

Il ruolo delle banche locali e del *relationship lending* in scenari economici in profondo cambiamento

ANDREA QUINTILIANI

Professore a Contratto di Finanza aziendale – Università degli Studi del Molise.
E-mail: aquintiliani@unimol.it

MICHELE MODINA

Professore Associato di Economia e gestione delle imprese – Università degli Studi del Molise.
E-mail: michele.modina@unimol.it

MASSIMO ARNONE

Dottore di Ricerca in Economia applicata – Università degli Studi di Palermo.
E-mail: massimo.arnone@unipa.it

ABSTRACT

Obiettivi. Lo scopo di questo lavoro è quello di esaminare la relazione tra banca locale e impresa in un contesto economico in profondo cambiamento. L'obiettivo è comprendere se e come l'orientamento all'attività di finanziamento delle banche locali (più radicate nel territorio e più vicine ai principi del *relationship lending*) sia cambiato in seguito allo scoppio della crisi finanziaria.

Metodologia. Dopo la rassegna della letteratura nazionale ed internazionale sul ruolo della banca locale e sul *relationship lending*, viene condotta un'analisi empirica finalizzata a cogliere i principali riflessi della crisi globale sui profili gestionali di una particolare categoria di banche locali, ossia le banche di credito cooperativo.

Risultati. L'analisi empirica, coerentemente con i postulati dottrinali del *relationship lending*, mostra come la crisi finanziaria, poi reale, non abbia indotto le banche di credito cooperativo a razionare il credito alle imprese locali; grazie alla forte interdipendenza con la collettività sociale ed economica dell'area geografica in cui operano, le banche locali appaiono meno sensibili agli aspetti congiunturali, senza per questo compromettere la tenuta della qualità del "portafoglio crediti".

Limiti della ricerca. L'analisi empirica in quanto basata unicamente su dati quantitativi di bilancio rappresenta un limite di questo studio.

Implicazioni pratiche. Questo lavoro potrà essere utile tanto a stimolare la riflessione degli addetti ai lavori, quanto a guardare al tema delle banche locali sotto una luce che colga, in particolare, il loro ruolo anticiclico.

Originalità del lavoro. La letteratura, pur vasta sui temi delle banche locali e del *relationship lending*, affronta marginalmente i riflessi della crisi globale sui profili gestionali delle banche locali.

Parole chiave: *relationship lending*, crisi finanziaria, banca locale, impresa, banca di credito cooperativo.

Objectives. The aim of this paper is to examine the relationship between a local bank and a firm in an economic deeply changing environment. The objective is to understand if and how the tendency to the lending activities of local banks (more deeply rooted in the local territory and more inspired to *relationship lending* principles) has changed after the outbreak of the financial crisis.

Methodology. Following the national and international review about the local bank role and *relationship lending*, we carry out an empirical analysis with the aim to point out the global crisis principal effects on business profiles of a particular category of local banks, that is to say cooperative credit banks.

Findings. In agreement with the doctrinal postulates of the *relationship lending* the empirical analysis shows how the financial then real crisis has not induced cooperative credit banks to restrict credit to local firms; thanks to the strong interdependence with the social, economic collectivity of the geographical area where they operate, local banks appear less sensible of economic trends; however they do not compromise stability of "portfolio credit" quality.

Research limits. As based only on quantitative data of statement, the empirical analysis represents a limit in this kind of research.

Practical implications. This work will be useful to stimulate the debate of experts as well as to focus on the studies of local banks in particular in the light of their anti-cyclic role.

Originality of the study. Even if abounding in subjects about local banks and *relationship lending* literature faces only marginally the effects of global crisis on business profiles of local banks.

Key words: *relationship lending*, financial crisis, local bank, firm, cooperative credit bank.

1. Introduzione

Il paper si propone di offrire spunti di riflessione sulla relazione tra banca locale e impresa in un contesto economico in profondo cambiamento. L'obiettivo è di capire se e come è cambiato a partire dal 2008 l'orientamento al finanziamento nelle banche locali, più radicate nel territorio e più vicine ai principi del *relationship lending*.

In tale ambito, il lavoro si struttura in tre sezioni. La prima sezione offre una panoramica sui principali studi, nazionali ed internazionali, in merito alle connotazioni delle banche locali e sul *relationship lending* quale approccio relazionale alla clientela. Il tema del rapporto fra banca locale e sistemi relazionali con la clientela si pone come premessa nella discussione finalizzata a cogliere i riflessi sulle scelte strategiche e operative della banca locale.

La seconda sezione del paper propone un'analisi statistica sulle banche di credito cooperative italiane (da ora in poi Bcc) al fine di cogliere gli effetti della crisi sul ruolo delle banche locali attraverso la lettura dell'impatto sui principali profili di natura economico-aziendale (struttura, rischiosità, redditività ed efficienza).

La terza sezione chiude con alcune riflessioni sul ruolo delle Bcc quale attore di supporto delle imprese e dello sviluppo del territorio.

2. Rassegna della letteratura

Questa sezione offre una panoramica sui principali studi in merito alle tematiche della "banca locale" e del "*relationship lending*".

Al fine di meglio comprendere le indicazioni e le riflessioni presentate nel prosieguo del lavoro è opportuno presentare l'impianto di indagine utilizzato per lo svolgimento della rassegna della letteratura sui temi oggetto di interesse: il primo ambito di indagine ha riguardato una rassegna di articoli relativi al tema della banca locale; il secondo ambito di indagine si è incentrato sul tema del *relationship lending*.

La *review* sul tema della banca locale risponde al principale obiettivo di delineare il significato dell'espressione "banca locale" mettendo in risalto quelle che possono essere ritenute, secondo la maggior parte degli studi prodotti che si focalizzano su questa specifica tipologia di intermediario bancario, le caratteristiche distintive dell'identità di tali banche. Per quanto concerne l'esamina dei principali contributi dottrinali sul tema del *relationship lending*, l'attenzione è posta sulla relazione costi-benefici di tale approccio con particolare riferimento alla sua applicazione nelle banche locali.

Relativamente al tema della banca locale, in generale, i contributi dottrinali possono essere raggruppati nelle seguenti principali dimensioni d'indagine: il radicamento della banca nella comunità locale; la relazione tra dimensione e performance economiche e patrimoniali; l'orientamento verso i segmenti di clientela di piccole-medie dimensioni.

La maggior parte dei contributi prodotti in letteratura sia da Autori italiani che stranieri, per definire che cosa si intenda con l'espressione banca locale, si soffermano sugli aspetti territoriali dell'attività di tale tipologia di istituzione creditizia.

Nell'ambito degli Autori italiani sicuramente non può essere trascurato Alessandrini (1994, 2000), che afferma che la banca locale si differenzia dalla banca nazionale per la presenza di una forte interdipendenza con la collettività sociale ed economica dell'area geografica in cui opera.

Altri due contributi dottrinali, Cesarini e Ferri (1997) e Pagano (2000), seguono la stessa interpretazione di Alessandrini definendo il "localismo bancario" come un fenomeno contrassegnato da piccole dimensioni e riferito soprattutto a quegli intermediari creditizi che hanno sede legale e gran parte della loro rete distributiva in un determinato contesto amministrativo (provincia o regione).

Numerosi studi si sono occupati della relazione tra dimensione e performance degli intermediari bancari. Per molti Autori il radicamento nella comunità locale favorisce superiori performance economiche nella tradizionale attività di finanziamento alle famiglie e alle imprese grazie, in

particolare, ai vantaggi di natura informativa (Berger e Mester, 1997; De Bruyn e Ferri, 2005; Cesarini e Ferri, 1997; Goddard, Molyneux e Wilson, 2001); inoltre, il forte radicamento sul territorio e la preferenza verso la forma cooperativa favoriscono anche la stabilità della raccolta (Cesarini, Conti e Di Battista, 1994; Ruozi, 2003; Morelli e Seghezza, 2004). Secondo questi Autori, la maggiore stabilità è funzione del maggiore radicamento nel territorio che si manifesta nella maggiore notorietà delle banche locali, nel senso di appartenenza alla comunità e nella percezione che i depositi siano un diretto sostegno allo sviluppo dell'economia del territorio in cui la banca opera. Sostenere la comunità, supportandola con risorse finanziarie costituisce il principale obiettivo strategico della banca del territorio.

Un'altra interessante caratteristica delle banche locali che è stata evidenziata dai diversi studi prodotti in letteratura è il finanziamento di attività imprenditoriali di piccole e medie dimensioni. La maggior parte di questi studi, per spiegare la relazione esistente tra la performance delle banche locali e la loro preferenza per una clientela di piccole e medie dimensioni, fa ricorso alla teoria delle asimmetrie informative. Per Diamond (1984), Fama (1985) e De Laurentis (2001, 2011) le asimmetrie informative sono dovute agli elevati costi per reperire ed elaborare le informazioni, alla scarsità delle informazioni disponibili, alla prassi contabile delle imprese sovente poco trasparente. Le imprese di minori dimensioni si caratterizzano per elevati livelli di opacità informativa e, pertanto, ricorrono al canale bancario piuttosto che a quello mobiliare. A tale aspetto si aggiunge la capacità delle banche locali di valorizzare le informazioni qualitative sul prenditore di fondi. Come ben sottolinea Becattini (1991) «la banca locale è un organismo nato e cresciuto nel distretto, molto ben collegato agli imprenditori locali, fortemente coinvolto nella vita locale, che conosce in tutti i suoi dettagli. Un'istituzione di questo tipo ha la possibilità di dare molto più peso alle qualità personali di chi richiede un prestito e alle specifiche prospettive di un dato e noto investimento, di quanto non possa fare una banca meno radicata nella realtà locale».

Prendendo le mosse dalla letteratura sul tema della banca locale, questa sezione si arricchisce con l'esamina dei contributi teorici sul tema del *relationship lending*.

A fare data dagli anni novanta, diversi Autori hanno fornito definizioni del *relationship lending* tra loro complementari. Ongena e Smith (2000) declinano il tema in termini di «rapporto che va oltre l'esecuzione di semplici ed anonime operazioni finanziarie». Se per Boot (2000) il *relationship lending* è «la prestazione di servizi finanziari da parte di un intermediario finanziario che: i) effettua investimenti costosi per acquisire informazioni riservate su ciascun cliente finanziato, le quali, spesso, divengono proprietà esclusiva dell'intermediario stesso; ii) valuta la redditività degli investimenti "informativi" effettuati e l'opportunità di ripeterli nel tempo», Elsas (2005) lo definisce come «un implicito contratto a lungo termine tra una banca e il suo debitore».

Tali contributi evidenziano come nel *relationship lending* la concessione del credito sia determinata da una serie di fattori condizionanti: a) la relazione di clientela che lega l'affidato alla banca tramite preesistenti contratti di prestito e/o di deposito; b) l'assunzione di informazioni «dirette» e «riservate», che vanno oltre quelle di pubblico dominio. Le medesime informazioni possono essere rinnovate ed arricchite durante lo svolgimento, nel tempo, del rapporto, non solo di affidamento, ma sempre più spesso allargato ad altri servizi offerti dalla banca; c) il patrimonio di informazioni accumulato resta di esclusiva pertinenza della banca.

Più recentemente l'attenzione degli studiosi si è concentrata sulla capacità degli intermediari finanziari di raccogliere informazioni *soft* (informazioni qualitative solitamente riservate). Jayaratne e Wolken (1999) e Berger e Udell (2002, 2006) definiscono più precisamente la relazione bancaria di lungo termine come una tecnologia di conferimento del credito che dipende dalla produzione di informazione *soft*. Essi evidenziano come le banche di piccole dimensioni detengano vantaggi competitivi rilevanti in relazione alla gestione di informazioni riservate. In effetti, recenti contributi sottolineano il ruolo delle piccole banche nella raccolta di informazioni *soft* e l'importanza della loro struttura organizzativa nel farne uso (Stein, 2002; Takats, 2004; Berger *et al.*, 2005). L'attenzione degli studiosi è concentrata sulle variabili di natura organizzativa e operativa delle banche e sul nesso che lega queste ultime all'efficace utilizzo delle informazioni nei processi di affidamento. Questi studi si intrecciano con gli studi sulla prossimità tra il cliente e la banca e si

concentrano sulle modalità organizzative interne di quest'ultima, partendo dalla considerazione che forme organizzative caratterizzate da più livelli decisionali (tipicamente le strutture organizzative piramidali) sembrano meno adatte a utilizzare efficacemente informazioni non codificate e non standardizzate (Stein, 2002). Per Berger *et al.* (2005) gli intermediari di maggiore dimensione, rispetto alle piccole banche, tendono a fornire prestiti a clienti localizzati a maggiore distanza, a imprese più grande e a fare un maggior uso di informazione codificata (*hard information*).

La letteratura sul *relationship lending* ha identificato benefici e costi di tale approccio. Per Boot (2000) lo scambio di informazioni riservate tra banca e impresa può consentire alle imprese di disporre di una maggiore quantità di credito, di creare valore per gli azionisti e di migliorare la performance aziendale. Il *relationship lending* facilita, in particolare, lo scambio di informazioni tra il debitore e il creditore dato che i debitori si rivelano più inclini a divulgare le informazioni alle banche grazie alla maggiore riservatezza del rapporto (Yosha, 1995). Le minori asimmetrie informative permettono di superare i problemi legati all'azzardo morale e alla selezione avversa altrimenti insita nei mercati del credito. In particolare, l'idea è che più a lungo si protrae il rapporto tra la banca e l'impresa, più stretto è il legame informativo tra le parti e più affidabile appare alla banca il proprietario-imprenditore; ciò mitiga il pericolo di azzardo morale (Diamond, 1991) e riduce i costi di agenzia (Weinstein e Yafeh, 1998).

Il *relationship lending* favorisce la maggiore flessibilità nella rinegoziazione delle condizioni contrattuali e una certa discrezionalità nel modificare la forma tecnica dell'affidamento (Boot, 2000). Grazie al patrimonio informativo *soft* posseduto e agli obiettivi di medio-lungo periodo, la banca può garantire all'impresa condizioni più flessibili. Peraltro, le relazioni di clientela inducono il debitore a comportarsi in modo più virtuoso per due motivi: il primo è da ricondurre al monitoraggio continuo della banca; il secondo risiede nella garanzia, o promessa implicita, che la banca offrirà in futuro nuove erogazioni di credito a condizioni migliori (in termini di costo, quantità e garanzie). In sintesi, la stabilità del rapporto favorisce non solo la determinazione *ex-ante* delle condizioni contrattuali, ma anche di quelle di eventuali affidamenti futuri (Rajan, 1992; Petersen e Rajan, 1995). L'esclusività del rapporto con la banca, implicita nel *relationship lending*, crea, inoltre, i presupposti per l'offerta di un servizio assicurativo implicito – la banca è cioè pronta a fornire linee di credito di emergenza quando l'impresa si trovi ad affrontare temporanee crisi di liquidità o a isolarla da improvvisi rialzi generalizzati dei tassi di interessi (Berlin e Mester, 1998; Ferri e Messori, 2000).

Una copiosa letteratura evidenzia, inoltre, come il *Relationship lending* crei i presupposti per il miglioramento della reputazione del debitore; la stabilità della relazione, infatti, aiuta l'impresa a costruire e consolidare nel tempo una reputazione da debitore affidabile. Questo facilita sia la diversificazione delle fonti di finanziamento che il possibile accesso al mercato dei capitali attraverso emissioni di titoli (Fama, 1985; Diamond, 1991). Secondo la teoria del *signalling* (Leland e Pyle, 1977), la banca che conferma ripetutamente il proprio sostegno all'impresa segnala agli altri *stakeholders* la capacità di far fronte ai propri impegni di pagamento; non solo, il debitore acquisisce col tempo una buona reputazione e l'applicazione da parte della banca stessa di condizioni più favorevoli. A sua volta, tali condizioni inducono l'imprenditore a scegliere investimenti meno rischiosi e quindi, ad allineare i propri incentivi con quelli della banca.

Sul fronte dei costi, diversi Autori evidenziano come il maggiore rischio del *relationship lending* sia riconducibile al problema dell'*hold-up*, ossia la cattura dell'impresa da parte della banca. Quando le informazioni su cui si basa il rapporto tra banca e impresa non sono rapidamente trasferibili da una banca all'altra e il settore bancario è poco concorrenziale, il *relationship lending* conferisce alla banca un monopolio informativo (Sharpe, 1990; Degryse e Van Cayseele 2000) creando le condizioni per rendite informative che si traducono nell'applicazione di tassi attivi più elevati (Petersen e Rajan 1995; Von Thadden 1992; Corigliano, 2007). Un altro potenziale costo è quello del *soft budget constraint* (Boot, 2000; Dewatripont e Maskin, 1995; Bolton e Scharfstein, 1996). Tale fenomeno trova origine nell'inefficiente rinegoziazione dei contratti di mutuo che vede la banca creditrice estendere ulteriormente il credito a imprese-clienti insolventi e con un elevato profilo di rischio a causa dell'eccesso di confidenza e di familiarità con il debitore.

Come emerge dai contributi di Bongini *et al.* (2009, 2011), nel *relationship lending* il concetto di intensità, ampiezza e profondità della relazione assumono particolare importanza e contribuiscono a mitigarne i costi trovando espressione in una pluralità di variabili:

- numero di banche finanziatrici (Petersen e Rajan, 1994; Cole, 1998; Ongena e Smith, 2000; De Bodt *et al.*, 2005);
- numero di servizi, diversi da quelli di credito, acquistati presso un'unica banca (Cole, 1998; Degryse e Van Cayseele, 2000);
- quota del credito bancario concesso da una banca rispetto al totale utilizzato da un'impresa (Harhoff e Köerting, 1998; Ferri e Messori, 2000; Machauer e Weber, 2000; Ongena e Smith, 2000; Berger *et al.*, 2001; Ongena e Tümer-Alkan, 2008).

Tali concetti sembrano bene applicarsi in situazioni di contiguità territoriale tipica delle banche locali le quali godono di una serie di benefici che, al contrario, la grande dimensione tende a perdere. Prendendo spunto da Panizza (2002), la contiguità territoriale tra creditore e debitore consente ai primi di disporre, a costo zero, di una notevole quantità di informazioni che mette le banche locali in condizione di svolgere una più competente e sicura attività di erogazione del credito, depotenziando la negativa portata delle asimmetrie informative e della selezione avversa.

3. I profili economici delle BCC italiane a seguito della crisi

Questa sezione del paper intende fornire una descrizione dell'intensità degli effetti della crisi sui profili gestionali delle Bcc italiane che, nel presente lavoro, sono considerate la categoria rappresentativa delle banche locali.

L'analisi focalizza l'attenzione sulle performance delle banche oggetto di esame con riferimento ai profili di struttura, redditività, efficienza e rischiosità.

Il campione di Bcc analizzato è composto da tutte le 431 Bcc presenti, al 31 dicembre 2006, nel territorio nazionale (Tab.1) delle quali 323 con sede legale e filiali nel Centro-Nord Italia e 108 invece nell'Italia Meridionale ed Insulare (Tab. 2).

Caratteristiche del Campione	
Dimensione Campione	431 BCC
Dimensione Campione Centro-Nord	323 BCC
Dimensione Campione Sud (compresa Italia Insulare)	108 BCC

Tabella 1. Ns. Elaborazioni su dati Federcasse

Campione BCC Centro-Nord		Campione BCC Sud	
BCC presenti	Regione	BCC presenti	Regione
25	Emilia-Romagna	7	Abruzzo
22	Lazio	6	Basilicata
1	Liguria	17	Calabria
48	Lombardia	22	Campania
20	Marche	3	Molise
9	Piemonte	22	Puglia
35	Toscana	2	Sardegna
99	Trentino	29	Sicilia
2	Valle D'Aosta		
41	Veneto		

Tabella 2. Ns. Elaborazioni su dati Federcasse

La nostra indagine nel periodo 2006-2011 rileva, a livello nazionale, una contrazione del numero di Bcc (sono venute meno ben 27 banche). Tale contrazione, da imputarsi prevalentemente ad un processo di concentrazione, si riflette sulla accresciuta dimensione media del campione (totale attivo); in effetti, negli anni più recenti della crisi globale, la media campione del totale attivo cresce da 311.087 a 458.187 migliaia di euro (Tab. 3).

Anno	Dimensione del Campione	Totale Attivo		
		Media (1)	Dev.standard (2)	Coeff. di Variazione (3)
2006	431	311087	388712	125.95
2007	435	339446	425940	125.48
2008	430	378184	484544	128.12
2009	414	414592	531215	128.12
2010	407	444037	577652	130.09
2011	404	458187	590266	128.82

Tabella 3. Ns. Elaborazioni su dati Federcasse

(1) (2) Dati in migliaia di euro; (3) Dati in percentuale

In particolare, a livello macro regionale, la numerosità campionaria del Centro-Nord si riduce di 18 unità e la dimensione media dell'attivo si accresce in modo nettamente superiore rispetto al sistema nazionale del credito cooperativo passando da 367.275 a 541.237 migliaia di euro. Le Bcc del Sud Italia registrano, a differenza del campione del Centro-Nord, una maggiore stabilità nel periodo oggetto di indagine; in effetti, la numerosità campionaria si riduce di 9 banche (per effetto dell'incorporazione con altre realtà bancarie locali) e la dimensione media dell'attivo subisce un sensibile incremento (quasi il doppio) passando da 143.042 a 202.328 migliaia di euro (Tab. 4, Tab. 5). Da una lettura complessiva dei dati riportati emerge come siano principalmente le Bcc operative nel Centro-Nord Italia a trainare le dinamiche della dimensione media del sistema di credito cooperativo nel nostro Paese (Tab. 6).

Anno	Dimensione del Campione (Centro-Nord)	Totale Attivo		
		Media (1)	Dev.standard (2)	Coeff. di Variazione (3)
2006	323	367275	429631	116.97
2007	325	406361	470275	115.72
2008	319	455508	536501	117.78
2009	309	495125	588006	118.75
2010	306	528115	639073	121.01
2011	305	541237	625035	120.47

Tabella 4. Ns. Elaborazioni su dati Federcasse

(1) (2) Dati in migliaia di euro; (3) Dati in percentuale

Anno	Dimensione del Campione (Sud)	Totale Attivo		
		Media (1)	Dev.standard (2)	Coeff. di Variazione (3)
2006	108	143042	117075	81.85
2007	111	143523	118647	82.66
2008	111	155963	127996	82.06
2009	105	177597	143828	80.98
2010	101	189307	148056	78.20
2011	99	202328	162283	80.20

Tabella 5. Ns. Elaborazioni su dati Federcasse

(1) (2) Dati in migliaia di euro; (3) Dati in percentuale

Anno	Nord vs Sistema Italia	Sud vs Sistema Italia
2006	118.06%	45.98%
2007	119.71%	42.28%
2008	120.45%	41.24%
2009	119.42%	42.84%
2010	118.93%	42.63%
2011	118.13%	44.16%
Valori medi	119.12%	43.19%

Tabella 6. Rappresentatività del campione. Ns. Elaborazioni su dati Federcasse

Al fine di verificare, a seguito dello shock finanziario dell'agosto del 2007, eventuali ripercussioni sull'operatività delle Bcc, la tabella che segue (Tab. 7) mostra, in sintesi, le principali evidenze emerse nel periodo 2006-2011, sia a livello di sistema nazionale del credito cooperativo, sia a livello macro-regionale. I dati sono analizzati non come valori assoluti ma come tassi di variazione rispetto al 2006 (quest'ultimo assunto come anno base).

Dati di Bilancio	Tassi di variazione (Sistema nazionale del Credito Cooperativo) 2011-2006	Tassi di variazione medi (Centro-Nord) 2011-2006	Tassi di variazione medi (Sud) 2011-2006
Raccolta diretta	50%	52%	32%
Crediti alla clientela	51%	50%	52%
Attività Finanziarie	35%	36%	31%
Mezzi Propri	31%	32%	19%
Utile d'esercizio	-71%	-71%	-70%

Tabella 7. Ns. Elaborazioni su dati Federcasse

A livello di sistema nazionale del credito cooperativo, le nostre analisi evidenziano, in sintesi, quanto segue:

- *variazione positiva della raccolta diretta*: tale variazione si presume sia stata favorita dal maggior fabbisogno di credito avvertito dalle famiglie e dalle imprese a seguito della crisi strutturale (reale) innescatasi a partire dal 2009;
- *variazione positiva dei crediti alla clientela*: nonostante la crisi globale le Bcc non hanno accusato significative contrazione dei propri impieghi (crediti verso la clientela), continuando quindi ad assumere il ruolo di principali interlocutori delle imprese locali;
- *variazione positiva delle attività finanziarie*: a seguito della crisi internazionale, le Bcc sembrano aver investito molto sull'area di business dell'intermediazione mobiliare; da ciò, valorizzando tutte le occasioni di commistione tra i canali diretti di trasferimento delle risorse finanziarie (ossia il mercato) e quello indiretto/intermediato (dove è centrale il ruolo dell'intermediario finanziario come agente che trasferisce le risorse dai soggetti in avanzo finanziario a quelli in deficit). Questa evidenza dimostra che le Bcc, ad integrazione del tradizionale approccio gestionale del sistema di relazioni con la clientela denominato "relationship lending", si orientano ulteriormente verso una logica di "relationship banking" (Boot, 2000); da ciò, intervenendo in aree di business meno tradizionali.
- *variazione positiva dei mezzi propri*: nonostante la crisi globale, la dotazione dei mezzi propri delle Bcc non registra flessioni; tale evidenza conferma che le piccole banche sono riuscite, post crisi, a soddisfare le richieste di restituzione depositi alla propria clientela come anche le richieste di credito senza dover ricorrere necessariamente al mercato interbancario o ad aiuti finanziari da parte delle autorità di vigilanza;

- *variazione negativa dell'Utile d'esercizio*: la crisi ha ingenerato una significativa contrazione dei principali margini e risultati economici mettendo a dura prova la stabilità delle Bcc. Negli ultimi anni il sistema bancario del credito cooperativo (in particolare nel 2011 post crisi strutturale) subisce una robusta diminuzione del proprio utile rispetto alla situazione di pre-crisi (come dimostra il valore negativo del tasso di variazione rispetto ad una situazione di pre-crisi).
- Le dinamiche sopra evidenziate, si riscontrano anche a livello macro-regionale.

L'analisi dei diversi profili delle Bcc campionate è condotta mediante un sistema di metriche.

Con riferimento all'analisi del "profilo strutturale", gli indici da noi utilizzati, nel periodo 2006-2011, evidenziano quanto segue:

- "Mezzi propri ÷ Totale attivo" (fornisce una misura del grado di patrimonializzazione delle Bcc. Con tale quoziente si individua il grado di copertura assicurato dal capitale di proprietà sul totale degli investimenti effettuati). A livello nazionale le Bcc mediamente hanno finanziato l'11% del loro attivo con mezzi propri mostrando valori leggermente inferiori nel 2011 (9%) rispetto al periodo pre-crisi (nel 2006 l'indice si attesta all'11%). A livello macro-regionale, le Bcc del Centro-Nord Italia registrano un valore medio dell'indice pari al 10% mentre le Bcc del Mezzogiorno d'Italia mostrano un indice in linea con i valori medi nazionali (11%).
- "Raccolta ÷ Totale attivo" (esprime l'incidenza dei debiti verso la clientela e dei debiti rappresentati da titoli sul totale dell'attivo. Tale quoziente fornisce la misura del livello di indebitamento oneroso sostenuto dalle Bcc). La dinamica dell'indice, nel periodo 2006-2011, mostra, a livello nazionale, un andamento altalenante; dopo una sostenuta crescita nei primissimi anni della crisi (2007, 2008 e 2009), il 2010 registra un sensibile calo (48%) per poi ritornare ai valori immediatamente precedenti lo scoppio della crisi - pre-crisi 2006 (75%); post-crisi 2011 (76%).
- "Crediti alla clientela ÷ Raccolta diretta" (esprime il rapporto di intermediazione riferito alla sola operatività intercorsa con la clientela. Tale rapporto fornisce una misura della propensione della banca ad effettuare operazioni di credito "in senso stretto"). Negli anni successivi alla manifestazione della crisi internazionale, l'intensità di tale rapporto, a livello nazionale, si è sensibilmente ridotta; in particolare, l'indice nell'esercizio 2009 (periodo coincidente con la ricaduta della crisi finanziaria sull'economia reale) registra un sensibile calo (pre-crisi 2006: 94%; post-crisi 2009: 88%) per poi ritornare, nel 2011, ai valori immediatamente precedenti la crisi (94%). A livello macro-regionale, le Bcc del Centro-Nord, nonostante la crisi globale, mostrano una evidente stabilità dell'indice nel periodo 2006-2011 (valore medio dell'indice: 73%). A differenza delle Bcc del Centro-Nord, il campione di Bcc del Sud, pur presentando una dinamica stabile dell'indice nel periodo 2006-2011, registra un valore medio dell'indice inferiore (65%); tale fenomeno è da imputarsi prevalentemente alla minore dimensione media (dimensione espressa in termini di: composizione del portafoglio crediti, totale attivo, totale raccolta diretta) delle Bcc del Sud campionate.
- "Immobilizzazioni materiali ed immateriali ÷ totale attivo" (evidenzia quanta parte dell'attività è impiegata in maniera durevole nell'ambito della gestione della banca). L'analisi mostra come la crisi non abbia determinato ricadute significative sull'indice; questo, nel periodo 2006-2011, si attesta mediamente al 2% e non presenta significative variazioni, sia a livello nazionale, sia a livello macro-regionale.
- "Patrimonio ÷ Totale passivo" (esprime l'incidenza delle fonti di finanziamento equity della Bcc). A livello nazionale tale indicatore registra una certa stabilità dopo il 2006 per poi subire una flessione in particolare nel 2011 (2006: 12%; 2011: 9%). Analoga dinamica dell'indice è riscontrabile per le Bcc del Centro-Nord. Le Bcc campionate del Sud, se confrontate con le Bcc del Centro-Nord, evidenziano, mediamente, la minore incidenza delle fonti di finanziamento equity come anche registrano una minore flessione dell'indice a seguito della crisi internazionale (2006: 12%; 2011: 10%).

Con riferimento all'analisi del "profilo della rischiosità", l'indicatore utilizzato per cogliere la dinamica del rischio di credito nel sistema del credito cooperativo è espresso in termini di "Rettifiche complessive per deterioramento crediti ÷ Crediti lordi verso clientela". I valori assunti da tale indicatore sono diminuiti sensibilmente a seguito della crisi globale confermando, non senza sorpresa, la tenuta della qualità del "portafoglio crediti" nonostante la difficile congiuntura economica.

Con riferimento all'analisi del "profilo reddituale", le metriche da noi utilizzate, nel periodo 2006-2011, registrano le seguenti dinamiche:

- "Margine di interesse ÷ Margine di intermediazione" (questo indicatore offre informazioni sul grado di disintermediazione della banca. Valori più bassi di questo quoziente denotano la maggiore capacità della banca di generare redditività al di fuori della tradizionale attività creditizia). L'indice, a livello di sistema nazionale, mostra una flessione nel periodo preso in considerazione. Tale dinamica (2006: 83%; 2011: 76%) è da imputarsi prevalentemente ai maggiori ricavi per servizi (commissioni) che testimoniano la propensione delle Bcc ad ampliare l'offerta (secondo una logica di convergenza verso i principi del relationship banking) con un mix di servizi ad elevato valore aggiunto ed aventi contenuto consulenziale e innovativo (es. servizi relativi al collocamento e alla negoziazione di titoli per conto della clientela). Analogo comportamento è riscontrabile per le Bcc del Centro-Nord (2006: 81%; 2011: 73%). A differenza degli operatori del Centro-Nord, le Bcc del Sud Italia non registrano, nel periodo considerato, significativi fenomeni di disintermediazione (2006: 86%; 2011: 84%).
- "Risultato netto di gestione ÷ Mezzi propri" (tale indicatore misura la redditività netta complessiva del patrimonio della banca). L'indice, sia per il sistema italiano del credito cooperativo, sia per le Bcc operative nelle due macro-regioni, mostra la progressiva contrazione della capacità reddituale delle Bcc campionate. Tale fenomeno è giustificato dalla progressiva contrazione del margine di interesse (minore profittabilità dell'attività creditizia) non compensata dal miglioramento dei ricavi da servizi. In particolare, le Bcc del Centro-Nord registrano una flessione in linea con quanto evidenziato a livello nazionale (2006: 9%; 2011: 2%) mentre, le Bcc del Sud, pur evidenziando una generale flessione dell'indice reddituale (2006: 8%; 2011: 2%) registrano una drastica e traumatica flessione nell'ultimo biennio del periodo oggetto di indagine (2010: 10%; 2011: 2%).
- "Utile netto ÷ Margine di interesse" e "Utile Netto ÷ Margine di intermediazione" (tali indicatori scompongono la redditività proveniente dalle due aree di business verso le quali si orientano le scelte di specializzazione o diversificazione di un qualsiasi intermediario bancario ossia l'intermediazione creditizia e l'intermediazione mobiliare). Tali indicatori registrano una significativa flessione sia a livello di network del credito cooperativo che limitatamente al Centro-Nord e al Mezzogiorno d'Italia. Con riferimento alle Bcc di questa ultima area geografica economica si rileva un picco di crescita nell'esercizio 2010 post crisi strutturale (Utile netto ÷ Margine di interesse: 2009 "18%", 2010: "44%"; Utile netto ÷ Margine di intermediazione: 2009 "13%", 2010: "35%") per poi flettersi nuovamente nell'esercizio 2011.

Con riferimento all'analisi del "profilo di efficienza gestionale", l'indicatore preso in esame è il *cost-income ratio* (Costi operativi ÷ Margine di intermediazione); una sua riduzione significa che l'incidenza dei costi rispetto alla ricchezza prodotta diminuisce e quindi che la banca è più efficiente. La nostra analisi evidenzia una generale flessione nel biennio 2006/2007 (2006/2007: -66%, Italia; -72%, Centro-Nord; -71%, Sud), poi seguita da un progressivo trend di crescita a conferma della difficoltà delle Bcc di garantire una migliore copertura dei costi operativi grazie ai flussi di ricavi provenienti dall'intermediazione mobiliare (quantificati mediante l'aggregato del margine di intermediazione).

4. Conclusioni

La crisi finanziaria ha comportato una significativa contrazione delle performance economiche delle banche locali che devono competere all'interno di uno scenario in profonda trasformazione e dominato dall'incertezza.

A distanza di cinque anni dall'insorgere della crisi i mercati continuano a inviare segnali che convergono nel confermare il clima di forte insicurezza. Il rischio legato ai debiti sovrani rimane l'elemento che più condiziona la possibilità di ripresa dell'economia così come l'andamento del settore bancario nel medio periodo. Sebbene l'intervento della Banca Centrale Europea (BCE) a inizio 2012 abbia calmierato lo spread sui titoli governativi, la ripresa economica fatica a manifestarsi. I dati sul Prodotto Interno Lordo, la fiducia dei consumatori e delle imprese e i tassi di disoccupazione mostrano segnali di un deterioramento delle condizioni macroeconomiche. L'effetto recessivo delle misure di austerità ha iniziato a manifestarsi e la fase recessiva continua a mantenersi acuta producendo riflessi non positivi sulla capacità reddituale del sistema bancario e spiacevoli conseguenze sull'economia reale a causa della maggiore difficoltà di accedere al mercato del credito.

In uno scenario così incerto, le banche locali sembrano, tuttavia, beneficiare di qualche vantaggio. Ciò per due ragioni: a) più la dimensione della banca si riduce, più si attenua la dipendenza dai fattori macroeconomici a favore di precisi fattori di competitività (di nicchia, di territorio, di segmento di clientela servito); b) l'intensità della relazione con la clientela, di cui tipicamente dispongono le banche locali e in particolare quelle cooperative, costituisce un elemento strategicamente rilevante dato che le banche più capaci di servire la clientela hanno maggiori probabilità di risultare vincitrici nell'arena bancaria dei prossimi anni.

Per continuare a ricoprire un ruolo fondamentale quale soggetto promotore del benessere della comunità, la banca locale necessita, tuttavia, di un coerente e robusto impianto strategico. La sua strategia deve sapere coniugare la salvaguardia del suo essere banca del territorio con una corretta relazione tra la redditività e la rischiosità dell'attività bancaria.

Se da un lato il modello organizzativo della banca del territorio, che fa perno sulla persona e sulla geografia, consente di elevare la conoscenza della clientela e di mantenere alto il senso di responsabilità verso la comunità locale, dall'altro non può prescindere dalla ricerca di una corretta correlazione tra i rischi propri dell'attività bancaria e i rendimenti necessari per garantire il rispetto dell'equilibrio gestionale di lungo periodo.¹

In tempi incerti come quelli attuali, per continuare a operare con successo come attore di riferimento del territorio in cui opera, la banca locale deve:

- evitare le attività in cui la ricerca delle economie di scala sia predominante (ovvero, preferire le attività in cui la dimensione non sia vincolante per raggiungere buoni livelli di efficienza operativa);
- focalizzare l'attenzione sulle attività cardine della banca e sugli interessi della comunità;
- essere flessibile e veloce nel muoversi, ma allo stesso tempo preservare la sua solidità;
- evitare di prendere troppi rischi (e conoscere bene quelli che deve affrontare);
- mantenere l'eccellenza nelle relazioni soprattutto nella tradizionale attività creditizia (*relationship lending*);
- sapere dialogare con tutti gli *stakeholders* in una logica di rete;
- prezzare correttamente il rischio.

La corretta coniugazione di queste regole è la premessa per il mantenimento dell'identità di banca locale e cooperativa quale impresa a responsabilità sociale con piena coscienza del proprio ruolo e della propria diversità.

¹ A tale riguardo significativo l'intervento di Tarantola (2011): «Occorre valutare la sostenibilità dei rapporti che le Bcc intrattengono con il territorio. I vincoli e le aspettative che sorgono all'interno della comunità sono importanti, ma non possono allontanare le politiche del credito dalla sana e prudente gestione. I finanziamenti non possono costituire, come spesso è successo in passato, i principali ammortizzatori di gravi situazioni di crisi nel tessuto produttivo delle economie locali».

Bibliografia

Alessandrini, P. (1994), "The bank in a local system of small and medium-sized enterprises", Il Mulino, Bologna.

Alessandrini, P. (2000), "The local credit systems in regions at different stages of development", *Moneta e Credito*, vol. 53, n. 211, pp. 279-299.

Becattini, G. (1991), "Market and local forces: the industrial district" Il Mulino, Bologna.

Berger A.N., Mester L.J. (1997), "Inside the Black Box: what explains differences in the efficiencies of financial institutions?", The Federal Reserve Board, Finance and Economics Discussion Series, n. 10.

Berger, A.N., Klapper, L., Udell, G.F. (2001), "The ability of banks to lend to informationally opaque small business", *Journal of Banking and Finance*, n. 25, pp. 2127-2167.

Berger, A.N., Miller, N.H., Petersen, M.A., Rajan, R.G., Stein, J.C. (2005), "Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks", *Journal of Financial Economics*, n. 76, pp. 237-269.

Berger, A.N., Udell, G. (2002), "Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure", *Economic Journal*, n. 112, pp. 32-53.

Berger, A.N., Udell, G. (2006), "A more complete conceptual framework for financing of small and medium enterprises", *Journal of Banking and Finance*.

Berlin, M., Mester, L.J. (1998), "On the profitability and costs of relationship lending", *Journal of Banking and Finance*, n. 22, pp. 873-897.

Bolton, P., Scharfstein, D.S. (1996), "Optimal debt structure and the number of creditors", *Journal of Political Economy*, n. 104 (1), pp. 1-25.

Bongini, P., Di Battista, M.L., Nieri L. (2009), "Relationship banking: an old solution for the present crisis?", *Contributi Bancaria*, n. 5 (1), pp. 1-20.

Bongini, P., Di Battista, M.L., Nieri L., Rossi S. (2011), "Ownership, bank organization and retail lending in a low income area", Working paper series, Milan Bicocca University-Dept. of Management & Business Administration.

Boot, A.W.A. (2000), "Relationship banking: What do we know?", *Journal of Financial Intermediation*, n. 9, pp. 7-25.

Cesarini F., Conti V., Di Battista M.L. (1994), "Trends and perspectives of bank deposits in Italy", Il Mulino, Bologna.

Cesarini F., Ferri G. (1997), "Credit and development: local cooperative banks and small businesses", Il Mulino, Bologna.

Cole, R.A. (1998), "The importance of relationships to the availability of credit", *Journal of Banking and Finance*, n. 22, pp. 959-977.

Corigliano, R. (2007), "Banca e impresa in Italia: caratteri evolutivi del relationship lending e sostegno dello sviluppo". *Banca Impresa Società*, vol. 1, pp. 27-58.

De Bodt, E., Lobeze, F., Statnik, J.C. (2005), "Credit Rationing, Customer Relationship and the Number of Banks: an Empirical Analysis", *European Financial Management*, vol. 11.

De Bruyn R., Ferri G. (2005), "The reasons for the banks: theoretical reasons and empirical evidence", in De Bruyn R., Ferri G "The banks in the localism of the Italian economy", Papers of the National Association of Cooperative Banks, Edicred, Roma.

De Laurentis, G. (2001), "Internal ratings and credit risk management", *Bancaria*, Roma.

De Laurentis, G. (2011), "Business credit after the crisis", *Bancaria*, Roma.

Degryse, H., Van Cayseele, P. (2000), "Relationship lending within a bank-based system: Evidence from European small business data", *Journal of Financial Intermediation*, n. 9 (1), pp. 90-109.

Dewatripont, M., Maskin, E. (1995), "Credit and efficiency in centralized and decentralized economies", *Review of Economic Studies*, n. 62 (4), pp. 541-555.

Diamond, D. (1984), "Financial Intermediation and Delegated Monitoring", *Review of Economic Studies*, n. 51, pp. 20.

- Diamond, D. (1991), "Monitoring and reputation: The choice between bank loans and directly placed debt", *Journal of Political Economy*, n. 99, pp. 688-721.
- Elsas, R. (2005), "Empirical determinants of relationship lending", *Journal of Financial Intermediation*, n. 14 (1), pp. 32-57.
- Fama, E. (1985), "What's different about banks?", *Journal of Monetary Economics*, n. 15, pp. 29-36.
- Ferri, G., Messori, M. (2000), "Bank-firm relationships and allocative efficiency in northeastern and central Italy and in the south", *Journal of Banking & Finance*, n. 24 (6), pp. 1067-1095.
- Goddard J., Molyneux P., Wilson J. (2001), "European banking: efficiency, technology and growth", Wiley Finance, Chichester.
- Harhoff D., Körting T. (1998), "Lending relationships in Germany Empirical evidence from survey data", *Journal of Banking and Finance*, n. 22, pp. 1317-1353.
- Jayarathne, J., Wolken, J. (1999), "How important are small banks to small business lending? New evidence from a survey of small Firms", *Journal of Banking & Finance*, n. 23 (2-4), pp. 427-458.
- Leland, H.E., Pyle, D.H. (1977), "Informational Asymmetries, Financial Structure, and Financial Intermediation", *The Journal of Finance*, n. Vol. XXXII (2), pp. 17.
- Machauer, A., Weber, M. (2000), "Number of Bank Relationships: An Indicator of Competition, Borrower Quality, or just Size", Working Paper 2000/06, Center for Financial Studies, Frankfurt.
- Morelli P., Seghezza E. (2004), "Fondamenti teorici della Corporate governance e comportamento delle Banche Popolari" in R. De Bruyn e G. Ferri (a cura di), "Le Banche Popolari nel localismo dell'economia italiana", Quaderni, supplemento della Rivista Credito Popolare, n. 3/4, pp. 53-123.
- Ongena, S., Smith, D. (2000), "Bank relationships: A survey", In P. Harker, S.A. Zenios (eds), *The Performance of Financial Institutions*, Cambridge University Press.
- Ongena, S., Tümer-Alkan, G. (2008), v. Westernhagen, "Creditor Concentration: An Empirical Investigation", mimeo.
- Pagano, M. (2000), "Banks and industrial districts: a special relationship?" in Signorini F., "The Local development", *Meridiana*.
- Panizza, R. (2002), "Recenti trasformazioni del sistema bancario italiano e il rapporto con il sistema delle piccole imprese", *Studi e note di Economia*, n. 2, pp. 57-79.
- Petersen, M., Rajan, R. (1994), "The benefits of lending relationships", *Journal of Finance*, n. 49, pp. 3-37.
- Petersen, M., Rajan, R. (1995), "The effect of credit market competition on lending relationships", *Quarterly Journal of Economics*, n. 2 (110), pp. 407-443.
- Rajan, R.G. (1992), "Insiders and Outsiders: The Choice between Informed and Arm's-Length Debt", *The Journal of Finance*, n. 47 (4), pp. 1367-1400.
- Ruozzi, R. (2003), "The strategies of financial intermediaries between localism and globalization", *Banks and Bankers*, n. 2.
- Sharpe, S.A., (1990), "Asymmetric Information, Bank Lending, and Implicit Contracts - A Stylized Model of Customer Relationships", *Journal of Finance*, n. 45 (4), pp. 1069-1087.
- Stein, J.C. (2002), "Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms", *Journal of Finance*, n. 57 (5), pp. 1891-1921.
- Takats, E. (2004), "Banking consolidation and small business lending", European Central Bank Working Paper Series (407).
- Tarantola A.M. (2011), "Il Credito Cooperativo del domani: sviluppo, efficienza e solidarietà", XIV Congresso Nazionale del Credito Cooperativo, Roma, 9 dicembre.
- Von Thadden, E.L. (1992), "The Commitment of Finance, Duplicated Monitoring and the Investment Horizon, European Science Foundation Network", *Financial Markets*, c/o C.E.P.R., 53-56 Great Sutton Street, London EC1V 0DG.

Weinstein, D.E., Yafeh, Y. (1998), "On the costs of a bank-centered financial system: Evidence from the changing main bank relations in Japan", *Journal of Finance*, n. 53 (2), pp. 635-672.

Yosha, O. (1995), "Information disclosure costs and the choice of financing source", *Journal of Financial Intermediation*, n. 4 (1), pp. 3-20.