per le quali non venivano riportati dati di bilancio per l'anno analizzato. Con riferimento alle singole categorie istituzionali, l'analisi della performance verterà sul valore mediano per la classe considerata e nel periodo di riferimento, calcolato come mediana sull'universo del rapporto in esame.

Come sottolineato nel par. 2.1.3 l'anno 2005 costituisce un punto di "discontinuità" dovuto all'introduzione delle nuove norme di redazione del bilancio secondo i principi contabili internazionali IAS/IFRS. Proprio per questa ragione i dati successivi a questo anno non sono direttamente comparabili con quelli precedenti. Per il 2005 l'analisi verterà sul sottocampione di banche che già a partire da quell'anno adottano gli IAS.

Al fine di valutare le condizioni di redditività dell'intero sistema bancario sarà sufficiente ricorrere a pochi e selezionati indicatori di gestione. L'analisi della redditività del sistema bancario si sviluppa a partire dal rapporto tra utile dell'attività ordinaria e totale attivo (UAO/TA) indicatore che esprime sinteticamente l'utile da attività ordinaria per dato volume di attività. Da questo punto di vista occorre sottolineare che le BCC presentano a livello nazionale dei valori in linea o leggermente più elevati, rispetto alle altre due categorie istituzionali di banche. Ad un'elevata redditività dell'attività ordinaria si accompagna un grado di

patrimonializzazione sistematicamente superiore (TA/P) che indica le scelte dei manager bancari riguardanti la struttura finanziaria dell'impresa. Questo tipo di scelte in ambito bancario assumono particolare rilievo, coinvolgendo da un lato i rapporti con la clientela e dall'altro lato le possibilità di crescita e la solvibilità della banca (patrimonio). Nelle banche il patrimonio rappresenta una frazione modesta del totale di bilancio: attraverso la funzione monetaria le banche operano con un rapporto di indebitamento largamente superiore a quello che si registra in qualsiasi altro settore produttivo. Ma come si comportano le BCC in questo senso? Il loro operato a livello locale con PMI che apportano minori garanzie le impegna maggiormente sotto il profilo patrimoniale nella gestione dei rischi o è sufficiente un approccio di *relationship lending* per ridurre le asimmetrie informative in modo così consistente?

In via di principio i valori rispecchiano fedelmente tali supposizioni: le BCC fanno registrare un grado di patrimonializzazione sistematicamente superiore in Italia, mentre le S.p.A. e le Popolari sembrano sfruttare maggiormente la leva finanziaria.

Ciò è dovuto principalmente alla legislazione alla quale le BCC sono sottoposte. Infatti esse hanno un vincolo derivante dal Testo Unico Bancario del 1993 (D. Lgs. 385/93) per quanto riguarda la destinazione degli utili. Le banche di credito cooperativo, infatti, devono destinare sistematicamente ogni anno almeno il 70% degli utili netti annuali a riserva legale e questo vincolo al progetto di ripartizione degli utili non può che "aumentare" sistematicamente il patrimonio di base delle BCC, anche se spesso nella distribuzione dei dividendi esse fanno ricorso alla pratica del ristorno che produce un effetto di segno opposto sul grado di patrimonializzazione. Tuttavia, la pratica del ristorno per legge è lecita solo se indirizzata ai soci e commisurata all'intensità dello scambio mutualistico. Inoltre, l'alto grado di patrimonializzazione, è spesso dovuto alle scelte del management, che ricorre alla sovracapitalizzazione come strumento di protezione. Negli anni in cui le BCC erano ancora Casse Rurali, parte dell'utile di esercizio veniva tradizionalmente ridistribuito a fine anno sotto forma di conguaglio sulle condizioni praticate alla clientela; oggi accade spesso, invece, che gli utili vengano accantonati a riserva in misura ben superiore a quanto sarebbe sufficiente a mantenere il livello di patrimonializzazione richiesto dalle norme di vigilanza.

L'elevata capitalizzazione riduce, rispetto alle altre banche, il rapporto tra l'utile dell'attività ordinaria e il patrimonio (UAO/P), perché lo sfruttamento dell'effetto moltiplicativo della leva finanziaria è inferiore. In altri termini la redditività in rapporto al TA è superiore per le BCC le quali, però, essendo più patrimonializzate delle altre banche, con gli stessi utili debbono remunerare un patrimonio superiore: questo produce come risultato finale una redditività dei mezzi propri inferiore, pur in presenza di una redditività dell'attivo talvolta superiore (Cfr. Tab. 14.a).

A livello regionale le BCC mostrano un grado di patrimonializzazione sistematicamente superiore a quello delle altre banche che implica anche in questo caso una remunerazione dei mezzi propri inferiore. Contrariamente, invece, a quanto emerge a livello nazionale, le BCC Emiliano-Romagnole mostrano anche nel caso della redditività delle attività dei valori sistematicamente (eccetto per il 1998) inferiori a quelli registrati per le altre banche (Cfr. Tab. 14.b).

²⁷ Cfr. Tutino *et al.* (a cura di), 2005.

Tab. 14.a – Indicatori di performance nazionali

	Numero osservazioni			Saggio di redditività ordinaria del patrimonio - UAO/P			Saggio di redditività ordinaria dell'attivo - UAO/TA			Grado di capitalizzazione P/TA		
	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA
1996	552	46	213	11,81%	13,31%	10,04%	1,42%	1,34%	0,84%	12,65%	9,73%	9,31%
1997	541	48	218	8,85%	8,96%	7,80%	1,14%	1,02%	0,68%	12,97%	10,93%	9,28%
1998	522	47	215	9,67%	11,56%	9,63%	1,28%	1,15%	0,94%	13,39%	10,78%	9,58%
1999	496	38	210	5,48%	8,92%	6,59%	0,73%	0,89%	0,60%	13,66%	10,34%	9,77%
2000	481	38	205	7,83%	12,04%	9,97%	1,14%	1,23%	0,94%	14,08%	10,08%	9,36%
2001	467	40	216	7,39%	10,08%	8,90%	0,98%	0,97%	0,84%	13,18%	10,55%	9,25%
2002	421	35	196	6,20%	9,32%	6,96%	0,67%	0,80%	0,56%	10,82%	8,55%	8,05%
2003	424	36	201	6,54%	9,73%	7,46%	0,71%	0,80%	0,63%	10,89%	8,18%	8,40%
2004	426	36	207	7,35%	9,50%	8,81%	0,76%	0,77%	0,74%	10,40%	8,12%	8,35%
2005	386	34***	156***	6,39%	9,58%	11,67%	0,75%	0,91%	0,95%	11,48%	10,00%	8,39%
2006	429	37	216	10,16%	8,80%	12,33%	1,11%	0,94%	1,23%	10,93%	10,73%	9,97%
2007	436	38	213	10,38%	10,97%	12,31%	1,19%	1,19%	1,17%	11,42%	9,99%	9,54%
	Saggio di redditività lorda dell'attivo - RLG/TA			Saggio di redditività dell'attività di intermediazione - MIM/TA			Indice di efficienza economica RLG/MIM			Saggio di redditività dell'attività di intermediazione creditizia MITR/TA		
	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA
1996	1,63%	1,46%	1,02%	5,00%	4,49%	4,47%	33,47%	31,67%	25,14%	4,15%	3,55%	3,26%
1997	1,27%	1,07%	0,80%	4,55%	4,18%	4,16%	28,26%	25,35%	21,89%	3,78%	3,16%	2,95%
1998	1,37%	1,31%	1,03%	4,54%	4,17%	4,13%	30,58%	30,33%	26,80%	3,52%	2,73%	2,75%
1999	0,75%	0,92%	0,59%	3,85%	3,74%	3,85%	20,41%	28,72%	19,63%	3,28%	2,46%	2,52%
2000	1,17%	1,30%	0,92%	4,18%	3,84%	4,09%	27,99%	33,46%	26,09%	3,46%	2,65%	2,63%
2001	0,99%	1,10%	0,88%	3,82%	3,50%	3,80%	26,67%	31,15%	24,52%	3,19%	2,52%	2,60%
2002	0,64%	0,72%	0,51%	3,32%	3,64%	2,96%	19,29%	19,84%	17,22%	2,79%	2,57%	2,05%
2003	0,70%	0,79%	0,48%	3,31%	3,31%	2,83%	21,25%	23,94%	17,13%	2,69%	2,18%	1,70%
2004	0,67%	0,66%	0,53%	3,12%	3,30%	2,98%	21,43%	19,98%	17,85%	2,55%	2,22%	1,60%
2005	0,64%	0,92%	1,12%	3,12%	3,22%	3,60%	20,83%	27,03%	31,40%	2,55%	2,09%	2,10%
2006	1,07%	1,04%	1,44%	3,57%	3,65%	3,80%	29,99%	28,54%	37,88%	2,70%	1,31%	2,00%
2007	1,31%	0,94%	1,35%	3,83%	3,65%	3,90%	34,17%	25,69%	34,68%	2,95%	1,84%	2,07%
	Saggio di redditività dell'attività di servizi - RNS/TA			Tasso di incidenza delle rettifiche nette di valore su crediti RNC/AF			Costo medio del personale SP/DIP			Sofferenze nette/P		
	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA
1996	0,36%	0,66%	0,61%	0,11%	0,50%	0,55%	53,78	51,90	56,60			
1997	0,38%	0,78%	0,71%	0,10%	0,40%	0,39%	55,09	53,00	57,35			
1998	0,50%	1,05%	0,91%	0,20%	0,46%	0,41%	53,65	51,75	55,18			
1999	0,63%	1,17%	1,07%	0,14%	0,37%	0,31%	53,09	53,45	54,49			
2000	0,72%	1,23%	1,13%	0,16%	0,35%	0,27%	53,60	52,57	56,20			
2001	0,57%	0,95%	1,01%	0,15%	0,38%	0,24%	54,70	53,95	57,05			
2002	0,54%	0,82%	0,96%	0,18%	0,34%	0,25%	56,62	54,84	56,85	6,81%	11,12%	9,27%
2003	0,57%	0,79%	1,01%	0,19%	0,45%	0,34%	56,96	56,39	57,75	7,37%	10,96%	10,50%
2004	0,54%	0,64%	1,02%	0,20%	0,38%	0,33%	58,43	57,15	59,88	7,94%	11,72%	10,35%
2005	0,58%	0,87%	1,05%	0,23%	0,44%	0,29%	60,05	59,78	64,48	6,84%	11,44%	7,96%
2006	0,52%	0,54%	1,01%	0,14%	0,18%	0,16%	63,20	61,51	67,19	5,79%	8,24%	7,50%
2007	0,55%	0,65%	0,98%	0,22%	0,25%	0,22%	63,69	64,21	69,73	6,25%	7,65%	6,40%

Nota: *** Sono state considerate le sole banche che hanno redatto il bilancio secondo i principi IAS. In particolare, per il calcolo dell'indicatore Sofferenze nette/P il campione è modificato come segue:

CAMPIONI – Sofferenze nette/P			
	BCC	POP	SPA
2002	409	=	158
2003	423	=	168
2004	409	=	169
2005	386	34***	156***
2006	406	=	181
2007	411	=	185

Fonte: nostre elaborazioni su dati Bilbank.

Tab. 14.b – Indicatori di performance Emilia-Romagna

	Numero osservazioni			Saggio di redditività ordinaria del patrimonio UAO/P			Saggio di redditività ordinaria dell'attivo UAO/TA			Grado di capitalizzazione P/TA		
	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA
1996	31	4	21	12,04%	17,30%	12,31%	1,28%	1,65%	1,29%	10,86%	8,87%	9,61%
1997	31	4	21	9,08%	14,98%	9,78%	0,94%	1,40%	1,00%	11,80%	9,11%	9,90%
1998	30	4	22	10,87%	14,31%	12,26%	1,36%	1,46%	1,32%	12,27%	10,09%	9,71%
1999	31	4	24	7,53%	11,53%	8,32%	0,89%	1,27%	1,16%	12,46%	10,82%	10,34%
2000	29	4	23	9,14%	13,52%	13,26%	1,21%	1,54%	1,35%	13,06%	11,02%	10,14%
2001	28	4	25	8,35%	13,38%	11,99%	0,91%	1,43%	1,24%	12,19%	10,85%	9,64%
2002	25	4	22	8,05%	10,82%	10,13%	0,88%	1,04%	0,92%	10,96%	9,64%	9,11%
2003	25	4	23	8,34%	11,02%	10,58%	0,86%	1,07%	0,84%	10,32%	9,70%	7,94%
2004	25	4	25	7,44%	10,63%	11,91%	0,73%	0,96%	1,00%	9,82%	9,04%	8,42%
2005	25	4	21***	8,18%	11,93%	11,09%	0,77%	1,08%	0,95%	9,42%	8,86%	8,31%
2006	25	4	25	9,51%	10,99%	12,85%	0,92%	1,17%	1,04%	9,70%	10,65%	8,13%
2007	25	4	25	9,17%	12,74%	13,12%	0,94%	1,33%	1,09%	10,21%	10,43%	8,28%
	Saggio di redditività lorda dell'attivo RLG/TA			Saggio di redditività dell'attività di intermediazione MIM/TA			Indice di efficienza economica RLG/MIM			Saggio di redditività dell'attività di intermediazione creditizia MITR/TA		
	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA
1996	1,27%	1,61%	1,11%	4,68%	4,10%	4,79%	27,07%	37,39%	25,96%	3,87%	2,78%	3,52%
1997	1,08%	1,41%	1,00%	4,50%	3,77%	4,41%	22,55%	35,14%	22,88%	3,60%	2,85%	3,04%
1998	1,27%	1,42%	1,19%	4,83%	3,66%	4,33%	27,61%	34,53%	27,29%	3,43%	2,64%	2,85%
1999	0,76%	1,20%	1,10%	4,22%	3,31%	4,08%	20,22%	31,78%	26,74%	3,13%	2,33%	2,70%
2000	1,27%	1,54%	1,33%	4,56%	3,61%	4,18%	28,34%	39,29%	29,34%	3,33%	2,53%	2,63%
2001	0,82%	1,30%	1,29%	3,92%	3,39%	3,97%	24,70%	36,81%	31,67%	3,08%	2,41%	2,74%
2002	0,62%	0,84%	0,79%	3,80%	3,23%	3,26%	16,42%	26,11%	24,12%	2,86%	2,40%	1,95%
2003	0,81%	0,97%	0,65%	3,35%	3,34%	2,87%	24,23%	29,02%	22,53%	3,18%	2,18%	1,78%
2004	0,61%	0,77%	0,58%	2,91%	2,90%	3,15%	20,90%	26,41%	18,29%	2,02%	2,00%	2,03%
2005	1,69%	0,98%	0,95%	3,68%	2,86%	3,32%	45,89%	33,09%	28,22%	2,52%	1,95%	2,09%
2006	1,49%	1,37%	1,27%	3,46%	3,65%	3,33%	43,00%	37,45%	38,20%	2,43%	2,22%	1,89%
2007	1,34%	1,44%	1,35%	3,37%	3,62%	3,32%	39,73%	39,88%	40,81%	2,64%	2,33%	2,18%
	Saggio di redditività dell'attività di servizi RNS/TA			Tasso di incidenza delle rettifiche nette di valore su crediti RNC/AF			Costo medio del personale SP/DIP			Sofferenze nette/P		
	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA	BCC	POP	SPA
1996	0,39%	0,67%	0,67%	0,18%	0,45%	0,53%	52,69	55,21	56,58			
1997	0,49%	0,71%	0,87%	0,11%	0,31%	0,32%	54,51	55,63	58,91			
1998	0,75%	1,00%	1,28%	0,15%	0,43%	0,33%	54,14	53,31	56,04			
1999	0,91%	1,12%	1,24%	0,14%	0,39%	0,31%	53,81	54,88	55,51			
2000	1,11%	1,25%	1,31%	0,19%	0,26%	0,34%	53,69	54,09	55,30			
2001	0,80%	0,98%	1,08%	0,19%	0,28%	0,24%	54,99	53,93	58,50			
2002	0,89%	0,88%	1,01%	0,20%	0,30%	0,35%	58,84	55,83	55,11	5,31%	9,98%	4,51%
2003	0,83%	0,87%	1,11%	0,25%	0,46%	0,49%	56,10	57,61	55,91	5,55%	9,75%	4,89%
2004	0,63%	0,82%	1,12%	0,28%	0,41%	0,49%	57,53	57,55	58,65	4,89%	9,56%	8,24%
2005	0,81%	0,81%	0,98%	0,25%	0,30%	0,34%	65,71	60,05	61,24	8,19%	9,45%	4,29%
2006	0,84%	0,97%	0,89%	0,17%	0,37%	0,28%	58,66	62,62	64,43	4,19%	5,66%	4,54%
2007	0,82%	0,89%	0,85%	0,36%	0,40%	0,35%	55,05	64,21	64,29	4,91%	7,58%	5,68%

Nota: *** Sono state considerate le sole banche che hanno redatto il bilancio secondo i principi IAS. In particolare, per il calcolo dell'indicatore Sofferenze nette/P il campione è modificato come segue:

CAMPIONI – Sofferenze nette/P			
	BCC	POP	SPA
2002	=	=	20
2003	=	=	20
2004	=	=	21
2006	=	=	21
2007	=	=	21

Fonte: nostre elaborazioni su dati Bilbank.

Il ROA (Return on Asset) ovvero la redditività dell'attività svolta (RLG/TA) può essere considerato come il prodotto tra il margine di intermediazione per attività svolta (MIM/TA) e quella parte del margine stesso trasferita nel risultato lordo di gestione una volta dedotti i costi operativi (RLG/MIM). Questi due fattori indicano i due profili della formazione del reddito della banca: un profilo di redditività dell'intermediazione (MIM/TA) e un profilo di efficienza economica (RLG/MIM). E' quindi opportuno sviluppare l'analisi indagando separatamente i due aspetti sopra richiamati: redditività ed efficienza economica.

3.3.1 Analisi della redditività

La redditività dell'attività svolta può essere approfondita individuando il contributo delle diverse aree dell'intermediazione alla sua formazione valutando da un lato il contributo dell'attività tipica e tradizionale della banca (il margine di interesse: MIT) al netto delle rettifiche e riprese di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni (MITR/TA), che misura l'onere connesso al rischio di credito e dall'altro quello dell'attività connessa alle operazioni che vedono la banca attiva sul mercato prevalentemente in qualità di broker e dealer (MIM/MITR). Coerentemente con l'andamento del tasso di inflazione e dei tassi interbancari, la redditività dell'attività di intermediazione tradizionale decresce sino al 2003 per poi riprendere a crescere nel triennio successivo sebbene i livelli si presentino alquanto differenziati tra le diverse categorie giuridiche analizzate (cfr. Tabb. 13.a e 13.b). In particolare, le BCC sono le banche che palesano l'indicatore di redditività tradizionale più elevato, mentre la redditività delle attività cosiddette *fee based* si attesta su livelli modesti, non permettendo loro, a differenza di quanto verificatosi per le altre categorie istituzionali, di amplificare la redditività sviluppando le attività connesse ai servizi. Alla fine degli anni novanta i minori ricavi netti da servizi (RNS) venivano additati come la causa della minore competitività delle BCC rispetto alle banche S.p.A. che generalmente di dimensioni maggiori registravano grandi benefici dall'intenso sviluppo dell'attività da servizi ed in particolare di quelli riguardanti la gestione professionale del risparmio (Stefani, 2005). Oggi proprio tale minore esposizione verso gli strumenti di mercato può rappresentare il punto di forza delle BCC.

Tornando alla gestione del denaro, cioè all'attività di intermediazione creditizia pura, rileva sottolineare come il saggio di redditività lorda dell'attività di intermediazione creditizia (MIT/AF) assume valori sistematicamente superiori per le BCC rispetto alle altre banche. Tuttavia, il fatto che il differenziale tra interessi attivi e passivi rapportato alle attività fruttifere – cioè i volumi aggregati intermediati – sia superiore potrebbe implicitamente significare che le BCC praticano tassi di interesse maggiori alla propria clientela in quanto ritenuta più rischiosa. In passato, infatti, la possibilità per le BCC di operare con margini unitari più ampi tra interessi attivi e interessi passivi, era posta in relazione inversa con il grado di concorrenzialità del mercato territoriale del credito in cui le banche operavano. Ora la capacità delle banche di credito cooperativo di imputare interessi creditori superiori potrebbe essere ricollegabile alla loro tendenza nell'instaurare rapporti stabili e di lunga durata con i mutuatari (*hold-up problem*). Grazie al *relationship lending*, infatti, le BCC potrebbero fornire credito a target di clientela caratterizzati da maggiore opacità informativa ed esclusi da altri circuiti di finanziamento, con un conseguente innalzamento del rendimento medio unitario sui prestiti erogati (Stefani, 2005 e Grimaldi e Mazzilis, 2007).

Diventa, dunque, fondamentale comprendere se veramente il rischio assunto dalle BCC a fronte di un maggior tasso d'interesse è realmente economicamente vantaggioso oppure se il maggior rendimento, corretto per il rischio assunto dall'intermediario, tende ad allineare i rendimenti con la media del sistema. Da notare poi che nel decennio in considerazione questo margine si è continuamente ridotto, segno che gli *spread* per effetto della concorrenza e dell'adesione all'unione monetaria si sono ridotti e che le stesse attività fruttifere quindi non garantiscono più gli stessi introiti e tale evidenza è in linea con quanto fatto registrare dai maggiori paesi europei (cfr. Stefani, 2005). Inoltre, la grande diminuzione del margine di interesse rispetto ai capitali fruttiferi, soprattutto per quanto riguarda le banche S.p.A. dopo l'introduzione dei principi contabili internazionali e Basilea 2, può essere causata anche da un miglioramento delle tecniche di selezione della clientela da parte delle banche più grandi (cfr. Stefani, 2005).

3.3.2 Efficienza economica

Al fine del controllo dell'efficienza economica, cioè della capacità di contenere i costi operativi per unità di margine, ci concentriamo, in particolare, sul rapporto tra risultato lordo di gestione e margine di intermediazione (RLG/MIM). L'indicatore mostra un andamento decrescente sino al 2002 per poi invertire la tendenza e raggiungere valori massimi in corrispondenza dell'ultimo triennio indagato. L'aumento di questo indicatore peraltro abbastanza simile per le tre categorie di banche analizzate indica una tendenziale diminuzione dei costi operativi a vantaggio di un miglioramento dell'economicità della gestione. L'importanza assunta dai costi operativi però non può non essere relazionata ai volumi dell'intermediazione e quindi al totale dell'attivo. Occorre tenere presente che il rapporto tra costi operativi e totale attivo (CO/TA) è fortemente influenzato dalla tipologia di intermediazione della banca e che quindi si possono evidenziare valori sensibilmente diversi tra le diverse categorie giuridiche di banche prese in esame (Onado, 2004). In quest'ottica il ruolo di banca locale delle BCC le espone ad una maggiore incisività dei costi operativi sul totale dell'attivo rispetto a banche come le S.p.A., che sono invece più orientate ai servizi e alle attività finanziarie piuttosto che all'attività tradizionale. Inoltre c'è da dire che le banche piccole, come le BCC, subiscono maggiormente l'incidenza dei costi operativi anche per effetto delle più ridotte dimensioni di scala (Stefani, 2005). In Italia, così come in regione, le banche che hanno tenuto tale rapporto più basso, cioè che hanno subito una minore influenza dei costi operativi, sono state le Popolari, che registrano valori sempre inferiori alle altre banche. Da questo punto di vista, le BCC appaiono più in difficoltà in regione rispetto al resto del paese con valori mediani generalmente più elevati. Il trend generale sia per il panorama nazionale sia per la regione è quello di una riduzione del rapporto per tutte le banche, il che spiega come esse cerchino di migliorare l'efficienza a fronte di un quadro concorrenziale più insidioso rispetto al passato.

3.3.3 Analisi del rischio

Al fine di una corretta analisi della performance di una banca è indubbiamente necessario se non indispensabile approfondire la rischiosità associata alle attività fruttifere ed *in primis* degli impieghi. Tale analisi rileva al fine di capire se la migliore performance dell'attività tradizionale delle BCC è riconducibile a scelte manageriali di investimento corrette o, invece, dipenda da un'allocazione rischiosa delle risorse a fronte di un maggior rendimento atteso.

L'esame della qualità dei crediti offre la possibilità di formulare giudizi in merito all'efficienza allocativa delle banche, in quanto la qualità complessiva del credito attuale è il riflesso della capacità della banca di allocare il credito in maniera efficiente, cioè di selezionare iniziative profittevoli e di perseguire un adeguato frazionamento del rischio.

La capacità allocativa della banca dipende anche dagli strumenti e dalle procedure di cui la stessa si è dotata per la valutazione del merito creditizio nella fase di istruttoria, in quella di *monitoring* ed eventualmente di *enforcement*. Ovviamente rispetto a tali *technicalities* le BCC hanno un vantaggio competitivo associato al *relationship lending* che accompagnato al ritardato avvio delle tecniche di *rating* volute da Basilea 2 potrebbe, alla luce della crisi attuale, tradursi in un beneficio sia per la banca sia per la clientela.

Una prima indicazione del rischio di credito può essere ricavata dall'analisi relativa alle rettifiche nette di valore su crediti e accantonamenti per garanzie e impegni (RNC/AF) strettamente correlate all'ammontare di rischio di credito assunto. L'indicatore tende a crescere negli ultimi anni lasciando intravedere l'assunzione di maggiore rischio nella gestione del rapporto banca-impresa. Ciononostante esso appare sistematicamente inferiore a quello delle altre categorie giuridiche di banche suggerendo che una migliore conoscenza della realtà economica in cui operano facilita almeno in parte le BCC nella valutazione delle imprese clienti.

Un secondo indicatore di rischiosità può essere costruito rapportando le “Sofferenze ed incagli”, che appaiono nella Sezione – Qualità del credito della Nota integrativa, alla voce Patrimonio (SOFF/P) che rappresenta una *proxy* del grado di solvibilità della banca. Anche questo rapporto appare sistematicamente inferiore nel caso delle BCC rispetto a quello delle altre categorie di banche. La maggiore patrimonializzazione suggerisce anche in questo caso che tali banche appaiano meglio attrezzate nel gestire situazioni di crisi indesiderate.

4. Conclusioni

Le trasformazioni che hanno interessato l'industria bancaria negli ultimi anni hanno avuto un impatto rilevante sul credito cooperativo soprattutto in termini di caratteristiche strutturali. Le BCC hanno intrapreso un processo di riorganizzazione industriale volto a migliorarne l'efficienza e la competitività, sotto forma sia di aggregazioni sia di crescita interna attraverso lo sviluppo di reti di dipendenze. In particolare, l'ampliamento della rete distributiva ha comportato l'ingresso in aree già presidiate da altri intermediari. Tuttavia, l'operatività delle BCC è rimasta per lo più legata alle aree di business tradizionali: in media, la struttura di bilancio tende a manifestare ancora alcune caratteristiche di specializzazione (raccolta tradizionale, impieghi *retail* e a medio termine).

Nel complesso, dall'analisi dell'evoluzione più recente delle BCC nel contesto del sistema bancario emerge un quadro concorrenziale meno insidioso che in passato. Come riportato ne Il Sole 24 Ore del 28/2/2009 la crisi finanziaria sembra beneficiare il credito tradizionale supportato da consolidate relazioni di clientela. “In pochi mesi è cambiato il mondo. Anche le banche noiose sono state colpite dalla crisi, ma mai come certe loro «vivaci» concorrenti”.

Bibliografia

- Alessandrini, P. e Zazzaro, A., 2000, “L'evoluzione dei sistemi finanziari locali nell'era dell'euro”, *Moneta e Credito*, vol. 53 (211), pp. 279-299.
- Alessandrini, P., Papi, L. e Zazzaro, A., 2003, “Banks, Regions and Development”, *BNL Quarterly Review*, vol. 224.
- Zazzaro, A., 1997, “Regional Banking System, Credit Allocation and Regional Economic Development”, *Economie Appliquée*, vol. 50 (1), pp. 51-74.
- Zazzaro, A., 1998, “L'articolazione territoriale del sistema bancario: aspetti teorici e alcune evidenze empiriche per la Campania”, *Moneta e Credito*, vol. 51 (203), pp. 295-330.
- Alessandrini, P. (a cura di), 1994, *La banca in un sistema locale di piccolo e medie imprese*, il Mulino, Collana Studi Finanziari e Bancari, Bologna.
- Alessandrini, P., 1996, “I sistemi locali del credito in regioni a diverso stadio di sviluppo”, *Moneta e Credito*, vol. 49 (200), pp. 567-600.
- Alessandrini, P., Presbitero, A.F. e Zazzaro, A., 2008, “Banche e imprese nei distretti industriali”, *Quaderni di ricerca*, Università degli Studi di Ancona – Dipartimento di Economia, n. 309.
- Associazione Bancaria Italiana, 2008, *La redditività delle banche italiane e il pricing dei servizi bancari*, Bancaria Editrice.
- Banca d'Italia, *Relazione Annuale*, 2007
- Beck, T. e Demirgüç-Kunt, A., 2006, “Small and medium-size enterprises: Access to Finance as a Growth Constraint”, *Journal of Banking & Finance* 30, pp. 2931–2943.

- Beretta, E. e Del Prete S., 2007, *Aggregazioni bancarie e specializzazione nel credito alle PMI: peculiarità per area geografica*, Temi di discussione del Servizio Studi di Banca d'Italia, n. 644
- Berger A. N. e Black L. K., *Bank Size and Small Business Finance: Tests of the Current Paradigm*, http://www.fma.org/Orlando/Papers/Lending_Technologies_Bank_Size_and_Small_Business_Finance.pdf, FMA Annual Meeting w.p., 2007.
- Berger, A.N. e Udell, G.F., 1995, "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance", *Journal of Business*, vol. 68 (3), pp. 351-382.
- Berger A. N. e Udell G. F. A more complete conceptual framework for SME finance *Journal of Banking & Finance* 30 (2006) 2945–2966
- Berger, A.N., Hasan, I. e Klapper, L.F., 2004, "Further Evidence on the Link between Finance and Growth: An International Analysis of Community Banking and Economic Performance", *Journal of Financial Services Research*, vol. 25 (2-3), pp. 169-202.
- Bonaccorsi di Patti, E., Eramo, G. e Gobbi, G., 2005, "Piccole e grandi banche nel mercato del credito in Italia", *Banca Impresa Società*, vol. 1.
- Bongini P., Di Battista, M.L. e Zavarrone, E., "The Value of Relationship Lending: Small Banks in an Era of Consolidation", *Economic Notes by Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A.*, vol. 36, no. 3-2007, pp. 209–230
- Brighi P. e Venturelli V., 2005, "Analisi economica del sistema di credito cooperativo: il caso Emilia Romagna", *Banche e Banchieri*, n. 4, pp. 301-320.
- Brighi, P. e Scorcu, A.E., 2008, "Risk Sharing and the Banking Channel : An Empirical Note about Regional Interest Rates in Italy", *Note e Ricerche*, vol. 3/2008.
- Brighi, P., 2006, "Il ruolo delle banche regionali nei servizi alle imprese: teorie ed evidenze empiriche del relationship lending", in Corigliano R. (a cura di) *Corporate banking, credito e finanza delle imprese*, Bancaria Editrice, Roma.
- Brighi, P., 2008, "Credito e finanza d'impresa. Aspetti teorici ed evidenze empiriche", *Bonomia University Press*, Bologna.
- Carter, D.A., McNulty, J.E. e Verbrugge, J.A., 2004, "Do Small Banks have an Advantage in Lending? An Examination of Risk-Adjusted Yields on Business Loans at Large and Small Banks", *Journal of Financial Services Research*, vol. 25 (2-3), pp. 233-252.
- Comana, M., 2004, *Le banche regionali fra credito e gestione del risparmio*, Bancaria Editrice, Roma.
- Corigliano, R., 2006, *Corporate banking, credito e finanza delle imprese*, Bancaria editrice, Roma.
- DeYoung R. e Rice, T., 2004, "How do Banks Make Money? A Variety of Business Strategies", *Economic Perspectives*, n. 4Q, pp. 52-67.
- DeYoung, R., Hunter, W.C. e Udell, G.F., 2004, "The Past, Present and Probable Future for Community Banks", *Journal of Financial Services Research*, vol. 25 (2-3), pp. 85-133.
- Ferri, G., 1997, *Introduzione*, in Cesarini, F., Ferri, G. e Giardino, M. (1997), *Credito e sviluppo: banche locali cooperative e imprese minori*, Il Mulino, Bologna, pp. 17-55.
- Cesarini, F., Ferri, G. e Giardino, M. (1997), *Credito e sviluppo: banche locali cooperative e imprese minori*, Il Mulino, Bologna.
- Landi, A., G. Lusignani e M. Onado, (1999), "Redditività e ristrutturazione dei sistemi bancari. Un'analisi di lungo periodo", *L'Industria*, XX, n. 4.
- Lugaresi S., Rotondi Z. (2007), *Internazionalizzazione e finanziamento dei distretti industriali*, in "Economia Italiana", 1, pp. 105–125.
- Onado, M., 1986, "Venti anni di margini bancari", *Banca d'Italia, Temi di discussione*, n. 66, 1986.

- Pagano, M., 2000, "Banche e distretti industriali: una relazione speciale?", in Signorini, L.F. (a cura di) *Lo sviluppo locale*, Donzelli, Roma.
- Amel, D., Barnes, C., Panetta, F. e Salleo, C., 2004, "Consolidation and Efficiency in the Financial Sector: A Review of the International Evidence", *Journal of Banking and Finance* 28 (2004) 2493–2519
- Panetta, F., 2003, "Evoluzione del sistema bancario e finanziamento dell'economia nel Mezzogiorno", *Temi di discussione del Servizio Studi*, Banca d'Italia, n. 467.
- Rotondi Z. (2005). "Banche, finanziamento dello sviluppo e dell'innovazione e internazionalizzazione" in *Decimo Rapporto SFI. Le banche Italiane e la finanza per lo sviluppo: territori, imprese e famiglie*. A cura di Bracchi G., Masciandaro D., pp. 75-100. Edibank-Bancaria Editrice.
- Russo P. F.; Rossi P. (1999). "Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali" Banca d'Italia - *Temi di Discussione*, (360).
- Russo P. F.; Rossi P. (2001). "Credit constraints in Italian Industrial Districts". *Applied Economics*, 33(11), 1469-77.
- Stefani, M.L., 2005, *La redditività delle banche italiane (1995-2004): piccole e grandi a confronto*, Cooperazione di credito, v. 188, pp. 161-198
- Tarantola, A. M., *Le banche popolari nel confronto competitivo: vocazione territoriale e profili di governance*, Intervento del Vice Direttore Generale della Banca d'Italia al convegno "Le banche popolari cooperative: profili italiani ed europei" – Taormina, 2009
- Tutino F., Bastianini, G., Parascandolo M., 2005, "La performance delle banche. Flussi informativi, analisi di gestione, valutazione", Bancaria Editrice.
- Ughetto, E., 2007, "Industrial Districts and Financial Constraints to Innovation", mimeo.
- Liera, M., "La resistenza del credito noioso", *Plus24, Il Sole 24 Ore*, 28/2/2009
- Grimaldi, S. e Mazzilis, M.C., 2007, *Lo sviluppo reddituale delle Banche di Credito Cooperativo nel periodo 2000-2005: luci ed ombre*, Cooperazione di credito, n. 197, pp. 243-267
- Onado, M. (a cura di), *La banca come impresa*, Il Mulino, Bologna 2004