

Analisi dell'evoluzione del sistema finanziario e della struttura bancaria.*

Lucio Morettini[‡]

SOMMARIO: 1. Introduzione. – 2. Il sistema bancario italiano: un'analisi descrittiva. – 2.1 La struttura degli intermediari bancari. – 2.2 Analisi degli impieghi di bilancio: le attività delle banche italiane. – 3. Domanda e offerta di credito negli anni della crisi. – 3.1 L'andamento degli investimenti privati. – 3.2 Analisi della domanda di credito. – 3.3 Il razionamento del credito tra 2007 e il 2012. – 4. Articolazione regionale del mercato del credito nazionale. - 4.1 La dimensione regionale del sistema bancario: un confronto tra le aree del Paese. – 4.2 Correlazione tra dimensione della banca e attività regionale. – 4.3 I consorzi di garanzia collettiva fidi. – 5. Considerazioni finali. - Appendice: tabelle e figure. – Bibliografia.

1. Introduzione

Le cronache economiche e finanziarie degli ultimi anni hanno spesso puntato i riflettori sul sistema bancario italiano, muovendo critiche che non hanno risparmiato alcun aspetto della gestione del credito, arrivando ad essere anche contraddittorie: nel giro di pochi mesi le banche sono state accusate di essere contemporaneamente troppo ancorate al loro ruolo di intermediazione e poco attente alla necessità di credito delle imprese; è stata sottolineata l'eccessiva frammentazione della struttura bancaria e criticato lo scarso rapporto con il territorio e la spersonalizzazione dei rapporti tra banche e imprese; gli istituti italiani sono stati additati per eccessivo provincialismo, dati i loro scarsi legami con il sistema finanziario internazionale, salvo poi tirare un sospiro di sollievo nel momento in cui questo relativo isolamento ha contenuto la diffusione degli effetti della crisi finanziaria internazionale.

Con questa rassegna vorremmo fornire una rappresentazione del mercato del credito nel corso degli anni della crisi finanziaria prima ed economica poi il più possibile fedele ed ancorata ai dati reali. Lo studio ha adottato come punto di partenza il 2006 e si propone di riportare in modo organico i più recenti contributi della letteratura economica all'analisi del credito italiano, all'evoluzione della sua struttura, all'esame delle dinamiche del mercato del credito e all'importanza del legame dell'attività creditizia con il territorio in cui si svolge.

Il lavoro è articolato come segue: il primo paragrafo presenta un'analisi descrittiva del sistema bancario e della sua evoluzione, cercando di spiegare la mutazione dell'assetto del sistema e delle attività intraprese dagli istituti. Il secondo paragrafo analizza le dinamiche della domanda ed offerta di credito negli anni della crisi, ponendo particolare attenzione al problema del razionamento del credito. Il terzo paragrafo pone l'accento sulla rilevanza territoriale delle attività di credito. Il paragrafo finale propone qualche osservazione conclusiva.

* Vorrei ringraziare Stefania Gabriele e Laura Bisio per gli utili e preziosi commenti.

[‡] Istituto di Studi sui Sistemi Regionali Federali e sulle Autonomie "Massimo Severo Giannini" - Consiglio Nazionale delle Ricerche, Via dei Taurini, 19 00185 Roma. Email: lucio.morettini@issirfa.cnr.it

2. Il sistema bancario italiano: un'analisi descrittiva.

2.1 La struttura degli intermediari bancari

L'evoluzione della struttura del sistema bancario italiano tra il 2006 e il 2012 può essere definita come la fase di consolidamento di una serie di processi che hanno interessato la finanza del nostro Paese a partire dagli anni '90, in corrispondenza cioè della progressiva integrazione del sistema economico e finanziario italiano nel panorama europeo.

In Italia al 31 dicembre 2012 erano presenti 706 istituti bancari, contro i 793 del 31 dicembre 2006. Nel corso degli anni hanno cessato l'attività oltre 150 banche. Questa diminuzione è stata solo parzialmente arginata dalla creazione di 69 nuovi istituti, in massima parte banche popolari ed istituti di credito cooperativo. Il dato finale è una riduzione del numero totale di banche di 87 unità, pari all'11%.

La diminuzione del numero di enti è da imputare principalmente a fusioni tra banche e riorganizzazioni interne dei gruppi bancari, che hanno portato alla cessazione di alcuni istituti. Un segnale del fatto che la riduzione della numerosità sia dovuta principalmente a fattori "strategici" interni ai gruppi, piuttosto che ad insuccessi finanziari, è fornito dal confronto tra il dato relativo al calo tra gli enti compresi in gruppi bancari e quello tra le banche esterne, sia in termini assoluti (58 contro i 29 delle banche esterne ai gruppi) che in termini percentuali (-25% vs -5%).

Fusioni e riorganizzazioni non hanno contribuito dunque a ridisegnare il paesaggio delle sole banche, ma anche lo scenario dei gruppi bancari stessi: la crescente integrazione del sistema bancario italiano con quello europeo ha dato una spinta alla creazione di società con una dimensione tale da poter competere con i grandi gruppi del resto d'Europa. Per questi motivi si è assistito ad una riduzione del loro numero da 87 a 75 nel corso degli anni (tabella 1.1).

Fusioni e riorganizzazioni hanno condotto anche ad una rimodulazione dei gruppi dimensionali di banche: le alleanze tra gruppi bancari hanno portato al dimezzamento delle banche definite maggiori¹. Non sono stati immuni da riduzioni anche gli altri gruppi: la creazione di nuove banche ha solo in minima parte tamponato la diminuzione della quantità di banche tra i gruppi con un più basso livello di fondi intermediati (principalmente banche piccole e banche minori) e in tutto il periodo considerato il numero di banche presenti in ogni gruppo è costantemente diminuito (tabella 1.2).

[QUI TABELLE 1.1 E 1.2]

¹ La Banca d'Italia classifica le banche in cinque gruppi sulla base della media centrata dei valori trimestrali del totale dei fondi intermediati:

- banche maggiori: fondi intermediati medi superiori a 60 miliardi di euro;
- banche grandi: fondi intermediati medi compresi tra 26 e 60 miliardi di euro;
- banche medie: fondi intermediati medi compresi tra 9 e 26 miliardi di euro;
- banche piccole: fondi intermediati medi compresi tra 1,3 e 9 miliardi di euro;
- banche minori: fondi intermediati medi inferiori a 1,3 miliardi di euro.

A questa decisa riduzione del numero di soggetti bancari fa da contraltare un lieve aumento del numero di sportelli presenti sul territorio nazionale: da 32.337 nel 2006 a 32.881 nel 2012. La dinamica non ha seguito un andamento lineare, con un picco massimo di 34.139 sportelli nel 2008. Tuttavia il numero complessivo ha subito variazioni, di anno in anno, di scarso rilievo, lasciando sostanzialmente inalterata, nel corso del tempo, la presenza territoriale delle banche. Questo dato suggerisce che nel corso degli anni il sistema bancario non ha ridotto il proprio raggio d'azione, mantenendo inalterata la loro offerta di servizi finanziari (tabella 1.2).

Considerando il numero di sportelli come una *proxy* dell'offerta, questo dato unito alla diminuzione delle banche illustrata in precedenza offre un primo suggerimento del fatto che il mercato bancario è andato incontro ad un fenomeno di crescente concentrazione: in Italia nel corso degli ultimi anni un mercato sostanzialmente inalterato nelle dimensioni ha visto diminuire il numero di soggetti dal lato dell'offerta e di conseguenza tali soggetti sono passati a controllare quote crescenti del mercato.

Altri dettagli sulla struttura del mercato del credito italiano sono forniti dagli indici di concentrazione calcolati annualmente dalla Banca d'Italia², secondo i quali i primi 5 gruppi bancari detengono stabilmente la metà delle quote di mercato sul totale dell'attivo. Analizzando i dati a partire dall'inizio degli anni 2000, possiamo notare come nel corso del tempo non ci siano state variazioni di rilievo in questo campo: ciò che è cambiato sono piuttosto i soggetti che hanno detenuto la quota maggioritaria del mercato, a seguito delle fusioni e riorganizzazioni del settore cui abbiamo fatto cenno in precedenza.

La concentrazione ha avuto il suo massimo nel corso del 2006, all'indomani della contemporanea creazione dei gruppi Intesa Sanpaolo (nato dalla fusione tra Banca Intesa e Sanpaolo IMI) e Unicredit (nato dall'incorporazione di Capitalia in UniCredit), quando la quota di mercato detenuta dai primi cinque gruppi era pari 53,5%. Negli anni successivi le variazioni di questa quota sono state minime; i maggiori gruppi bancari hanno controllato la maggioranza assoluta del mercato fino al 2011, quando la quota è scesa sotto la soglia del 50%. Questa diminuzione è dovuta principalmente a due fattori: da un lato una maggiore attenzione delle banche di piccole e medie dimensioni - con una ampia radicazione territoriale - nei confronti delle esigenze delle piccole e medie imprese³, dall'altro un'efficace azione degli intermediari finanziari non bancari, che sono riusciti ad occupare crescenti spazi nell'offerta di prestiti alle famiglie⁴.

L'impatto della creazione dei gruppi bancari Intesa Sanpaolo e Unicredit sulla concentrazione del sistema bancario è rilevato anche dal calcolo dell'indice di Herfindahl-Hirshman (HHI, dato dalla somma dei quadrati delle quote percentuali di mercato detenute da ciascun agente). La figura 1, elaborata dalla Banca d'Italia⁵, mostra l'andamento del HHI dal 2003 al 2012. Ai fini di questo studio risulta particolarmente interessante la variazione dell'indice relativo ai prestiti alle famiglie e alle imprese. Entrambi diminuiscono costantemente a partire dal 2007, ma la dinamica peggiore è quella dei prestiti alle famiglie: in corrispondenza della fasi peggiori della crisi economica e finanziaria, le grandi banche hanno ridotto il loro impegno in questo

² Banca d'Italia, Relazione Annuale, anni 2006 – 2012

³ Istat, Rapporto annuale 2013 – La situazione del Paese, 2013

⁴ Del Porto A. et al., Rapporto nazionale sull'accesso al credito 2012 – Unioncamere, 2013

⁵ Banca d'Italia, Relazione Annuale 2012, pag. 208.

particolare campo dei servizi finanziari, ritenendolo più rischioso e quindi meno redditizio. L'andamento dell'indice dà la misura di quanto tale decisione abbia liberato il campo per le banche medio piccole e ancora di più per gli intermediari finanziari non bancari: il risultato finale mostrato dal grafico è una maggiore frammentazione dal lato dell'offerta ed un mercato dei prestiti alle famiglie con un livello di concentrazione inferiore a quello del 2003.

[QUI FIGURA 1]

Con riferimento ai prestiti alle imprese, l'andamento decrescente meno marcato ci segnala quanto sia importante per il comparto bancario questo ramo di attività: a differenza dei prestiti alle famiglie, in periodi di crisi le banche italiane hanno continuato a puntare molto sull'attività di intermediazione, soprattutto verso le imprese. Come vedremo, ciò non significa che le banche non abbiano ristretto il lato dell'offerta nel mercato creditizio, ma al contrario che hanno difeso da nuovi agenti questo campo. Il calo dell'indice di concentrazione è dovuto principalmente all'erosione attuata dalle banche di medie e piccole dimensioni, giocando soprattutto sulla migliore capacità delle banche con una dimensione societaria prettamente locale⁶ di allacciare maggiori e migliori contatti con i clienti sfruttando il radicamento sul territorio

L'analisi delle variazioni della struttura del sistema bancario negli anni tra il 2006 e il 2012 sembra mostrare dati in contrasto tra di loro: da un lato, nel corso degli anni si è assistito ad una progressiva diminuzione del numero di banche, coda di un processo di razionalizzazione del settore bancario iniziato negli anni '90. Questo sembra suggerire che un numero ridotto di banche controlli un mercato rimasto invariato nelle dimensioni, con un accentramento di quote di mercato, come si è visto sopra.

Gli indici di concentrazione mostrano tuttavia una realtà differente: il mercato è ancora dominato da un numero ristretto di grandi gruppi bancari, il cui potere è stato eroso solo negli ultimi tempi, ma gli HHI mostrano come nel lasso di tempo considerato l'offerta di credito sia divenuta meno concentrata.

Maggiori indicazioni sull'effettiva composizione dell'offerta di credito potranno essere tratte dall'analisi degli attivi di bilancio delle banche.

2.2 Analisi degli impieghi di bilancio: le attività delle banche italiane

L'analisi degli attivi di bilancio delle banche italiane nel periodo della crisi finanziaria conferma quanto ipotizzato da più parti in recenti studi: il sistema bancario italiano è un sistema principalmente dedito all'attività di intermediazione creditizia⁷, rivolto soprattutto alle imprese⁸, con un scarso rapporto col mercato estero⁹, poco incline ad investimenti rischiosi¹⁰.

⁶ Panetta, F., F. M. Signoretti, Domanda e offerta di credito in Italia durante la crisi finanziaria, *Questioni di economia e finanza* – Banca d'Italia n. 63, aprile 2010

⁷ Istat, Rapporto annuale 2013 – La situazione del Paese, 2013

Del Porto A. et al., Rapporto nazionale sull'accesso al credito 2012 – Unioncamere, 2013

⁸ Istat l'accesso al credito delle piccole e medie Imprese, *Statistiche Report*, dicembre 2011

La tabella 2 riporta l'andamento e il peso relativo delle principali voci di attivo di bilancio nel periodo compreso tra il 2007 e il 2012. Nel periodo considerato le attività delle banche hanno registrato un aumento che si è parzialmente arrestato solo nel corso del 2012. All'interno di questa espansione non tutte le voci si sono mosse nella stessa direzione. Ancora più interessante è che non tutte le voci si sono mosse alla stessa velocità, comportando una sostanziale asimmetria della rilevanza delle diverse voci di attivo di bilancio.

[QUI TABELLA 2]

Ai fini della nostra analisi risultano particolarmente interessanti le dinamiche di tre voci: i prestiti, i titoli di debito detenuti in portafoglio, le azioni e partecipazioni.

Analizzando gli indici di concentrazione abbiamo sottolineato come quello relativo ai prestiti alle famiglie e alle imprese abbiano registrato un andamento decrescente, anche se con dinamiche profondamente differenti. Abbiamo accennato a come il dato dimostri l'interesse delle banche per questo particolare settore di attività, tanto da spingere gli istituti più piccoli ad ingaggiare una competizione serrata verso i grandi gruppi bancari per ritagliarsi nicchie di mercato più ampie. I dati sulla rilevanza dei prestiti sul totale dell'attivo mostrano meglio questo aspetto. I prestiti verso i diversi settori della società¹¹ rappresentano un caposaldo dell'attività bancaria in Italia, coprendo circa la metà dell'attivo di bilancio, a conferma della spiccata tendenza del settore all'intermediazione. Anche nelle fasi peggiori della crisi economica e finanziari le banche hanno aumentato l'importo dei prestiti, con un lieve rallentamento solo nell'ultimo anno. Questa strategia è dovuta principalmente al consolidamento dell'attività bancaria italiana: le banche italiane per storia, tradizione e in qualche modo abitudine si sono sempre caratterizzate per essere prevalentemente, se non esclusivamente, dei punti di incontro tra risparmiatori ed investitori. La tendenza a concentrare gli sforzi sull'attività di intermediazione si è attenuata con il processo di integrazione con il sistema finanziario e bancario europeo e la rimozione dei limiti legali alla partecipazione delle banche al capitale delle imprese, ma l'allargamento dei campi di interesse verso attività quali l'investimento diretto e la diversificazione finanziaria è stato contenuto, dato che la somma delle quote di tali attività oscilla su percentuali non troppo lontane dal 10%; se riferite al mercato non garantito le cifre scendono bruscamente. Poiché la maggior parte degli introiti bancari proviene dal differenziale tra tassi creditori e tassi debitori, anche in periodo di crisi si è registrato un aumento dei prestiti. Quello che è cambiato è la distribuzione interna dei prestiti, sia dal lato dell'offerta che da quello della domanda. Nel corso degli anni le grandi banche hanno abbandonato i settori che hanno ritenuto più difficili da gestire, data l'enorme mole di informazioni da considerare per far rendere al meglio l'attività. Questa decisione ha comportato una progressiva diminuzione, nel tempo, dei prestiti verso

⁹ Panetta, F., F. M. Signoretti, Domanda e offerta di credito in Italia durante la crisi finanziaria, Questioni di economia e finanza – Banca d'Italia n. 63, aprile 2010

¹⁰ Banca d'Italia, Relazione Annuale 2012

¹¹ Rientrano nella categoria i prestiti concessi, oltre che ad Imprese (Medio-Grandi e Piccole) e Famiglie (suddivise in Produttive e Consumatrici), ad Amministrazioni pubbliche, Società Finanziarie e Assicurative ed Associazioni senza scopo di lucro.

settori ritenuti secondari quali le società senza scopo di lucro, il sostegno al consumo delle famiglie, le società finanziarie e di assicurazioni e le piccole e medie imprese ed è avvenuto un riposizionamento verso le grandi imprese e le amministrazioni pubbliche. Le grandi banche hanno puntato a rinforzare il loro attivo orientandosi verso quegli interlocutori dai quali avrebbero potuto ottenere più garanzie, consolidando la voce di attivo. Da questa rimodulazione dei prestiti, in un processo a cascata, hanno tratto beneficio le banche medio piccole: il varco lasciato aperto dal “disinteresse” delle grandi banche verso determinati settori ha permesso di inserirsi nella fascia di mercato relativa soprattutto alle piccole e medie imprese. La politica di apertura di nuove linee di credito verso le PMI non è giustificata solo dal vuoto lasciato dalle grandi banche: la maggiore presenza sul territorio e la dimensione prettamente locale di molte piccole banche hanno permesso loro di sviluppare forme di contratti di prestito più flessibili, tali da adattarsi meglio alle caratteristiche dei clienti; inoltre, data la loro integrazione con il contesto economico locale, le banche piccole hanno la possibilità di raccogliere maggiori e migliori informazioni sui clienti. In ultimo i prestiti alle famiglie: come abbiamo sottolineato in precedenza, nel corso degli anni il sistema bancario ha ridotto la sua presenza in questo particolare ramo di attività, a tutto vantaggio degli intermediari non bancari. Il perché di questo cambio di rotta è da ricercare nelle minori garanzie offerte dalle famiglie.

Dato il peso specifico delle grandi banche sul sistema creditizio, l'effetto generalizzato di queste azioni è stato un peggioramento qualitativo del mercato del credito, con una maggiore richiesta di garanzie, un aumento medio del tasso debitorio, una propensione ad attività che garantissero un rientro più rapido della liquidità ed una chiusura dei mercati verso quei soggetti, definiti “a basso potenziale di ritorno”, quali le famiglie. Le banche dunque hanno reagito al periodo di crisi del sistema economico andando a rinforzare la loro attività, anche a costo di creare disagio in altri settori economici.

La tendenza delle banche ad una corsa verso la messa in sicurezza dei bilanci può essere riscontrata anche dall'analisi dell'andamento dei titoli di debito posseduti dagli istituti bancari. Tra il 2007 e il 2012 il valore assoluto di questo tipo di attività è costantemente cresciuto, fino a sfiorare i 500 miliardi di euro. Da sempre la voce più importante di questa posta di bilancio è stata rappresentata dai titoli di debito pubblico. Soprattutto negli ultimi tre anni i titoli del debito pubblico hanno ricoperto percentuali sempre crescenti dell'attivo di bilancio, fino ad arrivare ad un considerevole 8,2%. La crescita tumultuosa dei titoli pubblici tra le attività è spiegata principalmente con la solidità di questo tipo di titoli, oltre che dal maggior rendimento e dalla maggiore liquidità rispetto ad alcuni tipi di prestiti verso le famiglie, quali i mutui per l'acquisto di abitazioni¹². Inoltre è indubbio che si sia innescato anche un circolo vizioso di sostegno delle istituzioni politiche alle banche le quali, controllate dalla politica tramite le fondazioni, hanno “restituito” il favore sostenendo le istituzioni con l'acquisto di debito pubblico, avviando una partita di giro tra banche e Stato.

La propensione delle banche a reagire alla crisi concentrando gli impieghi a maggiore tenuta è riscontrabile anche dall'analisi delle cifre relative alle attività verso le Istituzioni Finanziarie e Monetarie (IFM) residenti in Italia. Questa voce di bilancio ha coperto una quota delle attività compresa tra il 15 e il 17% in tutto il periodo

¹² Banca d'Italia, Relazione annuale 2012

considerato. Tuttavia, nel corso del tempo e principalmente negli ultimi due anni, le banche hanno ridotto i prestiti ed aumentato i titoli posseduti, spinte dalle garanzie pubbliche sui titoli obbligazionari delle IFM che siano stati emessi entro il 30 giugno 2012 come previsto dal decreto legge 201/2011, convertito in legge 214/2011. Anche in questo secondo filone di attività appare chiaro come le banche puntino principalmente a rafforzare il bilancio, appoggiandosi ampiamente sui titoli garantiti dallo stato in forma diretta o indiretta.

Per completare il quadro e descrivere al meglio la tendenza delle banche verso una solida attività di intermediazione e l'acquisto i titoli ad elevata garanzia di solvibilità guardiamo ora all'andamento di azioni e partecipazioni.

L'argomento richiede una premessa: a partire dagli anni '30 e fino alla seconda metà degli anni '90 del secolo scorso le banche italiane, per legge, non potevano detenere partecipazioni di qualsiasi tipo di imprese nazionali ed estere. Questo ha contribuito non poco a formare il carattere di meri istituti di intermediazione delle banche italiane. Tuttavia nel corso degli ultimi 15 anni, rimossi i vincoli di legge, il settore bancario non sembra aver colto a pieno le eventuali opportunità derivanti dalla partecipazione ai mercati di capitali come attori principali.

Le azioni continuano a rappresentare una percentuale marginale degli attivi di bilancio del settore, con quote inferiori al 5%, che si sono ridotte ulteriormente a partire dal 2007, arrivando attualmente al 3,2%. Inoltre le azioni contabilizzate appartengono in massima parte (70% del totale) ai primi 5 gruppi bancari. Ampliando il confronto al panorama europeo possiamo vedere come le banche tedesche e francesi abbiano una propensione maggiore agli investimenti in azioni e partecipazioni, che arrivano a coprire quote superiori al 10%. Inoltre in questi Paesi, a differenza dell'Italia, i flussi di fondi a favore di questa voce di bilancio sono aumentati in periodo di crisi (purtroppo non disponiamo di dati sul peso relativo rispetto alle altre voci di bilancio e sulla distribuzione tra gruppi dimensionali di banche per Germania e Francia). Anche questo elemento ci spinge a pensare che il sistema bancario italiano sia ancora legato ad una visione della propria azione che è prevalentemente quella dell'intermediazione tra risparmiatori ed investitori, a cui si aggiungono alcune attività di sicuro successo quali i titoli pubblici.

In definitiva, il settore creditizio italiano appare una realtà ancora non completamente integrata nel sistema internazionale e piuttosto refrattaria alle attività di servizi del credito ad ampio raggio presenti in altri Paesi europei ed extra europei. Le banche italiane sono ancora fortemente chiuse ad intraprendere attività di investimento diretto su ampia scala e considerano la diversificazione del rischio di impresa come un consolidamento delle attività principali. Le azioni di irrigidimento delle linee di credito, che costituiscono una premessa al razionamento del credito, e quelle di ampliamento della base di debito pubblico detenuto che sono emerse dall'analisi dei dati sulle poste di bilancio non possono che rappresentare la naturale evoluzione, in tempi di crisi economica, delle politiche particolarmente prudenti poste in essere dalle banche italiane.

3. Domanda e offerta di credito negli anni della crisi

In questo paragrafo analizzeremo la situazione dal lato della domanda, la reazione delle imprese alla crisi finanziaria ed economica degli ultimi anni e dei nuovi equilibri che sono scaturiti dalle mutate dinamiche di domanda e offerta di credito.

3.1 L'andamento degli investimenti privati

Come sottolineato nel precedente paragrafo, gli influssi della crisi finanziaria partita dagli Stati Uniti ha avuto limitati effetti sul sistema economico italiano rispetto a quello di altri Paesi, grazie soprattutto alla minore apertura dei mercati finanziari italiani verso l'estero. Questa situazione oltre a preservare il sistema bancario nazionale, ha permesso anche alle imprese italiane di subire una minore pressione. Tuttavia la successiva crisi economica non ha risparmiato il nostro sistema produttivo.

Una rappresentazione del comportamento delle imprese in queste due fasi della crisi è fornita dall'andamento degli investimenti lordi del settore privato tra il 2006 e il 2012. Questa misura è utilizzata da Panetta e Signoretti (2010) i quali, partendo dal modello di Casolaro et al. (2006) per la stima della domanda di credito, la utilizzano come *proxy* dell'effettiva richiesta di fondi delle imprese manifatturiere al sistema bancario. Lo schema di Casolaro et al. prevede un livello della domanda di credito positivamente correlato al fabbisogno finanziario delle imprese, cioè al differenziale tra investimenti e autofinanziamento, all'andamento del prodotto interno lordo e al costo opportunità di finanziamenti alternativi al prestito bancario. L'adattamento di Panetta e Signoretti al quadriennio 2006 – 2009 coincide con una fase di blocco del sistema economico nazionale, lieve riduzione delle fonti di autofinanziamento e sostanziale stabilità del differenziale tra tassi bancari e tassi del mercato monetario, che approssimano il costo opportunità di fonti di finanziamento alternative, dunque in definitiva gli investimenti risultano l'elemento preponderante nella determinazione della domanda di prestiti da parte delle imprese. Inoltre, anche se la ricerca si focalizza sugli investimenti delle imprese manifatturiere, gli autori sottolineano come lo stesso meccanismo possa essere applicato anche ad altre componenti del settore privato con poche modifiche. È dunque possibile avere un'idea ragionevolmente precisa dell'andamento della domanda di credito analizzando l'evoluzione degli investimenti privati (tabella 3): l'onda espansiva del mercato del credito che arriva fino al 2007, evidenziata nel corso dell'analisi dell'attivo di bilancio delle banche, è confermata anche dal lato della domanda; a partire dal 2008 gli investimenti (e quindi per approssimazione la domanda) subiscono una battuta d'arresto, che diventa un tracollo nel corso del 2009, con un calo totale pari a circa il 13% rispetto all'anno precedente e con una punta (negativa) del 20% nell'industria manifatturiera e nelle costruzioni. Panetta e Signoretti sostengono che nella prima fase della crisi il restringimento del mercato del credito non è dovuto ad una azione di salvaguardia dei bilanci da parte delle banche italiane, di cui non vi è un immediato bisogno dato il ridotto legame del sistema finanziario nazionale con quello internazionale. Le banche non riducono la quantità di offerta del credito, ma si adeguano ad una diminuzione della domanda da parte del settore privato.

Sul perché si verifichi questa diminuzione della domanda gli autori non forniscono una risposta univoca, ma introducono diversi scenari plausibili. Ad esempio ipotizzano che la diminuzione degli investimenti sia dovuta ad una fase di riorganizzazione delle imprese italiane, che si apprestano ad affrontare la crisi che si manifesta in tutta la sua virulenza tramite una serie di ristrutturazioni aziendali e di fusioni tra imprese. Data la fase di riposizionamento, gli investimenti passano in secondo piano.

[QUI TABELLA 3]

Questa spiegazione, per stessa ammissione degli autori, da sola non basta a spiegare la violenta diminuzione di investimenti registrata nel corso del 2009. L'ipotesi aggiuntiva più accreditata è da ricercare nel clima di sfiducia generalizzata: le imprese riducono gli investimenti dall'esito incerto dato che non sono in grado di far fronte a questa incertezza e hanno bisogno di tutte le risorse possibili per resistere alla crisi economica.

L'analisi di Panetta e Signoretti si ferma temporalmente al 2009 ma nelle conclusioni gli autori abbozzano una previsione sull'andamento della domanda di credito secondo cui si verificherà un'inversione di tendenza nella fase di ripresa economica a partire dal 2009. Tale inversione sarà dovuta in parte al generico aumento degli investimenti, in parte all'esigenza delle imprese di una maggiore liquidità di cassa o alla necessità di ristrutturazione del debito. I dati riportati nella tabella 3 mostrano una ripresa degli investimenti in tutti i settori tra il 2010 e il 2011, con un andamento più marcato per l'industria manifatturiera (+11% dal 2009 al 2011), ma il livello complessivo rimane vistosamente inferiore rispetto al 2008. Questi elementi rappresentano una conferma indiretta all'ipotesi conclusiva di Panetta e Signoretti: nel passaggio dalla crisi finanziaria alla crisi economica la ripresa degli investimenti non è abbastanza robusta da sostenere un aumento della domanda di credito tale da spingere le banche ad ampliare l'offerta. L'ipotesi è sposata in maniera indiretta anche da Gaiotti (2010) il quale vede nel livello di investimento il maggiore motore dell'offerta di credito: di fronte a investimenti stagnanti le banche reagiscono con una stretta all'offerta.

L'ipotesi di un restringimento del mercato del credito causato da una diminuzione della domanda non è però condivisa da tutti gli analisti. Signorini (2012) ribalta i termini della questione: la diminuzione della domanda di credito è una diretta conseguenza della crisi finanziaria del 2008. Le imprese adattano la loro domanda tenendo conto delle condizioni di offerta del credito più restrittive a loro volta causate dalle forti tensioni a cui sono stati esposti i bilanci bancari. La diminuzione della domanda, di tutte le tipologie di domanda, indipendentemente dalle motivazioni delle imprese, è causata da un'ondata di sfiducia generalizzata che ha investito il mercato e che ha il suo effetto più evidente nella brusca decelerazione degli investimenti che, a loro volta, sono stati congelati sulla base di una previsione di riduzione dell'erogazione di prestiti da parte delle banche. La decisione delle imprese di diminuire la domanda di credito per prevenire eventuali rifiuti da parte delle banche rappresenta il punto di passaggio della crisi dal campo finanziario al resto del sistema economico.

La successione di eventi suggerita da Signorini dà una spiegazione del calo degli investimenti nel biennio 2008 – 2009 che Panetta e Signoretti non riescono a motivare a pieno. Tuttavia in questa ricostruzione della successione di eventi sembra incoerente il comportamento delle imprese: la contrazione della domanda nel periodo in cui le

banche potrebbero essere meno disposte a prestare denaro per via del contraccolpo derivante dalla crisi finanziaria viene seguita da una espansione della domanda, dettata dalla necessità di trovare scappatoie alla crisi tramite nuovi investimenti o da quella di tamponare situazioni al limite del sopportabile tramite una ristrutturazione del debito, il tutto in una situazione di acclarato irrigidimento del lato dell'offerta.

In una situazione di asimmetria di movimento tra domanda e offerta di credito la quantità e la qualità dei segnali che vengono inviati dalle imprese alle banche rappresentano elementi di primaria importanza.

3.2 Analisi della domanda di credito

La difficoltà di stabilire un nesso sequenziale tra andamento di domanda e offerta di credito è dovuta principalmente alle particolari caratteristiche della domanda di credito, che non è influenzata solo dal prezzo, cioè il tasso di interesse, ma da una serie di dati strettamente interconnessi con lo scenario economico. Senza contare che vendere il prodotto "credito" non comporta solo la cessione del bene in cambio di un pagamento (gli interessi) ma anche una restituzione dello stesso (il capitale prestato), diventano pertanto fondamentali le qualità del cliente. Per questi motivi non conta solo la domanda di credito ma anche chi la presenta e per quali motivi viene presentata. L'analisi di questi elementi risulta di primaria importanza in uno scenario di crisi economico – finanziaria quale quello attuale ed ha stimolato una robusta letteratura che affronta gli elementi che compongono la domanda del credito e il loro peso sulla concessione di prestiti.

Il principale ostacolo all'analisi della domanda di credito è la mancanza di dati. Mentre è sempre possibile desumere quale quantità di credito è stata accordata dalle banche tramite i bilanci, non esistono informazioni sulla quantità di credito richiesta dalle imprese, poiché non ci sono registrazioni delle cifre richieste da queste ultime, ma solo della quantità che riescono ad ottenere.

Un parziale superamento del problema è consentito con le indagini campionarie. Diversi istituti di ricerca pubblici e privati hanno iniziato a raccogliere dati campionari per fornire un'immagine più completa del sistema del credito nazionale. Tra queste un posto di particolare rilievo è stato assunto dall'Indagine sul Credito Bancario della Banca d'Italia: l'indagine ha cadenza trimestrale, è condotta a livello europeo nell'ambito della Euro area banking lending survey (BLS) e coinvolge 110 grandi gruppi bancari, tramite somministrazione di un questionario. Ha lo scopo di raccogliere informazioni sulla domanda di credito ricevuta dalle banche e sulle condizioni praticate dalle stesse per la concessione di prestiti. Per l'Italia sono coinvolti 8 gruppi bancari, che rappresentano circa i due terzi del mercato del credito italiano.

La figura 2 presenta l'indice di diffusione della domanda di prestiti da parte delle imprese con riferimento alla variazione percentuale netta rispetto al trimestre precedente alla rilevazione (per comodità di lettura ogni trimestre è stato rappresentato con un colore differente), così come riportata dall'Indagine sul Credito Bancario¹³. Per

¹³ Per la domanda di credito sono considerati nel questionario somministrato i seguenti valori: 1 = notevole espansione, 0,5 = moderata espansione, 0 = sostanziale stabilità, -0,5 = moderata contrazione, -1 = notevole contrazione. Per ogni quesito, l'indice di diffusione presentato è dato dalla media

ogni trimestre viene presentato un indicatore che rappresenta una media della variazione della domanda di credito ponderata per la dimensione economica della banca stessa¹⁴. Questi dati confermano gli andamenti descritti in precedenza, con una decisa diminuzione della domanda a partire dal 2008, con tiepide inversioni di marcia a partire dal 2010.

[QUI FIGURA 2]

L'indagine proposta copre una quota del mercato pari a circa il 65%. A partire dal 2008 la Banca d'Italia conduce l'indagine regionale sul credito bancario, basata su indicatori simili, con periodicità trimestrale, con un campione maggiormente rappresentativo rispetto all'universo di riferimento (390 banche, con una copertura del mercato dei prestiti pari all'85%) e con una forte connotazione territoriale. La figura 3¹⁵ propone una schematizzazione dell'andamento dell'indice di diffusione della domanda di credito tratta dall'edizione di luglio 2012 del rapporto. Gli indicatori presentano la differenziazione territoriale oltre che per banche riceventi richiesta di prestito. Un primo elemento di interesse che possiamo notare è come il peso della maggiore diminuzione della domanda sia stato "sopportato" in maggioranza da banche medio – grandi, mentre le piccole banche sono state soggette a minori variazioni del volume di prestiti richiesti.

[QUI FIGURA 3]

Anche se riprenderemo il discorso sulla differenziazione territoriale del sistema del credito nel prossimo paragrafo, fin da ora possiamo notare come la variazione della domanda non presenti vistose differenze tra le macroaree del Paese, sia per le banche medio grandi che per le piccole. Tuttavia il Centro e il Sud Italia sembrano essere meno reattivi nei periodi di "ripresa" sottolineati in precedenza.

L'indicatore proposto considera la variazione percentuale netta, ottenuta sommando le variazioni della domanda di credito, positive e negative, pervenute ai gruppi bancari coinvolti: non necessariamente domande di credito da parte di soggetti con caratteristiche differenti e differenti finalità hanno seguito le stesse dinamiche. L'impatto delle diverse motivazioni per la domanda di credito è oggetto di un recente filone di analisi che si focalizza sull'interpretazione delle condizioni che hanno favorito o rallentato il ridimensionamento del mercato creditizio nazionale. Rispetto a contributi di più ampia portata, quali l'analisi dell'influsso di elementi strutturali delle diverse economie europee sul mercato del credito (de Bondt et al., 2010), per lo scopo di questo lavoro rivestono un ruolo esplicativo maggiore le analisi che si concentrano sugli elementi che spingono le imprese a domandare credito.

ponderata di tali valori, con pesi pari alle frequenze osservate. Il campo di variazione dell'indice è compreso tra -1 e 1.

¹⁴ Ad ogni gruppo bancario è stato chiesto di fornire i dati sulla variazione della domanda di credito ricevuta da ogni istituto del gruppo rispetto al trimestre precedente, le variazioni sono state poi confrontate con quelle delle altre banche sulla base della loro dimensione economica.

¹⁵ Pagnini M., P. Rossi (a cura di), La domanda e l'offerta di credito a livello territoriale, pag. 3 Luglio 2012

Come abbiamo detto in precedenza la difficoltà di analisi delle dinamiche della domanda di credito è legata alla mancanza di dati che riescano a dare una oggettiva dimensione quantitativa e qualitativa alle intenzioni delle imprese. Tuttavia sono state prodotte interessanti analisi basate sulle survey presentate nel corso di questo paragrafo. Un particolare interesse ai nostri fini riveste il contributo di Del Giovane, Eramo e Nobili (2010): il punto centrale della loro analisi è basato sulla relazione tra la variazione dei prestiti rispetto al trimestre precedente (quarter-on-quarter rate of growth, q-o-q) rispetto alla variazione di domanda delle imprese per le diverse tipologie di prestiti, oltre che per variabili di controllo quali variazioni del PIL ed effetti territoriali e temporali. I dati BLS, come detto, sono basati su un'indagine campionaria che prevede la somministrazione diretta di un questionario alle banche degli otto principali gruppi bancari italiani.

Le banche facenti parte di ogni gruppo, 196 in totale, sono chiamate a fornire dati di massima sulla variazione di domanda e offerta di credito (in termini di percentuale rispetto al trimestre precedente), oltre che su elementi quali la motivazione con cui è stata presentata la domanda di credito, la variazione dei tassi creditori, il grado di pressione della competizione bancaria e non bancaria percepita dalle banche e il rischio di mercato. Ai fini della stima econometrica i tassi di variazione sono stati posti in relazione diretta con delle *dummy* per le categorie di valutazione (cfr. nota 13). I dati analizzati da Del Giovane, Eramo e Nobili presentano una concentrazione della variazione di domanda nelle classi centrali. In particolare la *dummy* per la moderata espansione di domanda ha un effetto positivo e sempre statisticamente significativo sull'espansione dell'offerta di credito. Se la percentuale di variazione dei prestiti viene però messa in relazione con la variazione percentuale della domanda risulta che la correlazione è negativa e il perché viene spiegato dall'analisi "qualitativa". Come atteso i prestiti sono concessi in maggioranza dalle banche che hanno ricevuto una domanda "diretta": nel corso della crisi si è assistito ad una diminuzione netta della domanda di credito per investimento e riorganizzazioni aziendali (cioè fusioni e/o acquisizioni) e ad un aumento netto della domanda di prestiti per ristrutturazione del debito. Le banche tendono a rispondere positivamente alla prima tipologia di domanda e a rifiutare il credito per la seconda categoria. Le chiavi interpretative dei risultati sono due, complementari tra di loro: da un lato anche se l'aumento della domanda di credito è in massima parte motivato con la necessità di ristrutturare il debito, contiene una quota di espansione relativa anche alle altre motivazioni che farà sì che l'espansione del credito coincida con un aumento della domanda del credito per investimenti (da qui il valore positivo del coefficiente della *dummy*) ma dall'altro lato proprio perché le richieste di credito per investimento e ristrutturazioni societarie sono poco frequenti, le banche sono meno propense a prestare denaro, da qui la relazione negativa tra espansione in valore della domanda e gradi di espansione del credito.

Un maggior dettaglio di analisi è fornito da Albareto e Finaldi Russo (2012), i quali presentano una analisi sulla probabilità di razionamento del credito, posta in relazione con le caratteristiche del richiedente. Il maggior grado di dettaglio è reso possibile dalla peculiarità delle stime presentate, in cui l'arco di tempo analizzato è stato suddiviso in due trienni, pre - crisi (2005-2007) e post - crisi (2008-2010), e dalla maggiore ampiezza del dataset, composto dai dati raccolti dal gruppo Cerved relativi a circa 500.000 imprese, utilizzati insieme con i dati della Banca d'Italia.

Il lavoro concentra i maggiori sforzi sul periodo post – crisi ed è condotto tramite la stima di una regressione *probit*. La variabile dipendente è un indicatore di razionamento del credito ottenuto sulla base delle dichiarazioni delle imprese su richieste di credito non andate a buon fine raccolte dal Cerved. Rispetto alle motivazioni per la richiesta di credito, i risultati ottenuti da Albareto e Finaldi Russo mostrano come il razionamento sia più probabile (e statisticamente significativo) se le richieste di prestito vengono avanzate, in periodo di crisi, per aumentare il capitale circolante e per ristrutturare il debito, mentre restano indefiniti (cioè con risultati di segno opposto e comunque statisticamente non significativi) i valori relativi alle domande per investimento. Tuttavia la probabilità di razionamento è negativamente condizionata nel caso di imprese con una alta propensione all’investimento e con un solido fatturato positivo. Mentre il secondo dato è facilmente giustificabile con la propensione delle banche a favorire quelle imprese con una posizione economica stabile, il primo dato sembra essere in linea con i dati emersi in precedenza: anche nel bel mezzo di una crisi di ampia portata, le banche tendono a non scoraggiare quei soggetti che si adoperano per “smuovere” la loro situazione e creare i presupposti per una ripresa della loro attività economica, mentre risultano più svantaggiati ed esclusi dal mercato del credito i soggetti che necessitano di un consolidamento della loro posizione debitoria. L’esclusione di soggetti con determinate caratteristiche non è un fenomeno che si verifica solo in periodi di crisi, ma proprio in queste fasi diventa ancora più importante cercare di comprendere il fenomeno del razionamento del credito. Nel prossimo paragrafo presenteremo i risultati delle analisi che hanno cercato di definirne i confini.

3.3 Il razionamento del credito tra 2007 e il 2012

Le difficoltà legate all’asimmetria informativa sul mercato del credito sono state spesso analizzate in letteratura a partire dagli anni ’60, ma una formalizzazione del concetto di razionamento si deve a Stiglitz e Weiss (1981). Lo schema teorico proposto dagli autori prevede che le banche fissino il prezzo considerando anche la probabilità di attirare investitori con una propensione al rischio maggiore via via che il tasso di interesse cresce. Per questo motivo le banche non lasciano che il tasso di interesse venga determinato dall’incontro tra domanda e offerta di credito ma lo fissano in corrispondenza del livello in cui credono che sarà massimo il loro profitto al netto dei crediti che diverranno inesigibili per la gestione poco oculata da parte dei debitori. Il differenziale tra domanda e offerta in corrispondenza di tale tasso di interesse rappresenta la quota di razionamento imposta dalle banche al mercato del credito.

La definizione teorica di razionamento non presenta particolari problemi, ma restano molteplici dubbi su quale sia il migliore indicatore per misurare quanto sia razionato il mercato del credito. Abbiamo accennato ad uno dei problemi principali già nel precedente paragrafo: non esiste un indicatore oggettivo della misura della domanda di credito. In mancanza di una quantificazione della domanda non è possibile misurare con precisione la distanza tra questa e l’offerta di credito, non è possibile dunque dire quanto il mercato del credito sia stato razionato negli anni dalla crisi finanziaria ed economica.

L'analisi condotta fin qui ha mostrato tutti gli elementi di una prolungata fase di *credit crunch* in cui l'Italia si trova invischiata: in un circolo vizioso, le banche riducono i prestiti alle imprese per il rischio di non poter riscuotere i crediti, ma le imprese senza il supporto delle banche in periodo di crisi aumentano sensibilmente il loro rischio di fallimento, con conseguente insolvenza del debito già contratto verso le banche. Nei paragrafi precedenti abbiamo mostrato come, in una prima fase della crisi, la riduzione dei prestiti sia stata dettata da una diminuzione della domanda di credito, ma negli ultimi anni invece l'andamento di domanda e offerta si sono mostrati divergenti.

Oltre al mancato soddisfacimento della domanda di credito, riveste un ruolo sempre maggiore la limitazione del mercato del credito legata all'inasprimento delle condizioni imposte dalle banche: le indagini campionarie¹⁶ hanno evidenziato come negli ultimi anni le banche abbiano aumentato il costo del credito sia tramite strumenti diretti (aumento del tasso di interesse debitorio e spese di istruttoria e apertura pratica), sia indiretti (diminuzione dei tempi di restituzione del debito, richiesta di maggiori garanzie reali e personali). Il risultato è del tutto simile ad un razionamento del credito, con un marcato restringimento dei margini di manovra delle imprese.

Come abbiamo avuto modo di sottolineare nel corso di questo paragrafo, la domanda di credito è influenzata da molteplici fattori, non solo prettamente economici ma anche ambientali. Poiché la percezione dello stato dell'arte del mercato del credito (come in altri settori dell'economia) gioca un ruolo fondamentale nelle aspettative di credito delle imprese, è necessario iniziare a delimitare il perimetro del razionamento del credito cominciando da come il lato della domanda percepisce il grado di apertura del mercato del credito. Come per l'analisi della domanda di credito, anche in questo caso dobbiamo affidarci a delle indagini campionarie per avere un quadro realistico della situazione e l'Indagine Istat sulla fiducia delle imprese costituisce in questo senso una ricca fonte di informazioni. Le rilevazioni relative all'indagine vengono effettuate con cadenza mensile su un campione di 4000 imprese tramite la somministrazione telefonica di un questionario con il metodo CATI. Tale indagine è stata condotta fino a dicembre 2010 dall'Istituto di Studi e Analisi Economica (ISAE), e a partire da gennaio 2011 l'indagine è condotta dall'ISTAT.

La figura 4 mostra un primo dato estratto dall'indagine: la percentuale di soggetti che fa derivare il suo giudizio sull'attuale situazione del credito da convinzioni personali, senza che vi siano stati effettivi contatti con istituti bancari per chiedere un prestito. Questo dato è il risultato di una domanda specifica dell'indagine, la cui risposta complementare prevede un contatto diretto dell'intervistato con una o più banche: tramite tale domanda l'ISTAT punta a determinare tramite quali canali arrivano le percezioni di miglioramento o peggioramento delle condizioni di credito per i debitori, al fine di determinare se eventuali variazioni della domanda sono dovute a comportamenti di autoselezione o ad effettivi riscontri negativi avuti sul mercato del credito.

[QUI FIGURA 4]

¹⁶ Euro area banking lending survey (2012), Indagine Istat sulla fiducia alle Imprese (Gennaio 2013)

La figura ci mostra come la percentuale di intervistati che ha basato le proprie opinioni sulle condizioni del mercato del credito basandosi sulle proprie convinzioni si attesti intorno al 60%, con un decremento verso il 50% solo nelle ultimissime rilevazioni. Questo risultato evidenzia come una larga parte dei comportamenti e delle aspettative sia fortemente influenzato da come la realtà viene percepita. Emerge dunque come i dati dedotti da indagini campionarie siano in qualche modo soggetti all'”emotività” dei soggetti intervistati. Con questo dato non vogliamo minimizzare l'impatto del razionamento sul mercato del credito italiano ma sottolineare quanto difficile sia dare una dimensione al fenomeno del razionamento.

Fatta questa doverosa premessa, i dati raccolti dall'indagine ci permettono di ampliare la visuale sugli effetti di restrizione del mercato del credito in corrispondenza della crisi. La figura 5 mostra la percentuale netta¹⁷ di soggetti che ritengono che le condizioni di accesso al mercato del credito siano peggiorate nel corso del tempo, sia sul totale delle imprese intervistate che per dimensione di impresa. Il progressivo peggioramento delle condizioni riscontrate ha avuto una netta impennata alla fine del 2011, facendo assestare la quota media di imprese che ritengono meno agevole il ricorso al credito bancario intorno al 30% del campione. Il dato rappresentato è stato analizzato nel Rapporto Annuale Istat 2013, evidenziando come il trend discendente cominciato alla fine del 2008¹⁸ non sia mai stato pienamente recuperato. In particolare, viene sottolineato il ruolo della fase acuta della crisi debitoria tra la fine del 2011 e l'inizio del 2012, vero e proprio momento di rottura nell'andamento dei prestiti, che ha portato la quota di insoddisfatti ad assestarsi intorno al 30% delle risposte.

[QUI FIGURA 5]

L'Istat sottolinea come le tensioni accumulate nel corso del tempo e rappresentate dalla crescente difficoltà per accedere al credito siano i prodromi del razionamento vero e proprio. Nel rapporto il razionamento è rappresentato nel senso più classico del termine, cioè come percentuale di soggetti che si è rivolta ad una banca per avere un prestito e non lo ha ottenuto, indipendentemente se il rifiuto è dipeso da un diniego della banca o dalla volontà dell'impresa di rinunciare al prestito.

La figura 6 riporta l'andamento di questo dato con riferimento al totale delle imprese del panel e alle diverse categorie dimensionali. Tra la figura 5 e la figura 6 esistono delle differenze per quello che riguarda l'andamento dei diversi gruppi di imprese. Nel primo grafico i gruppi di imprese hanno un andamento simile, con punte in positivo o in negativo negli stessi periodi, mentre nella rappresentazione del razionamento questa somiglianza lascia il posto ad andamenti che in diversi momenti sono nettamente contrastanti. Questo risultato conferma che tra percezione e contatto col mercato del credito la differenza è notevole: nel primo grafico sono mostrati i risultati della valutazione del mercato del credito fatta dalle imprese, valutazione che sicuramente risente dell'ambiente economico circostante. La figura 6 invece considera solo i dati

¹⁷ Differenza tra percentuale di intervistati che ritengono che le condizioni di accesso al mercato del credito siano meno favorevoli e percentuale di intervistati che ritengono che siano più favorevoli rispetto alla precedente rilevazione.

¹⁸ I dati a nostra disposizione (liberamente scaricabili dal sito Istat) al momento coprono un lasso di tempo che non supera la metà del 2010.

relativi alle imprese che effettivamente sono entrate in contatto con delle banche e che si sono viste rifiutare (o hanno rifiutato) un prestito. In questo secondo caso entrano in gioco le valutazioni delle banche sui loro potenziali debitori, determinando in questo modo andamenti discostanti tra i diversi gruppi di imprese.

[QUI FIGURA 6]

I due grafici mostrano tuttavia un dato in comune: le medie, ma soprattutto le piccole imprese sono quelle che risentono di più di un restringimento del mercato del credito. Per quello che riguarda il dato relativo al giudizio sulle concessioni di prestiti le medie imprese sono quelle che hanno accusato di più la fase acuta della crisi, con un picco nettamente più alto del valore medio e delle altre classi di impresa, fino a raggiungere una punta del 46%. L'impennata tuttavia sembra essersi riassorbita abbastanza rapidamente, fino a riportare i valori ai livelli comparabili con quelli della media nazionale. La quota di prestiti rifiutati invece ha un andamento molto più scostante: la percentuale relativa alle medie imprese interseca la curva dell'intero campione più volte, mostrando di discostarsi di diversi punti percentuali sia in positivo (+3.8%) che in negativo (-7.9%) solo nel corso del 2013.

Per le piccole imprese invece il confronto con il dato complessivo è più semplice, ma senza nessuno spiraglio positivo: in entrambi i casi si registrano situazioni in cui la situazione di questo gruppo è nettamente peggiore del resto del campione. Desta particolare preoccupazione il dato relativo alla percentuale di prestiti rifiutati, dove a fronte di una media che a partire dal 2012 si è assestata tra il 10 e il 15%, le piccole imprese hanno registrato rifiuti in almeno il 15% dei casi, con punte che superano oltre il 20% nelle ultime rilevazioni. Il dato dunque mostra come, rispetto a un passato molto recente, quale il 2010, il numero di piccole imprese per cui si è chiuso il mercato del credito bancario sia raddoppiato, passando da una quota media di poco inferiore all' 8% ad una nettamente superiore al 15%.

Le difficoltà delle piccole e medie imprese (PMI) sono analizzate anche in un secondo studio dell'Istat (2011), con un confronto tra la situazione di approccio al mercato del credito delle PMI prima (2007) e dopo (2010) l'esplosione della crisi. I dati sono tratti ancora una volta da una indagine campionaria, denominata "*Access to finance*", un'indagine comunitaria condotta su un campione di imprese appartenenti all'industria manifatturiera e dei servizi (quindi con un campione di riferimento più ampio rispetto a quello considerato fino ad ora). In particolare viene riscontrata una diminuzione di 8 punti nella percentuale di imprese che dopo essersi rivolte ad una banca hanno ottenuto un prestito (dall' 86.6% del 2007 al 78.4% del 2010). Ad essere maggiormente colpite sono le imprese con un maggiore grado di innovazione (passate da un tasso di successo dell' 82.4% ad un tasso del 73.9%) e quelle giovani (dal 74.5% al 61.5%).

I dati raccolti confermano quanto esposto nel corso dei precedenti paragrafi: in periodi di crisi le banche tendono a contenere i rischi, andando a ridurre l'esposizione verso clienti potenzialmente pericolosi, con una limitata storia professionale e bancaria alle spalle e che offrano minori garanzie reali e/o personali. Tutti elementi che giocoforza si riscontrano in maniera più ampia e diffusa nelle PMI.

La relazione tra messa in sicurezza dei bilanci bancari e razionamento è affrontata nel Rapporto Banche 2013 del Centro Europa Ricerche (CER). In particolare il rapporto

pone l'accento sull'incidenza dei crediti deteriorati sull'attivo di bilancio. Tali crediti sono classificati in quattro diverse categorie, che vanno dalle esposizioni sconfinanti, in cui c'è un ritardo nei pagamenti senza che questo comporti una situazione allarmante, ai crediti in sofferenza, in cui il debitore è in stato di insolvenza o situazione equiparabile. Tra questi due estremi sono presenti i crediti c.d. incagliati, in cui il debitore è in situazione di difficoltà ma si prevedono tempi di recupero rapidi, e le esposizioni ristrutturate, in cui le banche hanno dovuto procedere a ristrutturazioni del debito per andare incontro a debitori in difficoltà.

I perni dell'analisi sono dati proprio dal rapporto tra i debiti in sofferenza e quelli in ristrutturazione. I tempi della crisi per il sistema bancario sono dettati dall'andamento della quota di debiti in sofferenza: fintanto che tale rapporto rimane sotto controllo le banche non hanno nessun interesse a modificare la loro condotta. Tuttavia a partire dal 2009 questo rapporto ha cominciato a crescere per tutte le tipologie di banche, colpendo in maniera più netta le banche di dimensioni maggiori, grandi e medie (per una definizione delle dimensioni delle banche nel sistema del credito italiano si veda la nota 1) e lasciando relativamente più tranquille le banche piccole e minori. Questo peggioramento della situazione ha spinto le banche a riconsiderare con occhio maggiormente critico i crediti concessi, spingendo molti debitori verso una ristrutturazione del debito al fine di evitare o rallentare l'effetto a cascata che avrebbe portato verso un ulteriore aumento dei crediti in sofferenza.

Tra gli effetti dell'aumentata tendenza alla ristrutturazione del debito vi è stato il progressivo inasprimento delle condizioni di offerta di credito verso i nuovi creditori (o vecchi debitori che hanno chiesto nuovi fondi), dettato dal fatto che le banche da un lato hanno dovuto recuperare parte dei costi sostenuti per la ristrutturazione dei debiti già posti in essere, dall'altro hanno cercato di selezionare solo i crediti il cui ritorno sarebbe stato più sicuro. Così facendo, esse hanno tuttavia innescato una spirale che ha condotto ad un razionamento vertiginoso dell'offerta di credito (*credit crunch*), che ha fatto sentire i suoi effetti anche sul tasso di crediti in sofferenza sul totale degli impieghi. Dal punto di vista delle banche, il razionamento del credito è stata una mossa necessaria per cercare di arginare il peggioramento dell'attivo di bilancio, tuttavia, nel momento in cui il flusso di fondi verso le imprese si è ridotto troppo bruscamente in coincidenza del peggioramento della situazione economica, tale strumento di protezione ha accelerato il deterioramento della situazione.

Il meccanismo descritto dal CER ci permette di introdurre con maggior dettaglio una seconda fonte di limitazione del mercato del credito, quale il peggioramento delle condizioni offerte dalle banche. Imporre condizioni più dure ai debitori va a colpire la categoria di soggetti che sono stati giudicati dalle banche come una controparte con una posizione personale ed economica sufficientemente solida da poter portare a buon fine l'investimento, ma solo a patto che sostengano dei costi maggiori: secondo Jaffe e Stiglitz (1990) per definire al meglio il grado di razionamento del credito in un mercato bisogna guardare specificatamente a questi soggetti.

Secondo gli autori il razionamento del credito non colpisce i soggetti che sono esclusi in qualunque forma dal mercato del credito, ma quelli che entrandovi hanno un minore spazio di manovra a causa degli alti costi (da loro sintetizzati dal livello del tasso di interesse debitorio) e per i quali il credito ottenuto non porterebbe ad un pieno e soddisfacente ritorno dell'investimento che avrebbero intenzione di portare a termine. Il

vero razionamento non si determina nel momento dell'entrata nel mercato, ma nel differenziale di utilità tra il momento in cui entrano nel mercato del credito, cioè ottengono il prestito, e il momento in cui ne escono, cioè quello in cui lo restituiscono alla fine del loro investimenti: se a parità di investimento e quindi di credito, soggetti con caratteristiche differenti hanno un ritorno differente è quel differenziale che dà la misura del razionamento.

La variazione delle condizioni è indicata come uno dei nodi del *credit crunch* da Rapacciuolo (2013), il quale denuncia un aumento del tasso di interesse effettivo dovuto all'aumento del tasso debitorio esplicito ma anche e soprattutto dei costi accessori che le banche scaricano per intero sulle imprese. Queste spese creano la strozzatura che ha impedito al mercato del credito di respirare.

Sulla stessa linea si muove il rapporto Istat, sottolineando con forza come la percentuale di imprese che hanno denunciato un peggioramento delle condizioni di offerta del credito abbia subito un deciso incremento alla fine del 2011, quando la quota di imprese che lamentava condizioni peggiorate rispetto al passato passando dal 15% registrato nel corso del 2010 e nella prima metà del 2011 ad una percentuale perfettamente raddoppiata, con punte che non di rado hanno toccato il 35%. Tali dati sono riportate nella figura 7, dove vengono presentate le percentuali di imprese che hanno riscontrato situazioni contrattuali meno favorevoli sia tra quelle che hanno ottenuto il credito sia tra quelle che per questo motivo hanno rinunciato ad aprire una linea di credito con le banche.

[QUI FIGURA 7]

Seguendo l'impostazione di Jaffe e Stiglitz, questo dato ci suggerisce che le banche, cercando di mettere in sicurezza i loro bilanci, hanno eroso in maniera significativa il livello di utilità di circa un terzo delle imprese manifatturiere presenti sul mercato. La situazione di credit crunch in cui le banche si trovano invischiare nel tentativo di arginare i problemi derivanti dall'instabilità dei loro debitori, aggrava tale instabilità ma la situazione non sarebbe meno grave se ad essere in pericolo per primi fossero i bilanci delle banche. Ciò a cui stiamo assistendo quindi è un grave squilibrio tra domanda e offerta di credito, che inevitabilmente ha degli influssi su entrambi i lati del mercato.

La figura 8 mostra con maggior dettaglio l'andamento delle imprese che hanno rifiutato l'offerta di credito a seguito del peggioramento delle condizioni di mercato. La quota di tali imprese è di per se marginale, solo di recente ha superato il 2% del campione, ma ciò che la rende interessante è il suo andamento crescente, anche se con diversi sbalzi. Questo dato riassume gli effetti del razionamento del credito che abbiamo analizzato fino a questo punto, infatti riguarda le imprese che hanno subito il peggioramento delle condizioni di offerta del credito e contemporaneamente sono rimaste fuori dal mercato del credito per tali condizioni decise dalle banche. Pertanto questa evidenza a nostro avviso rappresenta meglio di molte altre l'andamento del razionamento sul mercato del credito italiano e il fatto che la quota sia quasi triplicata nel corso di poco più di tre anni da un'idea di quanto più limitato sia il mercato del credito italiano.

[QUI FIGURA 8]

Per completare l'analisi, nella figura è inserito anche l'andamento della quota riferito alle sole grandi imprese. I motivi per cui si è scelto di inserire solo questa classe di imprese sono principalmente due: da un lato l'andamento dell'analoga percentuale per imprese medie e piccole segue con poche variazioni il dato del totale delle imprese. Inoltre, fino a questo punto abbiamo visto come i dati sembrano confermare che ad essere razionate siano principalmente le PMI. Questo grafico invece ci mostra come il fenomeno abbia colpito anche le grandi imprese. Infatti fino alla metà circa del 2011 la quota di grandi imprese che rifiutava il credito era più che trascurabile, tanto da venire indicata come nulla, segno che questa categoria di imprese ha avuto fino a quel punto abbastanza potere contrattuale da ottenere condizioni ottimali ai propri scopi. Dopo la rilevazione di agosto 2011, questo dato ha cominciato a salire, seppure con bruschi cambiamenti di tendenza nel corso del tempo, e in più punti il valore delle grandi imprese ha superato ampiamente il valore medio.

Tutto ciò lascia supporre che con l'aggravarsi della crisi essere una grande impresa con ampie garanzie e solidità economica, caratteristiche che solitamente accompagnano questa classe di imprese, non basta più per avere un sicuro accesso al mercato del credito. Il razionamento ha inciso anche sulle grandi imprese diventando un fenomeno comune a tutto il sistema economico.

In ultimo, per fornire una panoramica completa sull'argomento, passiamo ad analizzare i dati relativi agli elementi che caratterizzano in senso peggiorativo l'offerta di credito delle banche. Continuando ad avvalerci dei dati sulla quota di imprese che ha ritenuto che le caratteristiche dell'offerta siano peggiorate nel corso del tempo, nella figura 9 riportiamo lo stesso dato disaggregato per quelle che sono le motivazioni per cui le imprese hanno ritenuto di esprimere un giudizio negativo¹⁹.

[QUI FIGURA 9]

Tra le diverse motivazioni l'aumento del tasso di interesse fa sicuramente la parte del leone. Il suo peso è sempre costantemente superiore ad un terzo del totale delle risposte date, con punte superiori al 50% nella fase più acuta della crisi debitoria, tra la fine del 2011 e l'inizio del 2012. In seguito il peso del tasso di interesse si è progressivamente ridotto, pur continuando a coprire una quota notevole delle risposte. Parallelamente al "declino" del tasso di interesse, hanno conquistato sempre più peso la maggiorazione dei costi di amministrazione imposti dalle banche e la limitazione quantitativa ai prestiti.

Del primo elemento ci siamo già parzialmente occupati richiamando l'analisi di Rapacciuolo (2013). In effetti il peso di questi costi è cresciuto negli ultimi anni pur restando costantemente sotto la quota del 30% delle risposte fornite. Inoltre va notato che tale quota era agli stessi livelli anche all'inizio del periodo coperto dai dati in nostro possesso, cioè la metà del 2010. Il problema presentato da Rapacciuolo non appare dunque privo di fondamento, ma era già ben chiaro nelle "analisi" degli imprenditori

¹⁹ Nell'ambito dell'indagine ad ogni impresa che aveva indicato un peggioramento delle condizioni offerta era data l'opportunità di indicare nessuna, una o più motivazioni. I dati riportati sono il frutto di una ponderazione sulle sole risposte fornite.

prima dell'acuirsi della crisi, tuttavia l'ampliamento dei soggetti toccati dal razionamento l'ha portato in primo piano.

Per quello che riguarda le limitazioni quantitative dei prestiti possiamo dire che esse sono a pieno titolo una forma diretta di razionamento classico del credito, ancorché parziale: in questo caso le banche non negano i prestiti, ma decidono di concederne solo una parte. Non siamo in grado di stabilire quanta parte dei prestiti richiesti non è stata concessa, ma il fatto che una quota che oscilla tra il 15 e il 20% del sotto-campione interessato dichiara di aver subito questo tipo di limitazione lascia intendere che tale elemento contribuisce in maniera sostanziale al più ampio problema del diniego del credito.

Infine, la richiesta di garanzie reali e personali ha un peso contenuto per il complesso del campione. Tuttavia se consideriamo solo le PMI questi elementi rivestono un peso considerevolmente maggiore. Questo particolare è bene esposto nell'analisi svolta da Costa et al. (2012) che utilizzando i microdati dell'Indagine sulla fiducia delle Imprese analizzano con maggior dettaglio gli elementi che ostacolano l'accesso diretto al credito. Tra questi, per le PMI, la richiesta e spesso la mancanza di garanzie reali, ma soprattutto personali, costituisce un ostacolo pressoché invalicabile. Questo elemento è connesso al fatto che in molte delle imprese analizzate in cui non c'è una distinzione netta tra impresa ed imprenditore. Tale circostanza spinge ad una maggiore attenzione da parte delle banche verso il patrimonio personale dell'imprenditore, fenomeno che rischia di avere degli effetti devastanti non solo sull'assetto economico della sua azienda ma anche su quello della sua sfera privata, fino ad effetti sociali più ampi in caso di mancata restituzione del prestito.

4. Articolazione regionale del mercato del credito

Nel corso di questo paragrafo aggiungeremo degli ulteriori dettagli al quadro dell'evoluzione del mercato del credito italiano fin qui tratteggiato: date le evidenti differenze tra i sistemi economici delle diverse aree del Paese, l'analisi dell'articolazione territoriale del sistema bancario ci permetterà di completare al meglio la presentazione della situazione del credito in Italia.

Nel corso della trattazione abbiamo già introdotto degli elementi di analisi che facevano un esplicito riferimento alle differenze tra macroaree e in questo paragrafo ci concentreremo su elementi specifici, che ci permetteranno di comprendere in che modo i sistemi economici delle regioni italiane influenzano e sono influenzati dal mercato del credito locale e nazionale.

4.1 La dimensione regionale del sistema bancario: un confronto tra le aree del Paese

Nel corso dei precedenti paragrafi a più riprese abbiamo avuto modo di accennare alla distribuzione degli istituti bancari tra le diverse fasce di dimensione e alle loro trasformazioni nel corso degli ultimi anni utilizzando i dati della Base Informativa Pubblica della Banca d'Italia.

Utilizzando la stessa fonte possiamo analizzare la distribuzione delle banche tra le diverse macroaree del Paese e notiamo, senza sorpresa, che circa il 60% di esse ha sede nelle regioni settentrionali del Paese, come chiaramente mostrato dalla figura 10A. Per quanto riguarda i singoli gruppi dimensionali non è possibile non notare come tra i primi tre insiemi di banche (maggiori, grandi e medie) sia praticamente nulla la presenza di banche con sede nel Sud e nelle Isole. Dato il ristretto numero di istituti che appartengono al gruppo delle banche maggiori (figura 10B), non stupisce che queste siano localizzate lì dove è concentrato il “potere” economico (Nord Ovest e, a tratti, Nord Est) o politico (Centro). Suscita interesse anche il progressivo ridimensionamento di questo gruppo di banche nel ricco Nord Est, fino a scomparire nel biennio 2010 – 2011. Il “sottodimensionamento” del Nord Est rispetto al Nord Ovest e, parzialmente, rispetto al Centro Italia è verificato anche nel confronto tra le distribuzioni territoriali delle banche grandi e medie (figure 10C e 10D). Come detto in precedenza queste tre classi di dimensione delle banche rappresentano una fetta maggioritaria del mercato del credito italiano in termini di fondi prestati alle imprese e l’attuale struttura territoriale del mercato bancario sembrerebbe sfavorire il Nord Est, il Sud e le Isole.

Tra le banche piccole e minori la quota di quelle situate nel Nord Est invece cresce rapidamente (figure 10E e 10F), fino a toccare quote comprese tra il 35 e il 40% del totale per le banche minori. Parallelamente anche nel Sud il numero di banche minori cresce sensibilmente, anche se non arriva alle percentuali del Nord Est. Lo scenario complessivo vede una folta presenza di banche nel Nord Italia, con una maggiore presenza di banche maggiori e grandi nel Nord Ovest e una netta predominanza del Nord Est per quel che riguarda le banche piccole e minori. D’altra parte il Sud Italia e le Isole sono costantemente in “ritardo” rispetto al resto del Paese.

[QUI FIGURA 10]

La presenza della sede principale tuttavia è solo uno dei fattori utili ad analizzare i rapporti tra banche ed imprese. Un ulteriore spunto di analisi in questo senso ci viene fornito dalla distribuzione sul territorio nazionale del numero di sportelli. La numerosità degli sportelli nelle diverse aree del Paese ci fornisce una descrizione di come le diverse tipologie di banche siano radicate sul territorio. La figura 11 mostra la variazione del numero di sportelli per ogni area e per ogni tipologia di banca. Esattamente come per le banche, anche gli sportelli sono collocati in prevalenza nelle regioni del Nord Italia.

[QUI FIGURA 11]

Lo squilibrio maggiore si registra per la presenza territoriale delle grandi banche: in generale questa categoria di banche presenta un numero basso di sportelli rispetto alle altre, in particolare è da segnalare il repentino calo che si è registrato tra il 2009 e il 2012 nel Sud e nelle Isole. Questo andamento è stato provocato principalmente da azioni di riorganizzazione delle banche interessate che hanno puntato a razionalizzare la loro presenza nelle regioni italiane. Nel Sud il risultato è stato un netto taglio al numero di sportelli attivi nelle grandi regioni, mentre non hanno subito variazioni considerevoli

gli sportelli presenti nelle regioni più piccole²⁰. Il risultato finale tuttavia consegna il primato degli sportelli delle grandi banche alle regioni del Nord.

Il Nord Est presenta un secondo primato anche per quello che riguarda il numero di sportelli di banche piccole e minuscole: questo dato è facilmente spiegabile con la considerazione che queste banche difficilmente hanno un ambito territoriale superiore alla regione superiore alla regione, dunque, la presenza massiccia di sportelli in questa zona è la logica conseguenza della cospicua presenza delle banche di dimensioni ridotte nella medesima area.

L'ultimo elemento di interesse è il progressivo aumento del numero di sportelli delle banche maggiori nelle regioni del Sud e nelle Isole a spese delle grandi banche. Questo aumento è dovuto in parte al processo di trasformazione del sistema bancario cui abbiamo assistito negli ultimi anni. Le banche maggiori hanno attuato massicci investimenti per aumentare la loro presenza nel Sud, operando una sorta di "colonizzazione bancaria" che ha fatto sì che gli sportelli di questa categoria di banche siano di gran lunga i più presenti nell'area dell'Italia meridionale e insulare.

In sintesi la distribuzione degli sportelli bancari delle diverse tipologie di istituti si caratterizza per una robusta presenza di agenzie nel Nord Italia, ma con una netta prevalenza di sedi delle banche maggiori nel Nord Ovest e quella di banche minori e piccole nel Nord Est, oltre che con un considerevole numero di sportelli delle banche maggiori in tutte le regioni settentrionali. Per quanto riguarda il resto del Paese, il Centro Italia non ha fatto registrare particolari stravolgimenti, mentre per il Sud, negli ultimi anni, si è assistito a un vistoso aumento di sportelli di banche maggiori, che sono diventate il tipo di banca predominante in questa zona del Paese. Questi dati costituiscono sicuramente un buon punto di partenza per descrivere il rapporto tra banche e territorio.

4.2 Correlazione tra dimensione della banca e attività regionale

La localizzazione delle sedi, la dimensione e la connessione con il territorio circostante delle banche, sono tutti elementi che sicuramente giocano un ruolo sul mercato del credito. Alcuni di questi elementi sono stati utilizzati nel corso dei paragrafi precedenti, mostrando ad esempio come il razionamento del credito sia stato meno duro da parte delle grandi banche a favore delle grandi imprese. In questo paragrafo analizzeremo alcune conclusioni della letteratura recente provando ad esplicitare meglio la correlazione tra localizzazione delle diverse tipologie di banche e finanziamento dei sistemi economici territoriali.

Per questo particolare aspetto della nostra analisi le regioni del Nord Italia costituiscono un punto di vista privilegiato: se da un lato sono entrambe sede della maggior parte delle attività economiche del Paese nonché del maggior numero di banche e delle loro filiali, dall'altro lato le regioni del Nord Est e del Nord Ovest presentano due sistemi bancari locali sensibilmente differenti, con una prevalenza di banche grandi e maggiori nel Nord Ovest e di banche piccole e minori nel Nord Est. Sulla situazione delle banche nelle regioni del Nord si concentra in particolare Arnone (2011) il quale punta ad analizzare i comportamenti delle banche italiane nel mercato del *private equity* in

²⁰ Cfr, Banca d'Italia, Economie regionali – L'economia delle regioni italiane, Giugno 2011

quattro delle otto regioni settentrionali²¹. L'analisi è stata condotta tramite la somministrazione di un questionario a 71 banche²² con sede nelle regioni interessate. Anche se lo studio non centra esattamente il nostro punto di interesse, vale la pena di ricordare che Arnone trova che le banche più piccole siano poco adatte alla attività di *private equity* mentre sono particolarmente efficienti nell'intermediazione classica, nella quale hanno il vantaggio competitivo di poter instaurare solidi rapporti di fiducia con i clienti e che rappresenta una interessante premessa per prestiti diretti a media e lunga scadenza.

Il campione utilizzato da Arnone è poco rappresentativo sia dal punto di vista della numerosità che della dislocazione geografica e il "risultato" riportato è solo un "effetto collaterale" dell'analisi principale, ma questo lavoro ci aiuta a tracciare un primo confine in cui inserire altri e più attinenti risultati. Ad esempio Borboni e Rossi (2012) trovano che le imprese finanziate in prevalenza da banche a dimensione locale hanno subito in maniera meno pressante il razionamento del credito durante la crisi economica. L'analisi di Borboni e Rossi mira a investigare quanto ampia sia l'influenza delle banche locali sul razionamento del credito subito dalle imprese. Allo scopo gli autori costruiscono un ampio dataset incrociando i dati della *survey* CERVED relativi a 3281 imprese e quelli di oltre 300 banche con cui queste imprese hanno avuto contatti nel periodo compreso tra il 2006 e il 2009, dati desunti dal database della Centrale dei Rischi della Banca d'Italia. La variabile dipendente è la probabilità di ogni impresa di ottenere il prestito dalla banca, calcolata sulla base delle risposte fornite da quest'ultime nel questionario CERVED, mentre la principale esplicativa è un indice di localizzazione del credito dell'impresa, espresso come prodotto tra quota dei fondi ottenuti da ogni banca sul totale dei fondi ottenuti dall'impresa e indice di concentrazione territoriale delle banche, basato sulla concentrazione territoriale delle attività economiche delle banche: tanto più queste attività sono concentrate in un numero ristretto di Sistemi Locali del Lavoro²³, tanto più la banca dovrà considerarsi locale. Ovviamente sono considerate anche altre esplicative quali la dimensione dell'impresa, la sua esposizione al rischio ed altri elementi che abbiamo già presentato introducendo l'analisi sul razionamento. Il risultato che maggiormente ci interessa tuttavia è il coefficiente negativo dell'indice di localizzazione del credito dell'impresa, incrociato con le *dummies* temporali degli anni di crisi: poiché l'indice è tanto più alto quanto più le banche a cui si rivolgono le imprese sono concentrate in un territorio ristretto, il segno negativo del coefficiente conferma quanto detto in precedenza e cioè che le imprese finanziate da banche locali subiscono meno il razionamento del credito in periodi di crisi. Gli autori presentano diverse spiegazioni di questo fenomeno, complementari tra di loro. In primo luogo le banche a forte concentrazione territoriale hanno una minore possibilità di diversificare il rischio e risultano quindi maggiormente legate, nel bene e nel male, al sistema economico locale. Questa situazione le spinge ad avere una

²¹ Le regioni analizzate sono quelle con il maggior PIL: Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna.

²² L'indagine è stata condotta attraverso somministrazione di un questionario ai responsabili di 355 filiali facenti capo alle 71 banche considerate.

²³ Con Sistemi Locali del Lavoro si intendono le unità territoriali identificate da un insieme di comuni contigui legati fra loro dai flussi degli spostamenti quotidiani per motivi di lavoro, rilevati in occasione dei censimenti della popolazione. Nella costruzione si prescinde da altre classificazioni amministrative (definizione Istat).

maggior "empatia" con le imprese che chiedono prestiti, soprattutto in periodi di crisi, per preservare la loro clientela di riferimento. Da un altro punto di vista, le ridotte dimensioni dell'ambiente economico locale permettono alle banche una raccolta di informazioni piú dettagliate, che permettono di conoscere con maggior esattezza fino a che punto si possa essere flessibili nella concessione di credito alle imprese.

Sul tema della facilità di raccolta di informazioni che semplifichi i compiti delle banche locali, un contributo importante è stato fornito anche da Del Prete et al. (2012). Il loro lavoro analizza il ruolo dei processi di raccolta di informazioni e delle catene decisionali interne alle banche tramite un confronto tra due punti temporali distinti a cavallo della crisi economico-finanziaria. I dati utilizzati sono quelli contenuti nell'Indagine delle sedi regionali della Banca d'Italia presso le banche per il 2006 e il 2009 e relativi a 400 banche di diverse tipologie e dimensioni. Il campione raccolto copre oltre l'80% del mercato del credito. Sulla base di questi dati gli autori realizzano delle stime a regressione binaria (probit e logit) al fine di isolare il peso dei singoli fattori sulla concessione dei prestiti alle imprese. Tra i risultati di maggior interesse di questo studio abbiamo l'evidenza di una netta differenziazione tra banche di grandi dimensioni e banche locali: nelle prime i processi decisionali sono fortemente accentrati, con un basso tasso di delega delle decisioni ai direttori delle filiali sparse sul territorio e protocolli di valutazione del rischio-cliente fortemente influenzati dai *rating* di valutazione dei clienti interni a (e quindi differenziati per) ogni istituto, basati sulla raccolta di dati di bilancio delle imprese. Questa struttura così rigida è giustificata dalla necessità per le banche di grandi dimensioni di avere un modello di gestione unificato su tutto il territorio, che permetta di abbattere i costi, e inoltre la presenza di direttive piú o meno rigide riduce la possibilità di comportamenti "collusivi" con gli imprenditori da parte dei direttori di filiale, comportamenti che sarebbe difficile monitorare a distanza. All'opposto nelle banche locali, pur in presenza di *rating* di valutazione dei clienti, prevale il contatto "personale" tra banca e impresa, con un maggior interesse per i progetti che le imprese hanno intenzione di realizzare. Il pericolo di accordi poco fruttuosi per la banca tra direttori di filiale e imprenditori non è eliminato ma è fortemente limitato dall'ambiente circoscritto e dal basso numero di filiali che solitamente le banche locali hanno, condizioni che rendono piú facilmente individuabili eventuali falle all'interno del bilancio complessivo delle banche.

Le analisi descritte nel corso di questo paragrafo mostrano come la maggior efficienza dei mercati del credito settentrionali sia dovuta al piú stretto legame presente tra banche e sistema economico territoriale. Tuttavia l'osservazione dello stato dell'arte recente del mercato del credito regionale ci propone delle chiavi di lettura complementari a quelli dei modelli presentati. La Banca d'Italia (2013) ad esempio sottolinea come l'aumento del peso delle piccole banche nelle regioni del Nord Est si sia tradotto in una diminuzione dell'indice di concentrazione del mercato creditizio, che ha portato le regioni del Nord Est ad essere quelle con il minor valore HHI, insieme con la Lombardia. Parte della maggior apertura delle banche verso le imprese sarebbe un effetto collaterale della maggior concorrenza che si sarebbe venuta a creare tra le banche in queste aree.

Un punto di vista lievemente differente sul rapporto tra localizzazione delle banche e prestiti alle imprese è stato invece presentato nel Rapporto Unioncamere sull'Accesso al

credito delle imprese 2012²⁴. Presentando il dato sul minore aumento delle sofferenze dei crediti nelle regioni del Mezzogiorno, viene fornita come possibile spiegazione la distanza dei centri decisionali, che rende più flebile il rapporto “empatico” tra banche ed imprese. Inoltre a differenza dalle regioni del Nord Ovest, dove grandi banche finanziano grandi imprese, o da quelle del Nord Est, dove piccole banche finanziano piccole e medie imprese, nel Sud dal lato dell’offerta sono presenti principalmente grandi banche, mentre dal lato della domanda piccole e medie imprese: tale differenza di caratura implica che per le grandi banche sia poco conveniente puntare su rapporti personalizzati, ma sia meglio affidare il tutto a processi di allocazione del credito standardizzati.

Questa spiegazione va ovviamente inserita in un quadro di drastica riduzione del mercato del credito nel Mezzogiorno, riduzione che ridimensiona fortemente l’aspetto appena evidenziato ma che contribuisce ad evidenziare un nuovo elemento di interesse. Le piccole e medie imprese in generale e quelle meridionali in particolare non hanno sempre la dimensione economica adeguata per rendere credibili i loro piani, e inoltre la costruzione di un profilo attendibile dei debitori costituisce un costo non indifferente per le banche. Questi problemi non sono facilmente aggirabili ma, come vedremo nel corso del prossimo paragrafo, il mercato del credito italiano presenta un ulteriore grado di intermediazione tra banche e imprese.

4.3 I consorzi di garanzia collettiva fidi

Nel paragrafo precedente abbiamo sottolineato a più riprese l’importanza della raccolta di informazioni sull’attività economica delle piccole e medie imprese come vantaggio relativo delle banche locali. Il *relationship landing* non consente di eliminare del tutto il rischio di asimmetrie informative, pertanto le banche chiedono alle imprese di fornire garanzie reali per cercare di ridurre il rischio. La possibilità di fornire tali garanzie a volte costituisce un ostacolo insormontabile per molte imprese; una strategia per aggirarlo è il ricorso a schemi di garanzia mutualistica.

La possibilità che più debitori si associno per far fronte comune alla richiesta di garanzie da parte delle banche non è nuova in letteratura. Contributi importanti in questo senso sono stati forniti da Stiglitz (1990), Ghatak, Morelli e Sjstrom (2002) e Gruner (2003). Se l’ipotesi di un vantaggio reciproco per tutti gli aderenti al consorzio è largamente intuitiva, il vero punto di domanda resta come sopperire alla possibilità di azzardo morale da parte dei consociati. Le risposte fornite a questi dubbi possono essere riassunte con l’espressione *peer monitoring*: ogni componente dei gruppi di garanzia subisce un serrato controllo da parte di tutti gli altri. Questo controllo può avere una base strettamente sociale, così come avviene in molti schemi di microcredito (Armendariz e Morduch, 2005) o molto più spesso le connessioni sociali sono strettamente correlate alle connessioni economiche e il venir meno agli impegni presi implica il rischio di un brusco restringimento del campo di azione economica (Stiglitz, 1990, Ghatak, Morelli e Sjstrom, 2002). Un efficiente funzionamento di un accordo di

²⁴ Il rapporto è stato curato da Amedeo del Principe, Andrea Muti, Corrado Martone, Daria Pignalosa e Claudia Saporito.

questo tipo è un equilibrio basato sul numero di soggetti associati, che deve essere abbastanza ampio da poter costituire un fondo tale da offrire delle garanzie sufficientemente consistenti, ma non può esserlo troppo, in quanto si deve evitare che vengano meno quei vincoli socio-economici che contrastano tentazioni di comportamenti scorretti.

A queste caratteristiche rispondono i consorzi di garanzia collettiva fidi (confidi), associazioni di imprese nate per fornire un meccanismo di garanzia che preveda la possibilità per le banche di rivalersi presso questo fondo per i debiti non onorati dalle imprese consorziate, entro i limiti degli importi previsti dal contratto di creazione del consorzio. I confidi sono presenti in Italia a partire dagli anni '60, ma solo di recente la loro figura sul mercato del credito ha avuto un forte riconoscimento giuridico. Con il decreto legge 269/2003, convertito in legge n. 326/2003, i confidi acquisiscono capacità giuridica al pari di cooperative e società consortili per azioni; inoltre anche per i confidi si farà riferimento al c.d. Testo Unico Bancario (decreto legislativo 385 del 1993). Con questi ed altri successivi riferimenti normativi i confidi sono entrati nel novero dei soggetti riconosciuti come intermediari finanziari²⁵. Tra le principali innovazioni introdotte dalla legislazione rientra anche la definizione delle categorie di confidi operanti in Italia. A seconda della complessità della struttura organizzativa e dello spettro delle attività esercitabili abbiamo due categorie di confidi:

- Confidi minori o tradizionali: svolgono un'attività di garanzia dei prestiti ottenuti dai consociati e di consulenza per la gestione burocratica degli stessi;
- Confidi maggiori: possono svolgere, oltre alle attività dei confidi minori, anche attività di intermediazione diretta previa iscrizione ad uno speciale elenco.

L'effetto più rilevante della regolamentazione dei confidi è una netta diminuzione del loro numero a partire dal 2003 (figura 12). La possibilità per i confidi di agire come intermediari creditizi riconosciuti ha generato la necessità di avere un fondo di garanzia più ampio rispetto al passato e ciò ha portato molti confidi ad unirsi tra di loro, al fine di essere in grado di gestire un maggior livello di interscambi finanziari. Nell'arco di poco meno di un decennio il numero totale si è ridotto di circa il 38%, passando dagli oltre 1000 del 2003 ai 644 del 2011.

[QUI FIGURA 12]

La riduzione ha riguardato tutte le aree geografiche del Paese ma in particolare le regioni del Nord Italia. Questa informazione tuttavia potrebbe risultare ingannevole: al momento le regioni del Nord presentano il numero minore di confidi registrati, ma circa un sesto (28 su 190) degli enti con sede legale nel settentrione rientra nella categoria dei confidi maggiori. Per completare questo dato va sottolineato come i confidi maggiori siano aumentati in numero nel corso degli ultimi anni, fino a 57 su tutto il territorio nazionale. Il minor numero di confidi nel Nord Italia ha lasciato il posto, tramite fusioni, a nuovi enti capaci di offrire fondi di garanzia più ampi e solidi e quindi con maggiori

²⁵ Per una trattazione completa del contesto normativo in cui agiscono i confidi e della loro struttura economico – organizzativa attuale si rimanda a “Rapporto Svimez su relazioni banca impresa e ruolo dei Confidi nel Mezzogiorno.” Mercato, regole e prospettive di sviluppo” a cura di Stefano Dell’Atti, Antonio Lopes, Giuseppe Tucci, Quaderni Svimez – Numero Speciale 36, maggio 2013.

possibilità di azione sul mercato del credito. Anche in questa nuova veste, i confidi non tradiscono la loro natura di consorzi volti al sostegno delle attività di piccole e medie imprese, infatti i confidi maggiori sono più marcatamente presenti nelle regioni con un'alta densità di PMI quali Lombardia e Veneto e hanno un raggio d'azione ridotto alla sola regione di localizzazione, in linea con l'idea di consorzio legato ad un sistema economico a base prettamente locale.

Per quello che riguarda le altre zone del Paese, destano particolare interesse i confidi localizzati nell'Italia centrale i quali, anche se numericamente ridotti, presentano un raggio d'azione territoriale più ampio, con un'attività diretta anche su province diverse da quelle della loro regione di residenza, e inoltre presentano un livello complessivo di garanzie sensibilmente maggiore di quello delle altre aree del Paese.

Infine, per quanto riguarda il Mezzogiorno, il forte squilibrio tra numero di confidi minori e maggiori è alla base della minore efficacia di questi enti, a favore di una situazione più frammentata, con confidi aventi un raggio d'azione limitato a poche province (in media 4,4, prova di una dimensione prettamente sub regionale dei confidi meridionali) e scarse risorse economiche da fornire come garanzia. Unica parziale eccezione è la Sicilia, che presenta un numero di confidi maggiore ed un livello complessivo di garanzie paragonabile a quello delle regioni del Nord Italia.

La distribuzione dei confidi nelle regioni italiane ha un effetto diretto sugli equilibri dei mercati del credito locali. Una recente analisi di Mistrulli et al (2011) quantifica il loro contributo nella concessione di credito alle imprese consociate rispetto al resto del mercato tra il 2007 e il 2009, nel delicato momento di passaggio della crisi dalla sfera finanziaria al resto del sistema economico. L'analisi ha riguardato un campione di circa 400.000 imprese, non tutte consorziate in confidi, e si è concentrata su tre elementi principali:

- quantità di credito ottenuta dalle imprese;
- costo del credito;
- valutazione della rischiosità delle imprese associate ai confidi.

L'analisi econometrica ha mostrato come i confidi abbiano avuto un effetto largamente positivo su tutti gli indicatori considerati. Per quanto riguarda la rischiosità del credito il risultato è il meno appariscente: la probabilità per le banche di contrarre un credito rischioso si riduce di poco meno dell' 1% (0,79%), con punte positive per alcune regioni del Mezzogiorno (Abruzzo, 2,14%, e Puglia, 1,74%, in particolare). Anche se la quota di riduzione di rischio può sembrare trascurabile, il segno positivo di questo risultato da solo giustifica il ruolo dei confidi, dato che in una situazione particolarmente critica quale il triennio 2007-2009 si riesce a contenere e ridurre il rischio del credito.

In termini di credito ottenuto dalle imprese, l'effetto dei confidi è stato doppiamente positivo: da un lato infatti l'intero sistema ha beneficiato di un aumento medio dei fondi concessi pari al 3%, con effetti positivi trasversali tra Nord e Sud nel bene (aumenti maggiori della media sono registrati in Lombardia, Trentino Alto Adige, Lazio e Sicilia) e nel male (invarianza o lieve diminuzione sono registrati in Piemonte e Toscana). Inoltre la quota consistente di piccole imprese (definite come imprese con meno di 20 addetti) che grazie ai confidi ha avuto accesso al credito nel corso del 2009 è stata quantificata nel 13%, dando un deciso segnale dell'importanza dei confidi

nell'ampliamento del mercato del credito, soprattutto per le fasce di impresa che più di tutte hanno subito il razionamento del credito nell'ultimo anno.

Più controversi sono i risultati del confronto tra tassi di interesse a livello nazionale e a livello regionale. Se in media l'appartenenza ai confidi ha portato ad una diminuzione dei tassi debitori pari a circa un terzo di punto percentuale (-0,31%), nelle singole regioni si sono registrati andamenti contrastanti, non solo con l'andamento medio nazionale, ma anche con i risultati presentati in precedenza. Un esempio in questo senso è rappresentato dalla Lombardia, dove a fronte di una riduzione del rischio e di un deciso aumento del credito concesso, si registra anche un aumento netto del tasso di interesse pari a poco meno di mezzo punto percentuale (+0,39%). Al Sud invece appare interessante il caso della Puglia, in cui una maggiore sicurezza dei prestiti è bilanciata da un aumento del tasso di interesse pari allo 0,7% circa, rendendo nullo o quasi il vantaggio relativo alla partecipazione ai confidi.

Al di là delle contraddizioni riguardanti l'andamento del tasso di interesse, non c'è dubbio che la presenza dei confidi costituisca un importante tassello nel consolidamento dei mercati finanziari. Il suo effetto positivo è stato di recente confermato per le regioni del Mezzogiorno dai risultati preliminari del Rapporto stilato dall'Osservatorio Regionale Banca – Imprese e dall'Istituto per gli Studi e le Ricerche per il Mezzogiorno (2013), i quali hanno evidenziato come la recente capacità di alcune *enclave* di imprese sul mercato di ottenere credito sia associata alla creazione di nuovi confidi, i quali tuttavia presentano il difetto di essere ancora fortemente sottocapitalizzati rispetto ai confidi settentrionali. Non vi è dubbio tuttavia che l'azione di raccolta di informazioni che favorisce meccanismi di *relationship lending* sia il maggior contributo che i confidi possono fornire per rendere il mercato del credito più stabile e meno rischioso per le banche, spingendole ad alzare l'asticella dei prestiti concessi.

5. Considerazioni finali

L'analisi dei lavori prodotti negli ultimi anni sulla situazione del mercato del credito ci restituisce l'immagine stilizzata delle dinamiche che si sono verificate nel corso di questi ultimi anni. Le banche italiane, indipendentemente dalla loro dimensione, sono fortemente concentrate sul ruolo di intermediazione dei capitali, relegando in posizioni residuali, tra le loro attività, qualsiasi altra formula di cooperazione con le imprese, dall'investimento diretto all'agevolazione del *private equity*. La scarsa differenziazione tra il modo di porsi sul mercato di grandi e piccoli istituti, unita ad una forte concentrazione del mercato del credito in pochi grandi gruppi, ha fatto sì che la reazione alla crisi del sistema bancario italiano fosse molto omogenea; a seguito del peggioramento delle condizioni economiche le banche hanno puntato principalmente a mettere in sicurezza i propri bilanci, aumentando il peso delle attività di sicuro rendimento quali i titoli pubblici e "puntellando" i crediti in essere con le imprese tramite ristrutturazioni del debito. L'effetto di questa politica è stato un irrigidimento dal lato dell'offerta, con la progressiva restrizione dei fondi messi a disposizione delle imprese già debentrici ed una decisa chiusura, in termini di riduzione dell'offerta di capitali e di inasprimento delle condizioni richieste, a nuovi creditori. La conseguenza è stata una situazione di *credit crunch* che ha fatto lievitare l'incidenza delle sofferenze

sul totale dei crediti detenuti dalle banche: il tentativo di arginare il pericolo si è risolto in una accelerazione del deterioramento della situazione.

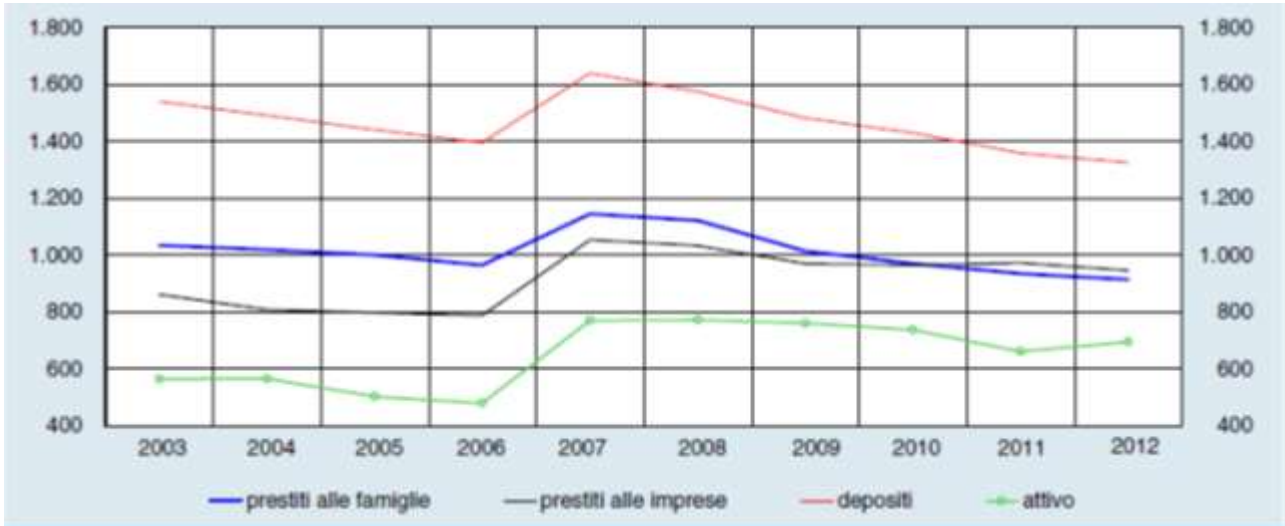
Dal lato della domanda le reazioni alla crisi sono state esattamente speculari a quelle delle banche, con una maggiore richiesta di prestiti volti ad ottenere liquidità da inserire nel sistema per superare la stasi dei flussi monetari determinata dalla crisi economica. Il razionamento del credito ha colpito soprattutto aziende in cerca di fondi per rifinanziare l'attività ordinaria mentre è stata registrata una certa continuità nei flussi di prestiti verso aziende che hanno presentato, anche in situazioni economiche precarie, piani di investimento credibili e realizzabili quali investimenti in processi di innovazione ed ampliamento delle attività produttive. Queste hanno continuato a fare investimenti, guadagnando un vantaggio strategico sul mercato del credito. Ma l'accesso al credito non è stato limitato solo dalle politiche restrittive delle banche: l'inasprimento delle condizioni ha spinto una quota di imprenditori, minoritaria ma in crescita nel corso degli anni, a rinunciare al credito che le banche sarebbero state disposte a concedere, giudicando i costi del credito meno redditizi delle operazioni in cui sarebbero stati investiti tali fondi.

Se gli attori del mercato del credito bancario sembrano procedere su binari omogenei indipendentemente dalle proprie caratteristiche strutturali, l'articolazione territoriale di tale mercato mostra delle notevoli eterogeneità tra le aree territoriali. Una larga maggioranza di banche ha la propria sede nelle regioni del Nord Italia, con una netta distinzione tra Nord Ovest, dove sono presenti in prevalenza grandi banche, e Nord Est, dove prevalgono le piccole banche. La struttura delle banche sembra essere speculare a quella delle imprese con cui esse si relazionano: da un lato le grandi imprese dell'ex triangolo industriale, dall'altro le piccole e medie imprese che sono alla base dello sviluppo economico del Nord Est. La corrispondenza di "calibri" tra banche ed imprese sembra aver favorito la creazione di canali che hanno facilitato l'interscambio di informazioni, che a loro volta hanno facilitato la concessione di crediti anche in situazioni tutt'altro che ottimali come quelle correnti. Una conferma indiretta viene fornita dalla situazione del Sud Italia, dove mancano banche di dimensioni maggiori, ma si registra una massiccia presenza di filiali di grandi banche con sede nel Nord Italia. Le piccole banche presenti sul territorio, a differenza di quelle del Nord Est, non riescono ad essere abbastanza attive da sottrarre importanti spazi alle grandi banche. Ad una situazione di offerta controllata da grandi banche la cui sede non è nel Mezzogiorno si oppone una domanda di credito fatta principalmente da piccole e medie imprese: il risultato è una ridotta possibilità di negoziazione da parte delle imprese, che fa sentire i suoi effetti peggiori nelle situazioni di crisi, soprattutto in presenza di un sistema economico non particolarmente robusto quale quello del Sud Italia.

In definitiva, in Italia convivono diversi sistemi del credito, le cui dinamiche rispondono a stimoli che solo in parte sono comuni. Questa articolazione su più piani rende lo studio dei mercati del credito locali un piano di indagine tanto più interessante e fertile di nuovi e rilevanti spunti di analisi.

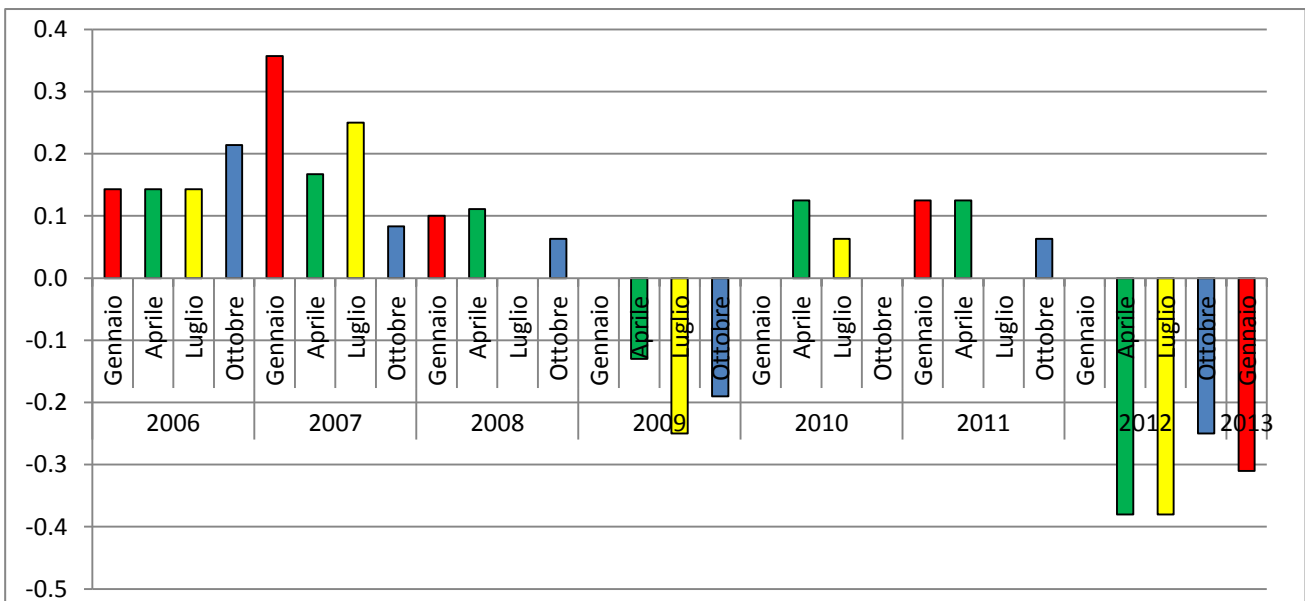
Appendice: tabelle e figure

Figura 1 – Evoluzione dell’Indice di Herfindahl – Hirshman dell’attivo dei depositi e dei prestiti alle famiglie e alle imprese (indice in base 10.000)



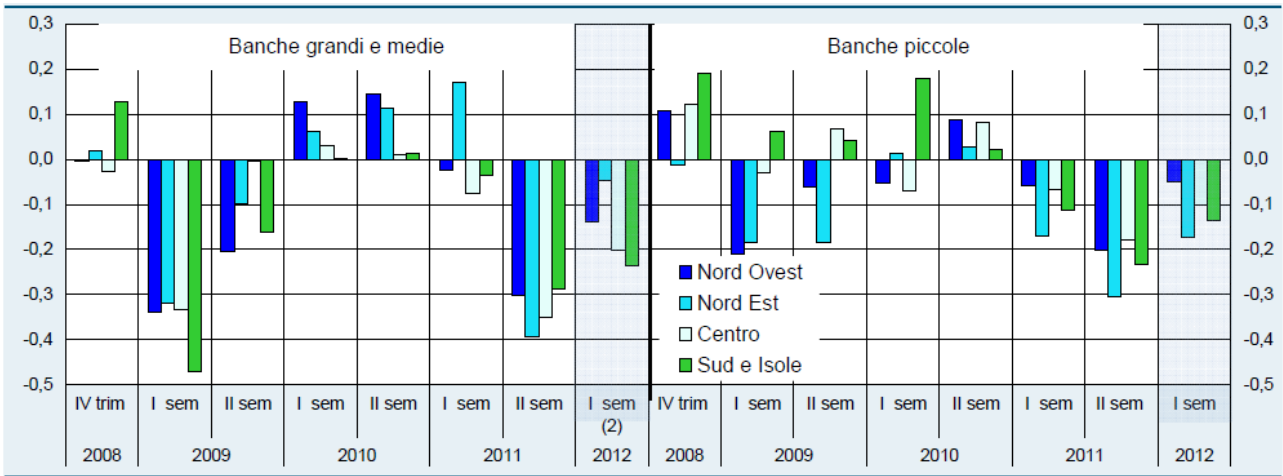
Fonte: elaborazione dati a cura della Banca d'Italia

Figura 2 – Idice di diffusione della domanda di credito



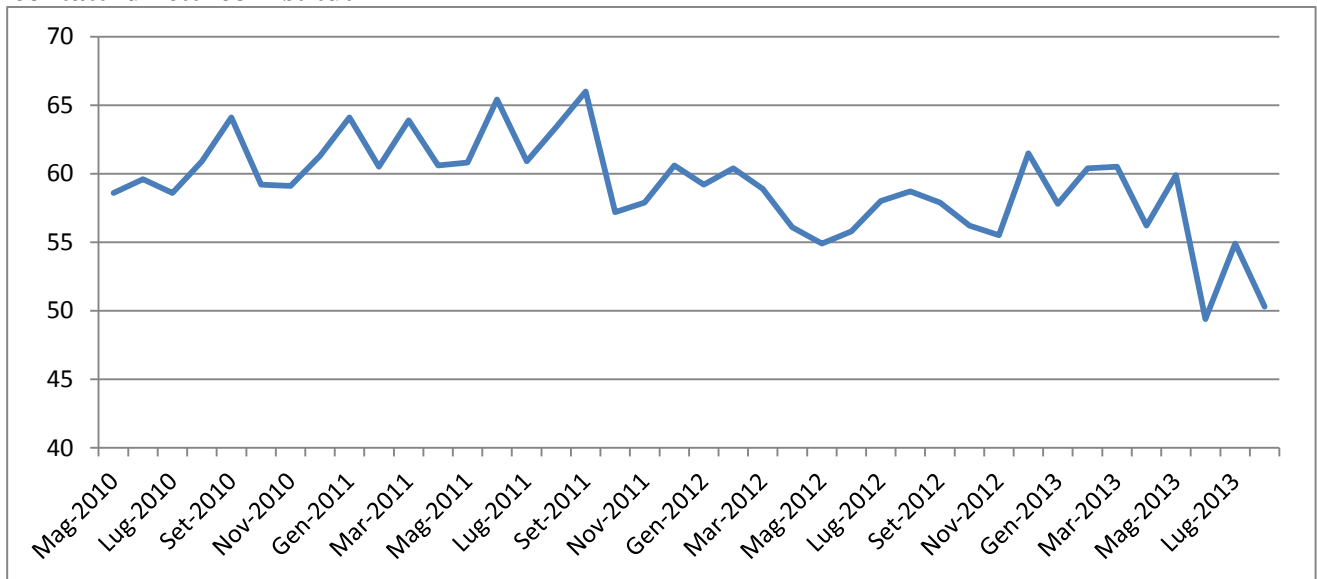
Fonte: nostra elaborazione su dati Indagine sul Credito Bancario – Banca d'Italia

Figura 3 - Indice di diffusione regionale della domanda di credito



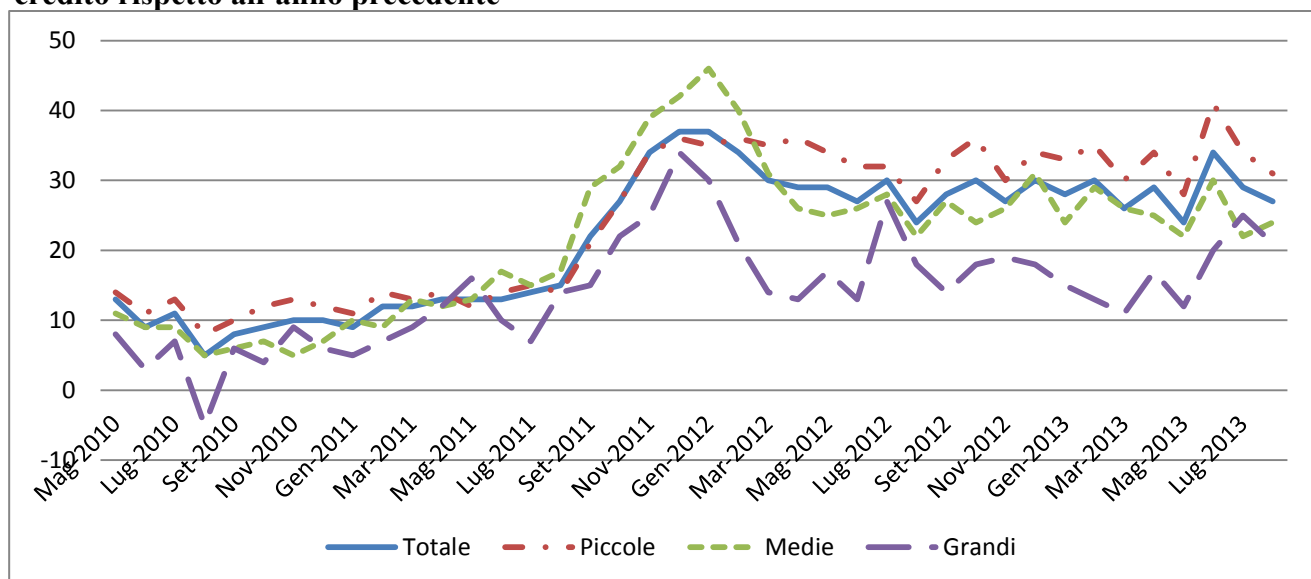
Fonte: Indagine Regionale sul Credito Bancario – Banca d'Italia

Figura 4 – Quota di imprenditori che fa derivare i propri giudizi sull'operato bancario da contatti diretti con istituti



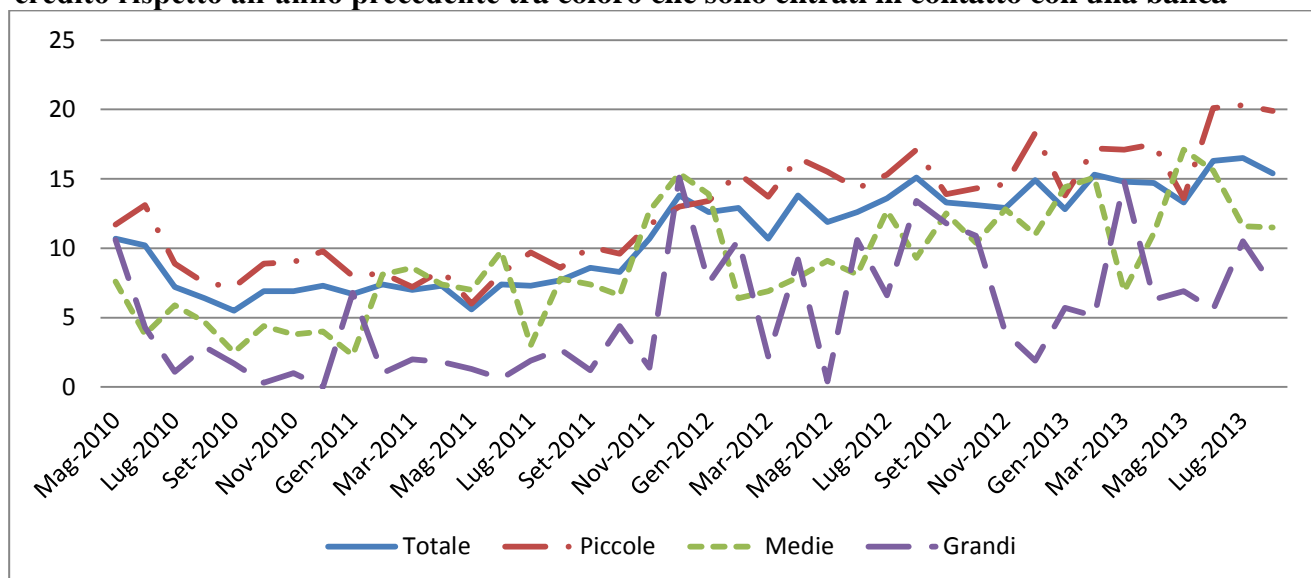
Fonte: nostra elaborazione su dati Indagine Istat sulla fiducia delle Imprese

Figura 5 – Quota di imprenditori che considera in peggioramento le condizioni di offerta del credito rispetto all’anno precedente



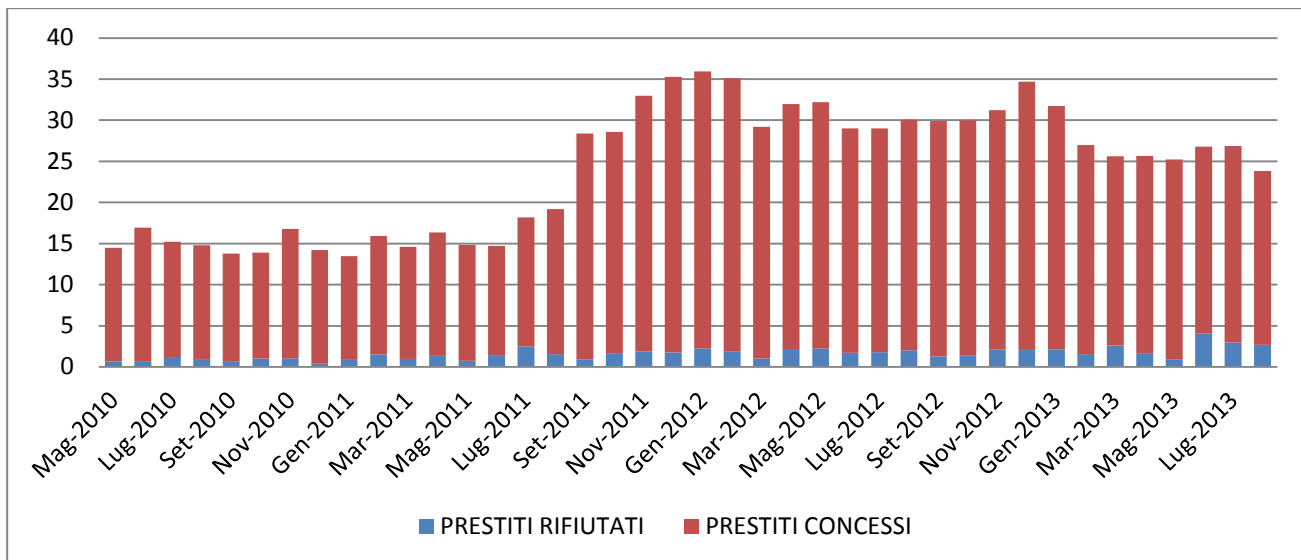
Fonte: nostra elaborazione su dati Indagine Istat sulla fiducia delle Imprese

Figura 6 Quota di imprenditori che considera in peggioramento le condizioni di offerta del credito rispetto all’anno precedente tra coloro che sono entrati in contatto con una banca



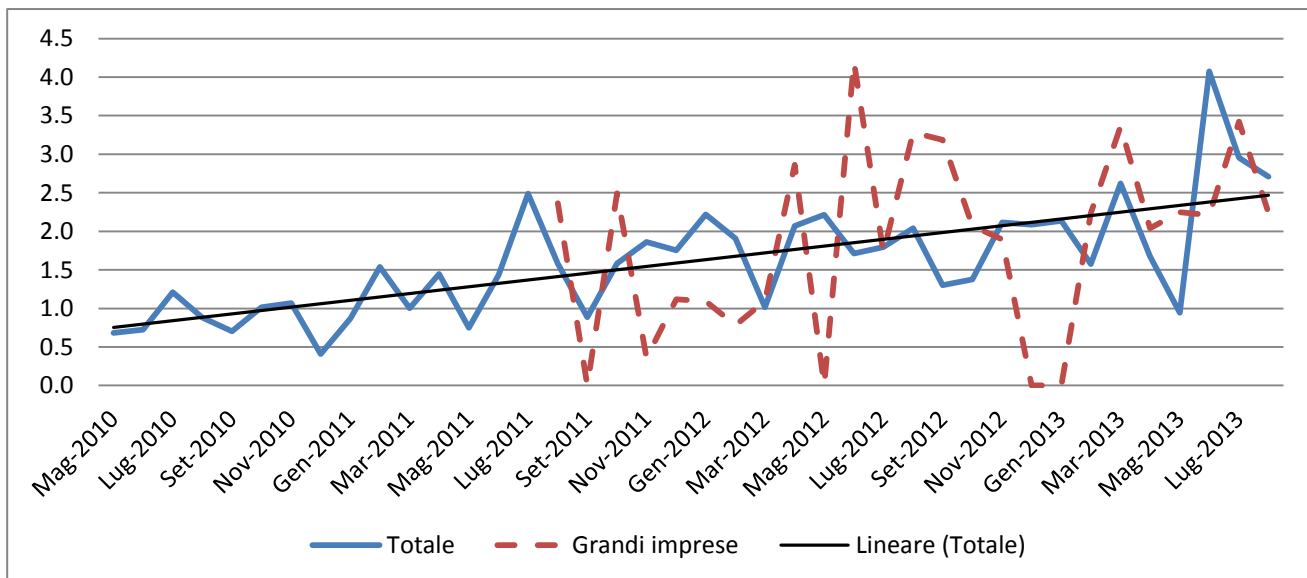
Fonte: nostra elaborazione su dati Indagine Istat sulla fiducia delle Imprese

Figura 7 – Quota di imprenditori che considera in peggioramento le condizioni di offerta del credito rispetto all'anno precedente: confronto tra chi ha accettato il prestito e chi l'ha rifiutato



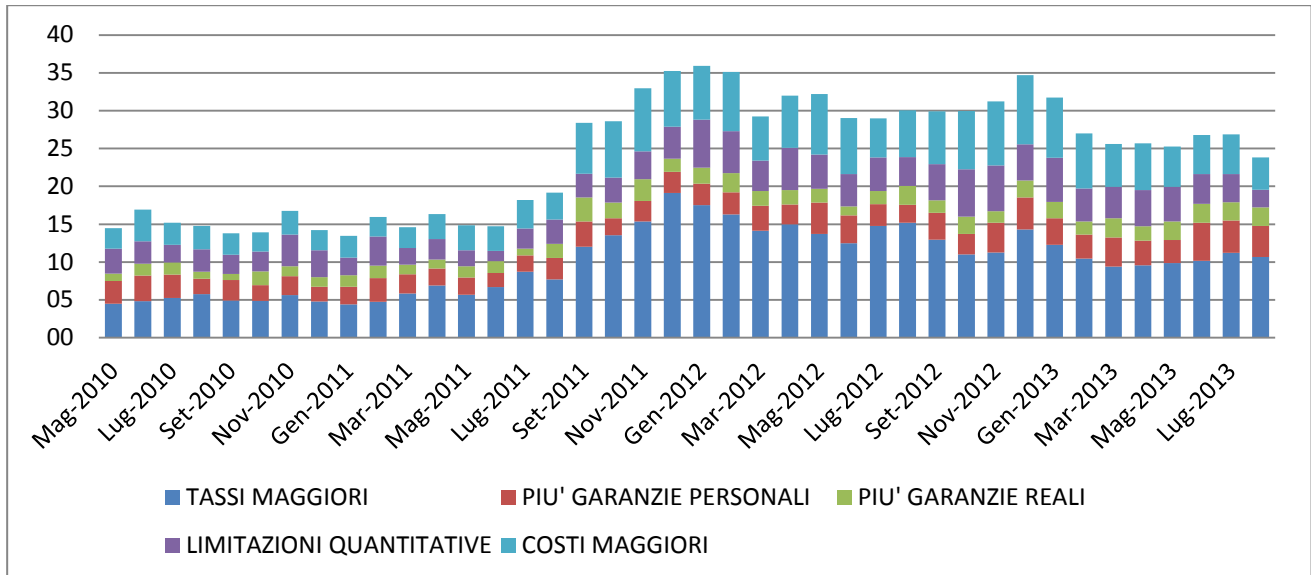
Fonte: nostra elaborazione su dati Indagine Istat sulla fiducia delle Imprese

Figura 8 – Quota di imprese che ha rifiutato l'offerta di credito a seguito del peggioramento delle condizioni di mercato

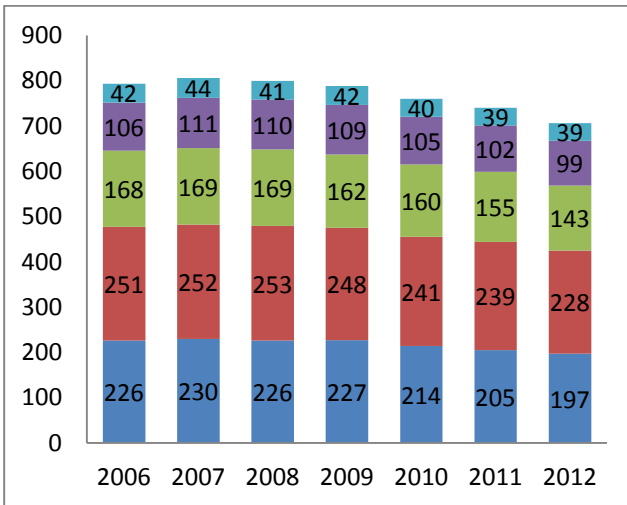
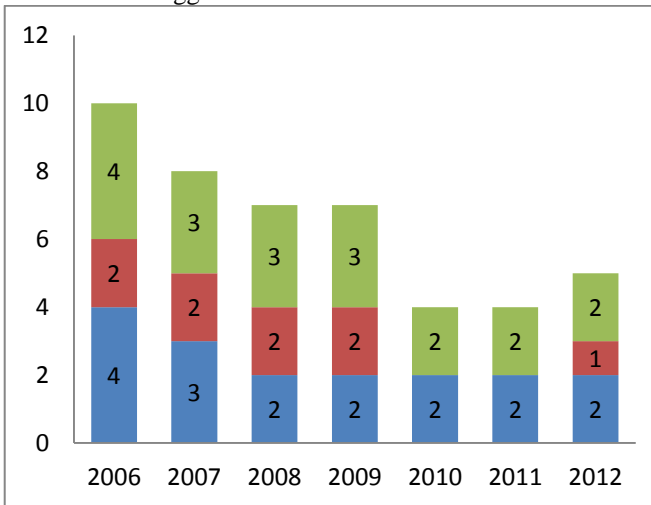
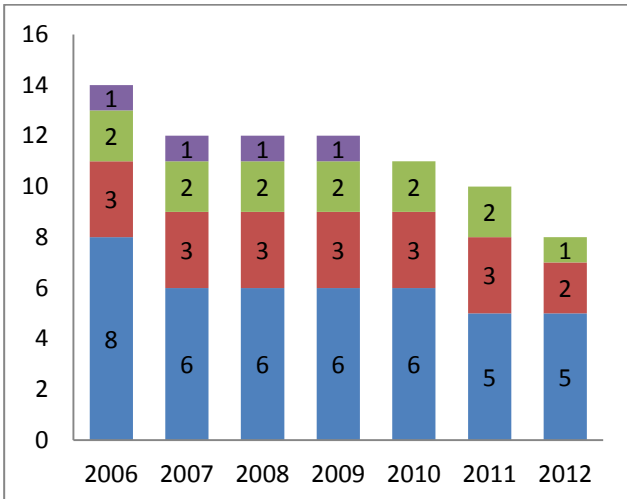
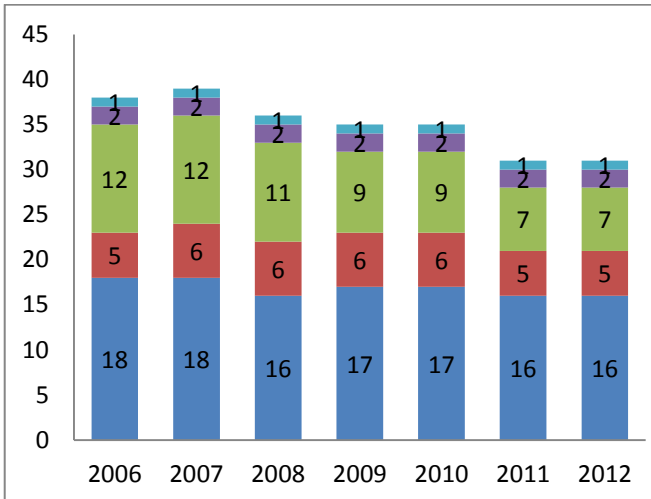
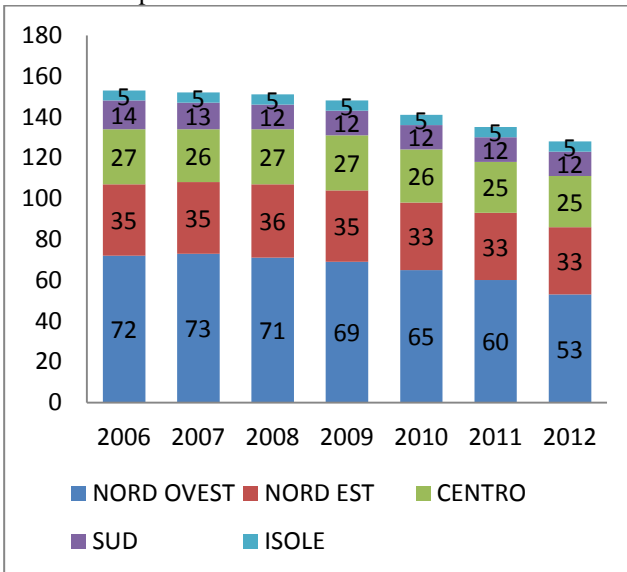
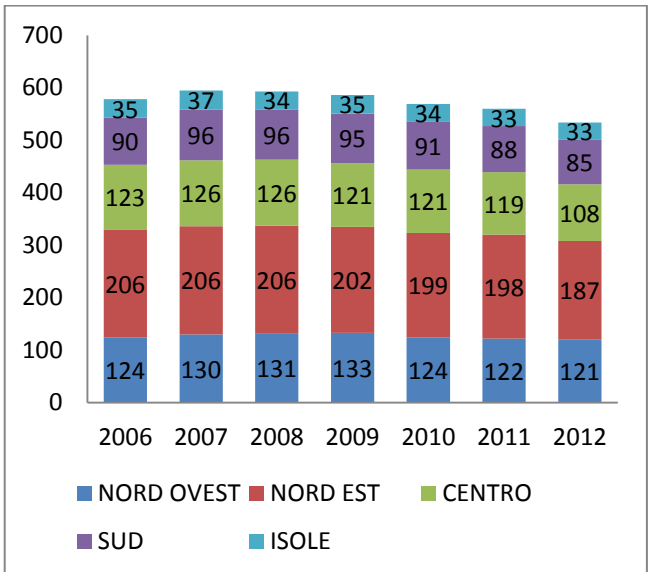


Fonte: nostra elaborazione su dati Indagine Istat sulla fiducia delle Imprese

Figura 9 – Motivi per cui gli imprenditori ritengono che le condizioni di offerta del credito siano peggiorate



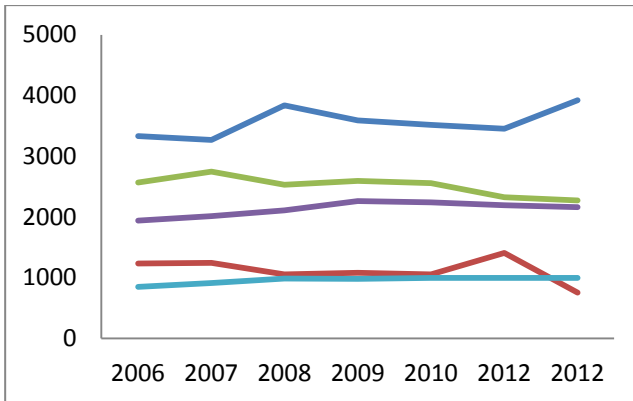
Fonte: nostra elaborazione su dati Indagine Istat sulla fiducia delle Imprese

Figura 10 – Distribuzione del numero di banche per dimensione e area
A – Banche Totale

B – Banche maggiori

C – Banche Grandi

D – Banche Medie

E – Banche piccole

F – Banche minori


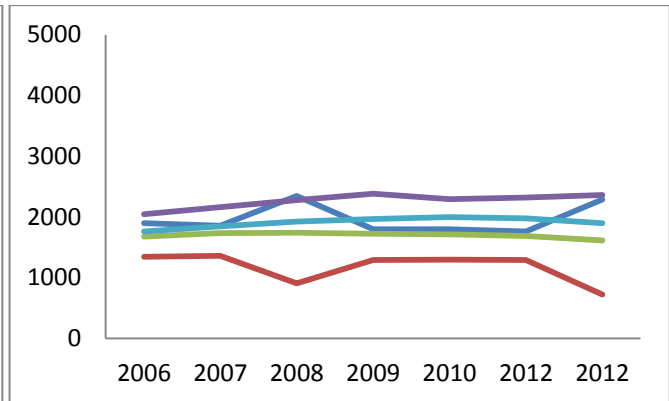
Fonte: Base informativa Pubblica della Banca d'Italia

Figura 11 – Distribuzione del numero di sportelli per dimensione della banca e area

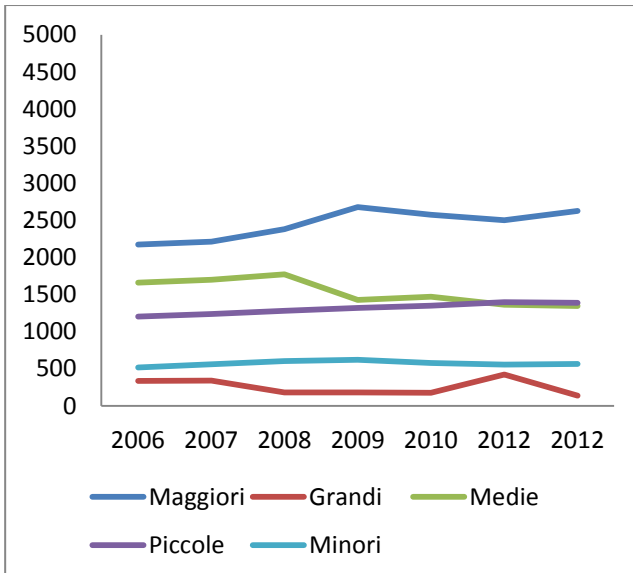
A – NORD OVEST



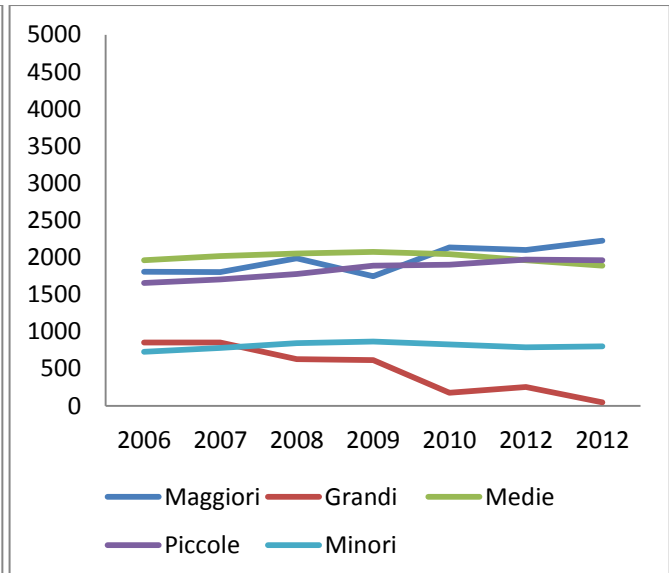
B – NORD EST



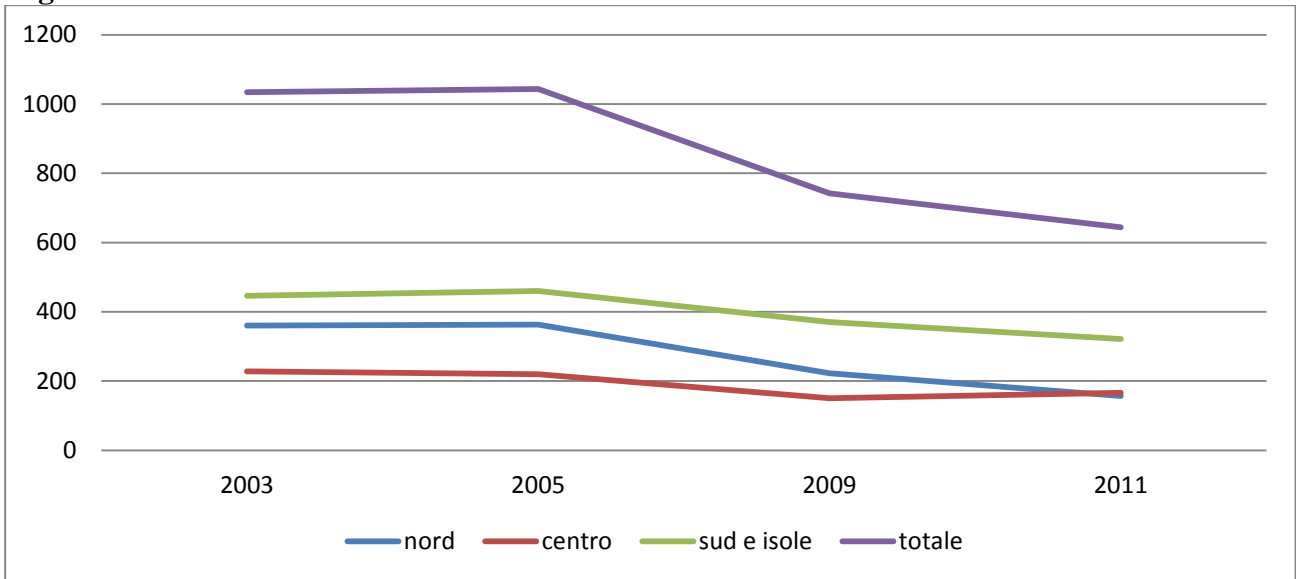
C - CENTRO



D – SUD E ISOLE



Fonte: Base informativa Pubblica della Banca d'Italia

Figura 12 – Distribuzione dei confidi sul territorio

Fonte: nostra elaborazione su dati Banca d'Italia

Tabella 1.1 – Struttura degli intermediari bancari: numero di banche per tipologia

Anno	Gruppi Bancari	Banche in gruppi bancari	di cui:				Banche non in gruppi bancari	di cui:				Totale banche
			Spa	Banche popolari	Banche di credito cooperativo	Succursali banche estere		Spa	Banche popolari	Banche di credito cooperativo	Succursali banche estere	
2006	87	227	198	18	11	0	566	47	20	425	74	793
2007	82	224	199	15	10	0	582	50	23	430	79	806
2008	81	223	196	16	10	1	576	51	22	422	81	799
2009	75	217	191	16	9	1	571	56	22	412	81	788
2010	76	205	178	17	9	1	555	55	20	406	74	760
2011	77	189	162	18	8	1	551	52	19	403	77	740
2012	75	169	141	18	9	1	537	56	19	385	77	706

Tabella 1.2 – Struttura degli intermediari bancari: numero di banche e sportelli per dimensione

Anno	Maggiori		Grandi		Medie		Piccole		Minori		Totale	
	Banche	Sportelli	Banche	Sportelli	Banche	Sportelli	Banche	Sportelli	Banche	Sportelli	Banche	Sportelli
2006	10	9.212	14	3.773	38	7.871	153	7.046	578	4.435	793	32.337
2007	8	9.142	12	3.806	39	8.201	152	7.380	595	4.696	806	33.225
2008	7	10.553	12	2.779	36	8.098	151	7.742	593	4.967	799	34.139
2009	7	9.820	12	3.173	35	7.819	148	8.151	586	5.073	788	34.036
2010	4	10.024	11	2.710	35	7.786	141	8.036	569	5.107	760	33.663
2011	4	9.819	10	3.385	31	7.334	135	8.003	560	5.066	740	33.607
2012	5	11.069	8	1.668	31	7.123	128	8.040	534	4.981	706	32.881

Nota
banche maggiori: fondi intermediati medi superiori a 60 miliardi di euro;
banche grandi: fondi intermediati medi compresi tra 26 e 60 miliardi di euro;
banche medie: fondi intermediati medi compresi tra 9 e 26 miliardi di euro;
banche piccole: fondi intermediati medi compresi tra 1,3 e 9 miliardi di euro;
banche minori: fondi intermediati medi inferiori a 1,3 miliardi di euro.

Fonte: Base informativa Pubblica della Banca d'Italia

Tabella 2 – Principali voci di attivo dei bilanci bancari

	2007		2008		2009		2010		2011		2012	
Cassa	11.630	0,3	12.794	0,4	11.647	0,3	11.155	0,3	11.515	0,3	13.360	0,3
Titoli di debito	143.308	4,3	183.760	5,1	228.532	6,2	348.363	9,3	375.706	9,4	491.861	11,7
<i>di cui titoli di debito pubblico</i>	<i>114.394</i>	<i>3,4</i>	<i>125.780</i>	<i>3,5</i>	<i>164.142</i>	<i>4,4</i>	<i>208.235</i>	<i>5,6</i>	<i>224.114</i>	<i>5,6</i>	<i>344.863</i>	<i>8,2</i>
Prestiti	1.673.176	50,2	1.752.266	48,2	1.760.751	47,7	1.903.586	50,8	1.949.303	48,6	1.927.847	45,8
Attività sull'estero	375.498	11,3	364.364	10,0	324.809	8,8	334.240	8,9	366.971	9,2	348.527	8,3
Attività verso ifm residenti												
Prestiti	487.397	14,6	570.202	15,7	614.597	16,6	372.696	9,9	374.821	9,4	333.338	7,9
Titoli	93.525	2,8	153.539	4,2	210.674	5,7	206.427	5,5	294.901	7,4	381.992	9,1
Azioni e partecipazioni	151.296	4,5	147.519	4,1	151.583	4,1	146.251	3,9	135.798	3,4	132.970	3,2
Altre attività	395.669	11,9	449.789	12,4	389.375	10,5	427.394	11,4	499.341	12,5	552.434	13,1
Totale	3.331.499	100	3.634.233	100	3.691.968	100	3.750.112	100	4.008.356	100	4.210.026	100

Dati in milioni di euro

Fonte: Base informativa Pubblica della Banca d'Italia

Tabella 3 – Andamento degli investimenti lordi nel settore privato

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Totale settore privato	286.697,8	301.040,9	299.011,1	260.025,1	268.829,5	273.508,0	255.469,8
Agricoltura, silvicoltura e pesca	12.042,9	11.896,9	11.841,5	10.353,4	11.060,1	11.325,5	10.353,1
Industria e costruzioni	86.878,9	92.815,3	91.240,5	73.436,8	77.808,0	80.262,5	72.833,0
<i>Di cui: industria manifatturiera</i>	<i>60.070,9</i>	<i>63.734,6</i>	<i>62.812,8</i>	<i>50.894,2</i>	<i>54.507,9</i>	<i>55.952,9</i>	<i>50.539,0</i>
<i>Costruzioni</i>	<i>12.517,2</i>	<i>13.410,7</i>	<i>12.803,1</i>	<i>9.653,0</i>	<i>10.341,6</i>	<i>10.822,9</i>	<i>9.906,2</i>
Servizi	187.776,0	196.328,7	195.929,2	176.234,8	179.961,4	181.920,0	172.283,7

Dati in milioni di euro

Fonte: ISTAT

Bibliografia

- Albareto G., Finaldi Russo P., (2012) – Fragilità finanziaria e prospettive di crescita: il razionamento del credito alle imprese durante la crisi, *Questioni di Economia e Finanza*, Numero 127, Luglio 2012;
- Armendáriz B., J. Morduch (2005) – *The Economics of Microfinance*, MIT Press, Cambridge;
- Arnone M. (2011) – Le scelte strategiche ed operative delle banche locali nelle regioni dei distretti tecnologici italiani alla luce della crisi finanziaria internazionale, in Arnone, M., & Faraci, F. (a cura di) *Le scelte strategiche e operative delle banche locali nelle regioni dei distretti tecnologici italiani*. In *L' Europa e oltre. Banche e imprese nella nuova globalizzazione. Sedicesimo rapporto sul sistema finanziario italiano* (pp. 149-178). Milano : Edibank;
- Banca d'Italia (2007) – *L'economia delle regioni italiane nell'anno 2006. Economie regionali*, Numero 10;
- Banca d'Italia (2007) – *Relazione Annuale*, anno 2006;
- Banca d'Italia (2008) – *L'economia delle regioni italiane nell'anno 2007. Economie regionali*, Numero 1;
- Banca d'Italia (2008) – *Relazione Annuale*, anno 2007;
- Banca d'Italia (2009) – *L'economia delle regioni italiane nell'anno 2008. Economie regionali*, Numero 61;
- Banca d'Italia (2009) – *Relazione Annuale*, anno 2008;
- Banca d'Italia (2010) – *L'economia delle regioni italiane. Economie regionali*, Numero 85;
- Banca d'Italia (2010) – *Relazione Annuale*, anno 2009;
- Banca d'Italia (2011) – *L'economia delle regioni italiane, Dinamiche recenti e aspetti strutturali. Economie regionali*, Numero 23;
- Banca d'Italia (2011) – *L'economia delle regioni italiane. Economie regionali*, Numero 22;
- Banca d'Italia (2011) – *Relazione Annuale*, anno 2010;
- Banca d'Italia (2012) – *L'economia delle regioni italiane, Dinamiche recenti e aspetti strutturali. Economie regionali*, Numero 24;
- Banca d'Italia (2012) – *Relazione Annuale*, anno 2011;
- Banca d'Italia (2013) – *Relazione Annuale*, anno 2012;
- Barbagallo C. (2013) - *I Confidi e lo sviluppo dell'economia: ruolo, problemi e prospettive*, mimeo;
- Barboni G., C. Rossi (2012) – *Does your neighbour know you better? Local banks and credit tightening in the financial crisis*, mimeo;
- Carmignani A., M. Omiccioli (2007) – *Costs and benefits of creditor concentration: an empirical approach*, *Temi di Discussione Banca d'Italia n. 645*, novembre 2007;
- Beretta E., S. Del Prete (2013) – *Banking consolidation and bank-firm credit relationships: the role of geographical features and relationship characteristics*, *Temi di Discussione Banca d'Italia n. 901*, febbraio 2013;
- Centro Europa Ricerche (2013) – *Rapporto banche - Aggiornamenti*;
- Centro Europa Ricerche (2013) – *Rapporto banche*;

- Costa S., M. Malgarini, P. Margani (2012) – Access to credit for Italian Firms: New Evidence from the ISTAT Confidence Business Surveys, MPRA Working Paper 41389;
- de Bondt G, A. Maddaloni, J. L. Peydró, S. Scopel (2010) – The euro area bank lending survey matters: empirical evidence for credit and output growth, European Central bank working PAPER SERIES n. 1160;
- Del Giovane P., G. Eramo, Andrea Nobili (2010) – Disentangling demand and supply in credit developments: a survey-based analysis for Italy, Temi di discussione Banca d'Italia N. 764, giugno 2010;
- Del Prete S., M. Pagnini, P. Rossi e V. Vacca (2013) – Organizzarsi per prestare in tempo di crisi. Risultati di un'indagine sulle banche, Questioni di Economia e Finanza Numero 154, Aprile 2013;
- Del Principe A., Muti A., Martone C., Pignalosa D., Saporito C. (2013) – Rapporto nazionale sull'accesso al credito delle imprese 2012, Unioncamere e Istituto G. Tagliacarne;
- Dell'Atti S., A. Lopes, G. Tucci (a cura di) (2013) – Rapporto SVIMEZ su relazioni banca-impresa e ruolo dei Confidi nel Mezzogiorno. Mercato, regole e prospettive di sviluppo, Quaderni SVIMEZ, Numero speciale 36, Maggio 2013;
- Gaiotti E. (2013) – Credit availability and investment: lessons from the “great recession”, European Economic Review Volume 59, April 2013, Pages 212–227;
- Ghatak M., M. Morelli, T. Sjöström (2002) – Credit rationing, wealth inequality and allocation of talent, Oct. 2002;
- Grüner, H. P. (2003) – Redistribution as a selection device, Journal of Economics Theory, Vol. 108, pp. 194-216;
- Istat (2011) - L'accesso al credito delle piccole e medie imprese. Anno 2010;
- Istat (2012) - Clima di fiducia delle imprese, Agosto 2012;
- Istat (2012) - Clima di fiducia delle imprese, Dicembre 2012;
- Istat (2012) - Clima di fiducia delle imprese, Gennaio 2012;
- Istat (2013) - Clima di fiducia delle imprese, Agosto 2013;
- Istat (2013) - Clima di fiducia delle imprese, Gennaio 2013;
- Istat (2013) – Rapporto Annuale 2013, La situazione del Paese;
- Jaffee D., J. Stiglitz (1990) – Credit Rationing, in B. M. Friedman e F. H. Hahn, "Handbook of Monetary Economics", Vol. II, Elsevier Science Publishers;
- Panetta F., F. M. Signoretti (2010) – Domanda e offerta di credito in Italia durante la crisi finanziaria, Questioni di Economia e Finanza, Numero 63, Aprile 2010;
- Rapacciuolo C. (2013) – Credit crunch & recessione: il circolo vizioso si spezza solo con una politica economica che rilancia la crescita, Nota dal Centro Studi Confindustri n. 2/2013;
- Signorini L. F. (2012) – Banche e imprese nella crisi, contributo alla XLIV Giornata del Credito;
- Stiglitz F., (1990), Markets and development, NBER Working Paper 2961, National Bureau of Economic Research;