

Il rapporto banca – piccola e media impresa tra competitività e territorio: il caso della regione Lazio

Vincenzo Sanguigni

1. Introduzione

Storicamente la relazione tra banca e impresa in Italia è nata e si è sviluppata attraverso due canali differenti, ma tuttavia paralleli e compresenti sino ai giorni d'oggi. Il primo è quello che ha permesso al paese di dotarsi di imprese attive nei settori ad alta intensità di capitale (quali il siderurgico, l'elettrico o il chimico), grazie soprattutto ad una regia statale (1); in tale contesto è possibile parlare di costruzione dell'apparato industriale e finanziario "dall'alto verso il basso". Il secondo è invece contraddistinto dalle esigenze finanziarie delle PMI (2), che ha condotto all'esperienza delle banche popolari e delle banche di credito cooperativo prima, e della "banca locale" poi; in quest'ultimo caso sembra appropriato parlare di logiche di finanziamento che prendono forma dal basso.

Prendendo le mosse da queste brevi riflessioni storiche, appare chiaro come la necessità di assicurare un sostegno finanziario alle piccole e medie imprese costituisca una questione importante e decisiva data la rilevanza di tali imprese per l'economia nazionale. Le PMI rappresentano infatti il 99% del totale delle imprese italiane (Eurostat, 2002), una percentuale che seppur analoga alla media Ue, rende conto di una dimensione media delle PMI inferiore a quella comunitaria: il nostro paese si caratterizza per una maggiore inciden-

1. Cfr. de Cecco M. (1997), "Splendore e crisi del sistema Benuduce: note sulla struttura finanziaria e industriale dell'Italia dagli anni venti agli anni sessanta", in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma, pp. 339-405.

2. Per la definizione di PMI si veda Commissione Europea 2003.

za delle imprese micro (il 95% contro l'89% della Ue), con un divario che tocca i valori più alti nei settori tradizionali dell'industria manifatturiera, nel commercio e nei servizi alle imprese (3).

Sul versante della struttura finanziaria, nelle PMI italiane il finanziamento di natura bancaria ricopre un ruolo sostanziale; basti osservare che la quota di debiti bancari sui debiti finanziari supera il 70% nel meridione e che il rapporto tra debiti bancari e patrimonio netto (superiore al 90%) è uno dei valori più alti nell'ambito della UE (4), elemento che evidenzia una forte diffusione all'interno del nostro sistema imprenditoriale del fenomeno della sottocapitalizzazione. Ancora, osservando i dati riportati in tabella 1, si apprende come le forme di finanziamento privilegiate dalle imprese Italiane, quasi definibili esclusive nella strategia finanziaria aziendale (sia al Nord che al Sud Italia), siano il credito bancario e l'autofinanziamento, con una pressoché nulla presenza di modalità di finanziamento alternative (una su tutte il ricorso a capitale di rischio). Tale situazione di ritardo nell'utilizzo delle modalità più innovative di raccolta dei capitali, quali il *private equity*, il *venture capital* e i fondi chiusi, impattano sulla crescita delle imprese più innovative, frenando le iniziative imprenditoriali a più alto valore aggiunto.

Tav. 1 – Modalità di finanziamento delle imprese del commercio per area geografica (in valori percentuali)

	Commercio	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud
Credito bancario	44.3	42.8	37.3	47.1	46.7
Autofinanziamento	56.2	57.5	45.9	50.7	62.9
Leggi d'agevolazione finanziaria (legge 488/92, POR)	2.3	1.4	4.3	2.9	2.3
Capitale di rischio	1.7	1.4	0.2	5.2	0.8

Fonte: Unioncamere-Istituto Tagliacarne – Rapporto PMI 2004.

3. Per *micro impresa* intendiamo un'impresa caratterizzata da: a) meno di 10 occupati e b) un fatturato annuo (corrispondente alla voce A.1 del conto economico redatto secondo la vigente norma del codice civile) oppure, un totale di bilancio annuo (corrispondente al totale dell'attivo patrimoniale) non superiore a 2 milioni di euro (Commissione Europea, Raccomandazione 2003/361/CE del 6 maggio 2003).

4. Cfr. Costa S., Costagli S. (2004), *I Rapporti Banca-Pmi in Italia: considerazioni a margine del dibattito*, XVI Conferenza della Società Italiana di Economia Pubblica, Università di Pavia.

2. I fenomeni del multiaffidamento e del relationship lending quali tratti caratterizzanti il rapporto banca-PMI

La tendenza delle imprese italiane ad intrattenere relazioni creditizie con più intermediari – il fenomeno del c.d. multiaffidamento – risulta chiaramente dai dati forniti dalla Centrale Rischi (5) riferiti ad un campione rappresentativo di oltre 20.000 imprese: le aziende italiane tendono a farsi affidare in media da 7 istituti, con un 82% delle stesse imprese che presenta affidamenti assistiti da garanzie reali o personali. La correlazione tra i due fenomeni risiede nella percezione della banca di un maggior profilo di rischio dell'impresa multiaffidata, dal momento che lo stesso istituto di credito non è in grado di poter usufruire di informazioni consolidate, sia di natura soft che hard, sull'affidato; questo gap informativo obbliga la banca a chiedere forti garanzie in corrispondenza alla classe di rischio dell'impresa richiedente credito. Sul fronte delle PMI, la presenza di modelli di *governance* d'impresa spesso non codificate (e quindi caratterizzati da una minore trasparenza informativa o più in generale da un minor livello di protezione dei terzi creditori) possono condurre verso:

- a. un aggravio del ricorso al multiaffidamento;
- b. una proliferazione di fenomeni di razionamento del credito (6);
- c. una tendenza a finanziare le attività immobilizzate con passività a breve.

Tale pratica rende conto di un rapporto banca-impresa basato su relazioni locali di tipo informale ed informazioni non codificate, che, peraltro, proprio in relazione alla presenza del multiaffidamento, non consente di stabilire relazioni stabili e durature tra imprese e propri finanziatori (7). Dal lato della banca la tecnica in parola viene utilizzata per suddividere il rischio d'insolvenza affidando per limitati valori di credito una stessa impresa-cliente, concentrandosi assai poco sull'effettivo merito creditizio del cliente stesso.

Il risultato finale di quanto sopraevidenziato consiste in un aumento dei costi di gestione del finanziamento per le singole imprese che, comunque, non mette al riparo le banche da crisi di sistema, in quan-

5. Dati Centrale Rischi al 31.04.2004.

6. Un'impresa può dirsi razionata quando, a parità di tassi passivi presenti sul mercato non riesce ad ottenere ulteriori affidamenti, oppure ottiene nuovo credito solamente a tassi più elevati.

7. Profumo A. (aprile 2005), "L'evoluzione del rapporto banca-impresa nell'Europa allargata", *Lettura Jean Monnet*, Università degli Studi di Parma.

to una limitata esposizione riduce soltanto ma non elimina il rischio in caso di fallimento della singola impresa.

Lo scenario descritto rende conto di uno stato delle relazioni tra banca e PMI basato in gran parte su rapporti di natura informale e personale tra l'imprenditore e il funzionario di filiale, il quale concede credito sulla base delle informazioni informali a sua disposizione e sulla affidabilità patrimoniale personale dello stesso imprenditore. Emerge, quindi, come la capacità e le condizioni alle quali il sistema creditizio offre credito non sono neutrali nelle scelte delle imprese; questa affermazione trova conforto nelle risultanze della tabella 2, nella quale si evidenzia come la motivazione principale nella scelta di una banca rispetto ad un'altra, ricada sulla possibilità di usufruire di rapporti di natura personale con il funzionario della banca finanziatrice, con percentuali che, per le diverse aree geografiche, variano intorno al 30% rispetto alle altre motivazioni proposte nel questionario.

Tav. 2 – I principali motivi che condizionano la scelta della banca – PMI del commercio per area geografica

	Commercio	Nord-Ovest	Nord-Est	Centro	Sud
Rapidità ed efficienza nelle operazioni	2.9	1.8	1.3	2.5	4.5
Minore costo del credito	2.9	3.7	1.7	4.8	2.0
Condizioni generali vantaggiose	15.4	15.4	8.8	15.5	18.2
Assistenza tecnico finanziaria	2.3	3.2	1.2	3.7	1.6
Vicinanza	17.2	20.9	16.3	18.3	14.9
Rapporti personali	32.5	31.7	31.9	29.5	34.9
Altro	5.3	4.5	6.6	5.4	5.0
Totale	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

Fonte: Unioncamere-Istituto Tagliacarne – Rapporto PMI 2004.

Emerge a questo punto come la qualità delle relazioni rappresenti un valore, anche di tipo economico che condiziona le scelte di finanziamento dell'impresa e che rende conto di una forte "relazionalità" tra sistema bancario e sistema d'impresa, (quella che in letteratura viene identificata come la *relationship lending*), ovvero una logica di erogazione del credito basata su informazioni di natura *soft* riguardanti l'impresa, attraverso un rapporto di clientela privilegiato

e duraturo nel tempo. Tale logica fa capo in dottrina al modello di rapporto banca-impresa di erogazione dei prestiti *relation-based*, ovvero prestiti erogati ad imprese con le quali esiste una relazione privilegiata (8).

Un filone di studi mette in risalto i benefici del *relationship lending* in termini di maggiore disponibilità del credito (9), tassi attivi inferiori e minori garanzie accessorie, grazie all'azione congiunta di tre caratteristiche della relazione, utilizzabili come indicatori dell'intensità della *relationship lending*: la durata, l'età dell'impresa e il ventaglio di servizi offerti dalla banca all'impresa. Nello specifico, l'idea di fondo 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 (10). Purtroppo, non mancano lavori sia teorici che empirici che giungono ad opposte conclusioni, ponendo l'accento sui costi del *relationship lending* (11). Questi sono riconducibili essenzialmente al problema della "cattura" dell'impresa da parte dell'istituto di credito: quando le informazioni su cui si basa il rapporto stretto e continuato tra banca e impresa non sono rapidamente trasferibili tra una banca e l'altra e il settore bancario è poco concorrenziale, il *relationship lending* conferisce alla banca un monopolio informativo e quindi un potere negoziale superiore a quello dell'impresa. Una situazione siffatta, soprattutto se l'impresa non ha rapporti con altre banche, si traduce facilmente in tassi più elevati o in strategie più conservative. In quest'ottica, il risparmio di costo dovuto alla superiorità informativa della *inside bank*, non traducendosi necessariamente nel miglioramento delle condizioni contrattuali di affidamento per l'impresa, può portare l'impresa affidataria a porre in essere pratiche di multiaffidamen-

8. Il modello opposto è quello dei prestiti *transaction-based* qualificabili come finanziamenti disponibili sui mercati finanziari aperti. A tal proposito si veda Berger A.N. e Udell G.F. (2002), "Small business credit availability and relationship banking: the importance of bank organisational structure", *Economic Journal*, vol. 112, n. 477, pp. F32-F53.

9. Si veda Cole R.A. (1998), "The importance of relationship to the availability of credit", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 959-977; Elsas R. e Kranhen J. (1998), "Is relationship banking special? Evidence from credit-file data in Germany", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 1283-1316.

10. Si veda, tra gli altri, Berger A.N. e Udell G.F. (1995), "Relationship banking and lines of credit in small firm finance", *Journal of Business*, vol. 68, pp. 351-381 e Petersen M.A e Rajan R.G (1994), "The benefits of lending relationship: evidence from small business data", *Journal of Finance*, vol. XLIX, n.1, pp. 3-37.

11. Cfr. Costa S., Costagli S. (2004), *Op. cit.*

to, al fine di indurre competizione nel sistema bancario (12), cercando di ridurre il rischi di vincoli di liquidità, sia in termini di disponibilità di credito, sia in termini di maggiori tassi attivi. Dalle considerazioni sin qui fatte, lo scenario che si profila è che una relazione di credito stretta con una banca favorisce il credito alle PMI dal lato della quantità, garantendo quindi continuità nel credito (13), ma lo svantaggia in termini di costi, poiché la banca, sfruttando il proprio vantaggio informativo, impone tassi attivi più elevati.

I dati e le considerazioni fatte a riguardo del *relationship lending* tra banche e PMI, fanno intuire come questo modello di relazione rappresenti ad oggi uno strumento per il superamento della logica del multiaffidamento, il quale, come si evince dalle argomentazioni proposte, risulta essere un mezzo con cui le imprese (domanda), tentano di combattere l'aumento del costo dei finanziamenti, e le banche (offerta), ripartiscono il rischio di *default* del cliente affidato differenziando gli impieghi. Tutto ciò rende conto di un modello "zoppo" di rapporto banca-PMI, caratterizzato da un rapporto di "causalità circolare" tra *relationship lending* e multiaffidamento: uno scorretto utilizzo delle relazioni privilegiate da parte della banca, invece di costituire lo strumento per far fronte alle diseconomie (*in primis* il razionamento del credito) generate dall'affidamento multiplo, risulta essere il fenomeno scatenante altri tipi di diseconomie (comportamenti di *moral hazard* e di *adverse selection*, nonché la fissazione di tassi debitori elevati), che l'impresa tende a fronteggiare frazionando la propria esposizione bancaria su più istituti di credito. La soluzione che si profila è quella di ripensare il *relationship lending* sotto una rinnovata prospettiva, la quale tenda ad integrare un rapporto tra banca e PMI che, facendo forza sui propri tratti distintivi (profonda conoscenza da parte della banca locale del tessuto imprenditoriale presente sul territorio, economie di prossimità, vantaggi informativi rispetto ad altre banche), si riconfiguri attraverso:

- un migliore e sistematico utilizzo delle informazioni di tipo *hard*, come i dati aziendali ufficiali, da parte delle banche che, integrati con il patrimonio relazionale di cui è in possesso, possano portare

12. Per ulteriori approfondimenti sulla relazione tra *relationship lending* e multiaffidamento, si veda Forestieri G e Tirri V. (2002), "Rapporto banca-impresa, Struttura del mercato e politiche di prezzo", *Quaderni di ricerche*, n. 31, Ente per gli Studi Monetari e Bancari Luigi Einaudi.

13. In Bianco M. (1997), "Vincoli finanziari e scelte reali delle imprese italiane: gli effetti di una relazione stabile con la banca", in Angeloni, V. Conti, F. Passacantando (a cura di), *Le banche e il finanziamento delle imprese*, Il Mulino, Bologna, pp. 23-60.

a valutazioni del profilo di rischio dell'impresa più oggettive e quindi aderenti alla realtà;

- lo sfruttamento dei vincoli-opportunità offerti dal nuovo Accordo di Basilea (in vigore dal 1° gennaio 2007), in particolare per quanto riguarda la necessità di assegnare un *rating* alle imprese richiedenti credito, allontanando così situazioni di razionamento del credito, che si prevede possano sussistere a causa dell'obbligo di utilizzo di tecniche più stringenti nella valutazione del merito creditizio.

3. Le PMI e il nuovo Accordo di Basilea (c.d. Basilea II): vincoli e opportunità emergenti.

Il Nuovo Accordo di Basilea (14) prevede una maggiore attenzione alla valutazione del rischio di credito sostenuto dalla banche, con l'obiettivo primario di ripensare il rapporto tra banche ed impresa, basandolo sempre più sulla performance storica e prospettica delle imprese e sul loro modo di rappresentarla correttamente nel bilancio.

Secondo gli studi più recenti (15) in materia, saranno proprio le PMI a soffrire particolarmente dell'evoluzione in atto nel rapporto tra banca e impresa, ciò a causa di una valutazione quali-quantitativa dell'affidamento resasi più difficoltosa, (dovuta anche ad una maggiore "opacità" dell'informativa di bilancio) nonchè di una maggiore rischiosità storicamente riscontrata.

Tuttavia, questo fenomeno può in parte essere bilanciato da un particolare trattamento che è stato concesso alle PMI nella differente misurazione del rischio (in merito si veda quanto precisato nel box

14. Il Nuovo Accordo si fonda su alcuni principi fondamentali, definiti "Pilastri", orientati a stabilire le linee guida che banche ed organismi di vigilanza dovranno seguire ai fini di una maggiore tutela del credito e dei risparmiatori. **Il Primo pilastro** è volto a definire i requisiti minimi di capitale delle banche e ad individuare le metodologie che le banche stesse dovranno adottare nella valutazione dei rischi di credito (il cui criterio di valutazione è stato modificato nel nuovo accordo), di mercato (già presente nell'accordo precedente) ed operativi (introdotto con il nuovo accordo). **Il Secondo pilastro**, mediante il criterio del "controllo prudenziale", è volto a ridefinire le procedure che le autorità di vigilanza (per il nostro Paese la Banca d'Italia) dovranno seguire nello svolgimento dei loro compiti, ai fini di una maggiore tutela dei risparmiatori. **Il Terzo pilastro** è volto a definire gli obblighi che le banche dovranno assolvere nei confronti del mercato con particolare attenzione alle esigenze di trasparenza e correttezza nei confronti della clientela

15. Ruozi R. e Zara C. (2003), *Il futuro del credito alle imprese. Come cambia il rapporto con le banche*, I saggi, Egea, Milano.

alla pag. 8 in riferimento al cd. “approccio standard”) e che si traduce in un particolare “sconto” sul peso di finanziamenti ad aziende con fatturato annuo inferiore a 50 milioni di Euro.

In altri termini, una banca che affida un’azienda di piccole e medie dimensioni dovrà accantonare una quota di capitale inferiore rispetto ad un uguale affidamento ad una grande azienda. Tale misura correttiva è ispirata alla volontà di non penalizzare eccessivamente le banche che erogano crediti alla categoria “retail” e deriva dalla consapevolezza che la massa dei crediti verso soggetti di piccole dimensioni e con attività poco correlate tra loro è caratterizzata, in un’ottica di portafoglio, da un rischio sistematico (ossia non diversificabile) più basso rispetto ad un’uguale massa di crediti verso poche grandi imprese, le cui attività sono statisticamente più correlate con l’andamento generale dell’economia. In questo contesto risulta quindi confermata l’evoluzione in atto soprattutto nelle PMI, che sono avviate verso una riduzione del numero di rapporti bancari: tale fenomeno può essere in parte spiegato dalla crescita delle fusioni bancarie, (che negli anni scorsi ha interessato il mercato italiano) e dalla volontà delle imprese di instaurare rapporti più stabili ed intensi con un numero più ridotto di interlocutori, con conseguenti benefici in termini di riduzione dei costi fissi di gestione dei rapporti e dei costi impliciti ad una gestione della tesoreria operativa più complessa. Le imprese di piccole e medie dimensioni, quindi, saranno portate ad instaurare rapporti stabili con “una banca di riferimento”, alla quale richiederanno servizi complementari rispetto all’erogazione del credito, offrendo in ogni caso garanzie collaterali, talvolta rafforzate dalla decisione dell’imprenditore di affidare alla banca stessa anche la gestione del proprio patrimonio personale. In tale ottica le c.d. banche di “prossimità” potranno probabilmente aumentare il proprio interesse verso operazioni di finanziamento alle PMI a causa di:

- una più ridotta competizione con le grandi banche nel settore dell’erogazione del credito alle PMI;
- una più efficiente capacità di valutare anche qualitativamente le imprese affidate, a causa di un accesso più economico alle informazioni disponibili nel territorio di competenza, di una comunicazione più efficace delle informazioni qualitative da parte della rete commerciale e di una gestione più flessibile del rapporto con il cliente.

L’evoluzione descritta potrebbe rendere più vantaggioso per le PMI attivare rapporti con banche di prossimità, che appaiono meglio

in grado di valutare la complessità di aziende ed operazioni di dimensione contenuta. Infatti, le informazioni quantitative considerate dai sistemi di rating più diffusi sono spesso meno adeguate a rappresentare correttamente l'andamento aziendale delle PMI contraddistinte da un elevato tasso di complessità, rispetto a quello delle grandi aziende. Orbene, la complessità di una azienda non è sempre correlata alla sua dimensione e per tale motivo è possibile prevedere che Basilea II farà emergere una domanda di servizi finanziari complessi da parte di piccole e medie imprese sofisticate, che più difficilmente potranno essere erogati in modo economicamente vantaggioso dalle grandi banche così come sono oggi strutturate.

Di sicuro l'entrata a regime di Basilea II porterà le banche ad abbandonare vecchie pratiche operative, con evidenti riflessi sulle PMI, quali:

- la graduale scomparsa della prassi del multiaffidamento che, in molti casi, rappresentava un modo per sottrarsi alla valutazione dei rischi (quindi alla valutazione dei progetti di sviluppo imprenditoriale) affidando il loro contenimento ad un meccanismo di ripartizione del rischio piuttosto che a rigorose valutazioni del merito creditizio;
- la riduzione di distorsioni, inevitabilmente penalizzanti per i prenditori "migliori", indotte da politiche di tasso che non discriminano sulla base di profili di rischio legati alla qualità della singola impresa (*adverse selection*).

Sorge a questo punto la necessità per le PMI di integrare rapporti di natura prevalentemente relazionale con la banca, fornendo informazioni quantitative più dettagliate e strutturate, al fine di non vedersi razionare il credito per effetto dei maggiori vincoli sanciti da Basilea II (16). Infatti, creando un flusso informativo di dati aziendali strutturato, è possibile, da parte della banca, assegnare un rating interno che sia basato su elementi chiari ed oggettivi, assegnando una classe di fido congrua rispetto al profilo di rischio evidenziato. Nonostante ciò, la creazione di un meccanismo di rating interno fin

16. Infatti, essendo la maggior parte delle PMI prive di un rating esterno da parte di Agenzie specializzate, ed in caso di utilizzo da parte della banca del metodo standard per la fissazione del *rating* interno con un coefficiente di ponderazione del 100%, la stessa sarebbe obbligata ad accantonare maggior capitale a fronte di un impiego più rischioso. Questa evenienza, sconsigliata per l'istituto di credito, viene facilmente arginata ponendo in essere pratiche di razionamento del credito. In particolare, le banche

troppo standardizzato, sembra essere non sufficientemente flessibile per individuare e valorizzare le specificità delle PMI (17).

Il riquadro di sotto riportato, mostra le possibili metodologie contemplate nel Nuovo Accordo di Basilea per la valutazione del profilo di rischio creditizio da assegnare alla singola impresa cliente da parte della banca affidante.

Le banche, nella valutazione dei rischi e quindi nella fissazione di un rating, sono autorizzate a scegliere tra tre possibili approcci:

- *Approccio standard.* Questo approccio consente una valutazione del rischio di credito molto simile a quella prevista dall'Accordo attualmente in essere, ma caratterizzata da una maggiore sensibilità al rischio. La banca assegna una ponderazione di rischio a ciascuno dei suoi impieghi e genera una somma di valori dell'attivo, ponderati. La ponderazione del rischio associato a ciascuna controparte è calcolata in base alla valutazione della controparte stessa, effettuata da agenzie di rating accreditate (Moody's, S&P, ecc.).
- *Approccio IRB Foundation.* Con questo metodo, verrà concesso alle Banche di utilizzare sistemi di rating realizzati al loro interno per valutare lo standing creditizio degli affidati, ma sotto la stretta sorveglianza dell'Autorità di Vigilanza (Banca Centrale). In sostanza, ciascuna banca valuterà il rischio di credito associato ad ogni cliente, traducendo il risultato in stima del livello di possibili future perdite. Queste stime formeranno la base dei requisiti minimi patrimoniali che le banche dovranno possedere.
- *Approccio IRB Advanced.* Tale metodo offre più autonomia alle banche che si dimostreranno in grado di costruire sistemi di rating interni efficienti ed efficaci, consentendo loro di stimare internamente anche i valori di LGD, di EAD e di maturity (solo per le categorie non "retail").

A parere di chi scrive, l'esigenza di inserire nella fissazione del *rating* finale, elementi di maggiore flessibilità, potrebbe essere soddisfatta attraverso lo sfruttamento del patrimonio relazionale di cui la banca locale dispone (configurandosi così un forte ruolo del *relationship lending*), la quale, sulla scorta di una conoscenza profonda dell'impresa e del territorio in cui essa opera, possa portare il valore finale di *rating* ad una sua versione "corretta", la quale sia più favorevole all'impresa dal momento in cui il modello empirico di gene-

17. Unioncamere – Rapporto 2004, *op. cit.*, p. 238.

razione del valore di *rating* non riesca a comprendere tutta una serie di informazioni di natura *soft*, che di fatto qualificano l'impresa.

4. La “grande banca locale” quale nuovo protagonista nello sviluppo sul territorio

Dopo aver sinteticamente analizzato i possibili effetti di Basilea II sul rapporto banca – PMI, proviamo a rileggere detto rapporto in chiave evolutiva. In particolare appare condivisibile l'emergere di un nuovo paradigma della relazione, contraddistinto dalla presenza di un minor numero di istituti di credito sul territorio (anche alla luce dei recenti fenomeni aggregativi) (18), che però mantengano ed anzi consolidino il patrimonio informativo di cui dispongono le banche locali, integrando informazioni di natura *soft* e *hard* (così come richiesto da Basilea II).

Nella figura che segue cerchiano di tracciare le linee distintive del nuovo modello di relazione localistica banca – PMI.

Il modello “strutturato o ampio” ci consente di formulare le considerazioni che seguono.

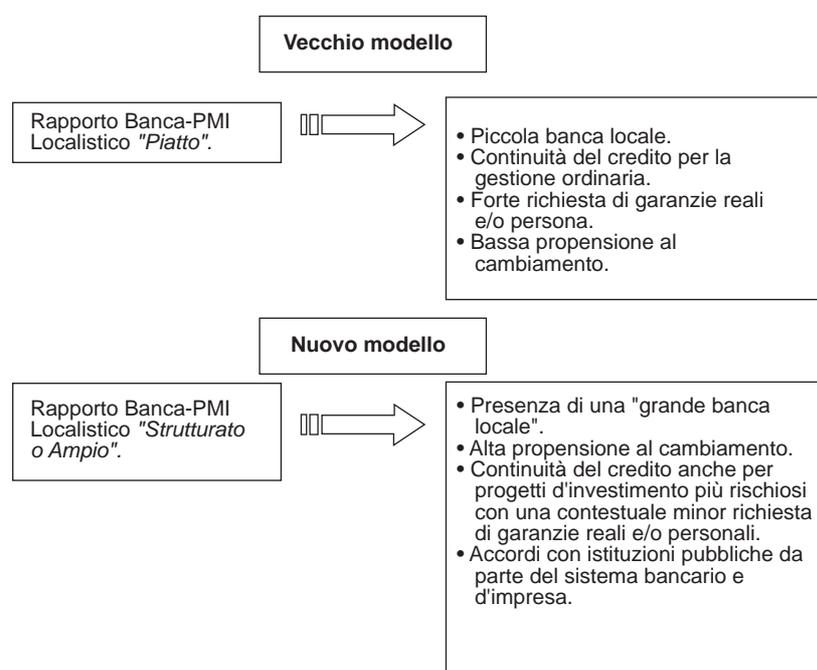
* Le imprese con uno standing creditizio migliore si troveranno ad avere una maggiore disponibilità di risorse a costi mediamente inferiori, essendo i finanziamenti loro erogati meno “costosi” per la banca; contrariamente le imprese con standing peggiore dovranno presumibilmente fronteggiare una restrizione del mercato del credito ed un accesso a prezzi più elevati (19). In altre parole, si verificherà un maggior ampliamento della forbice esistente tra tassi praticati ad un soggetto con miglior standing creditizio e tasso proposto al soggetto con peggior standing, il quale vedrà razionarsi la disponibilità di credito.

* Fenomeni aggregativi nel settore bancario, probabile divaricazione dei tassi praticati tra imprese “cattive e “buone”, un sistema

18. Alle operazioni di fusione nel settore bancario fanno solitamente seguito, nel breve periodo, contrazioni nell'erogazione del credito per tutte le classi di debito (in particolare per le PMI) e un aumento delle sofferenze (Cfr. Bonaccorsi di Patti E. e Gobbi G. (2001), “The changing structure of local credit markets: are small business special?”, *Journal of Banking and Finance*, vol. 25, pp. 2209-2237).

19. Una tipica pratica che conduce al deterioramento del merito creditizio dell'impresa è rappresentata dal sovente utilizzo, da parte delle PMI, di credito a breve termine per finanziare gli investimenti piuttosto che il fabbisogno di cassa; in tal modo, generandosi situazioni di vuoto finanziario, l'impresa si vedrà razionata nell'erogazione di ulteriore credito.

Fig. 1 – Rapporto localistico Banca – PMI: un rinnovato modello di lettura del fenomeno



Fonte: ns. elaborazione.

bancario locale in cui il “bene relazionale” rappresenta un valore per circa il 40% degli imprenditori manifatturieri e più del 60% dei commercianti (20), rappresentano un’opportunità per la nascita di un nuovo soggetto nel panorama bancario, ovvero una “grande banca locale” che sia in grado di sfruttare congiuntamente la maggiore dimensione acquisita (attraverso fusioni tra banche locali appartenenti alla stessa area geografica o creazioni di network) (21) ed il “presi-

20. Dati Unioncamere, Rapporto PMI 2004.

21. Un’esperienza di rilievo nella direzione prospettata, è stata quella del Gruppo Unicredit, soggetto nascente dall’aggregazione di una banca di dimensioni nazionali, come il Credito Italiano, e di sette banche a dimensione regionale. Per certi aspetti una situazione in cui entravano in contatto i due modelli di rapporto banca-impresa: quello relazionale, tipico delle banche regionali fortemente radicate sul territorio, e

dio territoriale”, fornendo alle PMI, unitamente al finanziamento, un’assistenza puntuale in modo da affiancare l’imprenditore nelle funzioni aziendali extra-produttive. L’attività di erogazione del credito sarà, quindi, meno rischiosa e più efficiente grazie alla contiguità territoriale tra creditore e debitore ed alla possibilità di utilizzare dati aziendali strutturati, abbinati ad informazioni privilegiate di natura qualitativa (22).

* Una peculiarità del nuovo modello “ampio” di relazione è costituito dalla presenza di accordi tra banca, impresa e istituzioni pubbliche territoriali. La prospettiva è quella di cercare di incentivare il finanziamento bancario, di progetti di PMI che siano innovativi e quindi segnati da un profilo di rischio superiore; questo può essere ottenuto inserendo nel binomio banca-PMI la figura dell’istituzione pubblica (centro di ricerca, università), la quale viderà la bontà del progetto d’investimento (23) sia dal punto di vista della sua fattibilità operativa, che del suo impatto in termini di valorizzazione della competitività territoriale, integrando la richiesta di garanzie accessorie (solitamente di natura reale o personale) da parte della banca, riducendo quindi il costo del rapporto tra l’istituto di credito e il soggetto affidatario.

quello transazionale, caratteristico di una banca di dimensioni maggiori. In questa esperienza non si è verificato il predominio di un solo modello, ma una crisi degli aspetti positivi di entrambi, resa possibile dal fatto che il mantenimento dell’identità delle singole banche del gruppo ha consentito di preservarne il patrimonio informativo; al contempo l’entrata in un grande gruppo creditizio ha consentito loro di valorizzare ed accrescere le professionalità e le tecniche di analisi e di gestione del credito. Considerazioni tratte da Profumo A. (2005), *Op. cit.*.

22. Un soggetto siffatto dovrà essere in grado di garantire elevate competenze nella valutazione e gestione del rischio (proprie della grande dimensione bancaria) e nella capacità di sviluppare soluzioni di finanziamento più innovative e compatibili con le esigenze di crescita dell’impresa, evitando, così, situazioni di vuoto finanziario, che obbligherebbero l’impresa a rivedere le scelte di crescita verso il basso, producendo evidenti ricadute negative a livello di competitività territoriale. Finanziare iniziative d’investimento a lungo termine sarà, a questo punto, possibile attraverso:

- l’utilizzo di più raffinate tecniche di analisi e gestione del rischio, quali l’indicazione di un rating d’impresa da parte della banca (obbligatorie a seguito dell’entrata in vigore di Basilea II);
- una maggiore attenzione, da parte di una banca divenuta “banca unica di riferimento”, nei confronti di documenti di natura previsionale (quali piani industriali pluriennali, nonché *business plan*), nei quali l’impresa dovrà dettagliatamente descrivere i progetti di sviluppo e quantificare il fabbisogno finanziario correlato.

23. Cfr. Elia Valori G., “Linee per un programma di politica industriale per le PMI del Lazio, in Atti dell’incontro in Confindustria Lazio del 15.02.2006, Roma.

5. Il caso della regione Lazio

Sulla base di quanto appena esplicitato nel precedente paragrafo, cerchiamo ora di svolgere una analisi critica del rapporto tra banche e PMI operanti nelle regione Lazio. In particolare, considerando i dati e le informazioni disponibili, si procede all'individuazione di talune peculiarità del predetto rapporto visto in chiave "ampia o strutturata".

Æ Presenza sul territorio laziale di un fenomeno di convergenza verso una grande banca locale.

Nel 2005 il numero delle banche operanti sul territorio è sostanzialmente stabile rispetto all'anno precedente (168 da 166), con una presenza delle banche con sede legale nella regione Lazio pari a 65 unità (Cfr. tav. 3), (queste banche nel 2005 hanno subito una perdita della quota di mercato dei prestiti alle imprese passando dal 34% al 31%). Il calo in oggetto è riconducibile alle banche di medio grandi dimensioni, con una quota che è passata dal 22,7% al 19,2%, con una presenza stabile delle banche minori sia che appartengano a gruppi bancari regionali che extraregionali.

Focalizzando l'attenzione verso le banche con sede nella regione, suddivise in banche Spa, banche popolari e di credito cooperativo, nel quadriennio 2002-2005 la loro presenza nominale sul territorio laziale ha seguito la dinamica descritta dalla tavola 4 (24). Dalla stessa si evince una leggera diminuzione del numero delle banche operanti sul territorio laziale, manifestando una situazione di pressoché immobilità sul versante delle aggregazioni nel settore bancario regionale.

Per quanto riguarda la presenza capillare sul territorio laziale degli istituti di credito menzionati, (nella misura degli sportelli operativi di banche regionali con sede legale nel Lazio), questa ha avuto una variazione media nel periodo 2002/2005 pari allo 0,83%, in sostanza il numero di sportelli operativi sul territorio è rimasto pressoché invariato. A queste considerazioni si aggiunga che la dimensione regionale del sistema bancario del Lazio non può dirsi ancora preponderante, in termini di sportelli operativi, all'interno del sistema bancario operante nella regione ed unitariamente inteso (Cfr. tav. 5); infatti la quota delle dipendenze (sportelli) delle banche laziali sul totale degli sportelli regionali si è stabilizzata, nel periodo 2003/2005, ad un livello pari al 44%.

24. Per il calcolo della variazione media è stato utilizzato il C.A.G.R. (*Compounded Average Growth Rate*).

Tav. 3 – Struttura del sistema finanziario nel Lazio

Voci	2002	2003	2004	2005
Banche	169	167	166	168
di cui con sede in regione:	71	67	65	64
banche spa (1)	29	27	27	26
banche popolari	6	6	6	6
banche spa (1)	29	26	24	24
filiali di banche estere	7	8	8	8
Sportelli operativi	2.348	2.412	2.463	2.512
di cui di banche con sede in regione:	1.084	1.070	1.090	1.111
Comuni serviti da banche	267	267	266	266
ATM	2.950	3.015	2.940	2.965
POS	83.815	94.470	105.862	111.042
Società di intermediazione mobiliare	12	12	12	14
Società di gestione del risparmio e Sicav	12	12	13	16
Società finanziarie iscritte nell'elenco ex art. 106 del Testo unico bancario	227	244	258	260
di cui: iscritte nell'elenco speciale ex art. 107 del Testo unico bancario	51	59	66	74

(1) Inclusi gli istituti centrali di categoria e di rifinanziamento.

Fonte: Banca d'Italia (2006).

Tav. 4 – Variazione media nel periodo 2002-2005 della presenza nel Lazio delle banche con sede in regione

Banche S.p.A.	Banche di credito cooperativo	Banche popolari
- 3,59%	- 6,14%	0,0%

Fonte: ns elaborazione su dati Banca d'Italia (2006).

Æ Continuità del credito da parte del sistema bancario regionale

Attualmente la situazione che si profila rende conto di una decelerazione sul fronte dei finanziamenti erogati alle PMI (società non finanziarie), da parte del sistema bancario regionale. Nel 2004 la ridu-

Tav. 5 – Dimensione del sistema bancario regionale in termini di dipendenze

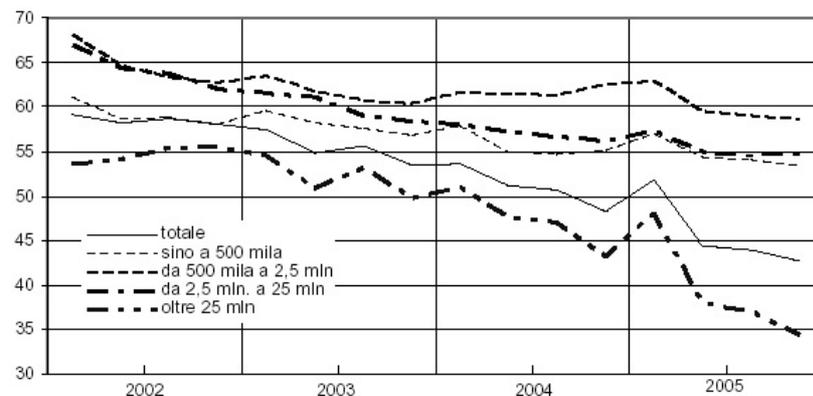
	2002	2003	2004	2005
Quota dipendenze banche laziali	46%	44%	44%	44%

Fonte: ns elaborazione su dati Banca d'Italia (2006).

zione del credito rispetto all'anno precedente si attestava di un valore pari al 5,1%, mentre nel 2005 si è verificato un minimo incremento pari allo 0,8%.

Lo stato di sostanziale invarianza nella concessione di nuovo credito, nel tentativo di individuare fenomeni di razionamento del credito, va letto in relazione al rapporto tra credito utilizzato e accordato a breve termine (25) (tav. 6), constatando una assenza di razionamento per i prenditori di dimensione elevata (classe di fido oltre i 25 mln), e una situazione di razionamento, seppur limitata e non patologica, per le PMI (classi di fido da 500 a 2.5 mln).

Tav. 6 – Rapporto tra credito utilizzato e accordato a breve termine, per dimensione di affidamento



25. Il rapporto tra credito utilizzato e accordato può, in termini generali, essere interpretato come un indicatore del razionamento del credito ove il rapporto sia elevato (maggiore del 60-70%). Vedi a tal proposito Busetta P. e Sacco S. (2001), "Razionamento, concentrazione e segmentazione nel mercato creditizio del Mezzogiorno", in P. Alessandrini (a cura di), Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo, il Mulino, Bologna.

Sul fronte della richiesta di garanzie, il 70% degli impieghi a medio lungo termine delle imprese risulta essere assistito da garanzie, quasi il 55% da garanzie reali; le imprese di piccole dimensioni (numero di addetti inferiore a 20) sono i soggetti maggiormente gravati, con una quota di prestiti assistiti da garanzie che supera il 75% (26).

Æ Accordi triangolari tra PMI, Banche e Istituzioni pubbliche (centri di ricerca, università).

Passando all'analisi dei rapporti di collaborazione tra imprese e università o centri di ricerca nel Lazio, emerge come queste forme di collaborazione rappresentino una forma attraverso la quale le PMI possono superare il problema dell'insufficiente dimensione (27), facendo "massa critica" mediante il concorso di un qualificato agente esterno (su materie come: la ricerca, l'innovazione e la formazione, per le quali la modesta dimensione rappresenta quasi sempre un ostacolo in termini di performance innovativa). Nel biennio 2004-2005 il 13% delle imprese italiane ha concluso almeno un accordo con università e centri di ricerca, con un incremento della percentuale parallelo all'aumentare della dimensione, raggiungendo il 45% nelle imprese medio-grandi (251-500 addetti) (28). La situazione della regione Lazio risulta essere in linea rispetto ai dati aggregati per area geografica ove, per quanto riguarda il Centro Italia, la percentuale di accordi stipulati si attesta intorno al 7%. L'utilizzo dello strumento degli accordi, quindi, risulta inserito esclusivamente in un rapporto PMI-centro di ricerca/università e non ancora e in modo sistematico, in un rapporto ampliato che comprenda anche la presenza del sistema bancario.

6. Conclusioni

Come più volte specificato nella seguente trattazione, il sistema italiano dei rapporti tra imprese (nella fattispecie piccole e medie) e banche, risulta segnato sia dalla prevalenza di relazioni di natura soft e quindi non codificate (attenenti al rapporto banca-impresa di tipo c.d. relazionale), che dalla presenza di un elevato numero di banche locali altamente radicate sul territorio (si veda nota 22, p. 10).

26. Dati Banca d'Italia (2006).

27. Cfr. Osservatorio sulle PMI, Capitalia – Area studi (2006), "Gli accordi di collaborazione delle piccole e medie imprese", (a cura di) Pasetto A..

28. Cfr. Osservatorio sulle PMI (2006), *op. cit.*

Questo scenario sta subendo dei non trascurabili mutamenti, soprattutto dal punto di vista del numero delle banche operanti sul territorio nazionale, a seguito dei recenti fenomeni aggregativi tra le grandi banche italiane (paradigmatico è il recente caso di integrazione tra Banca Intesa e San Paolo-IMI) e di un più lento, ma avviato da diversi anni, processo d'integrazione delle banche locali, in particolare delle popolari (29). Proprio su questo fronte il sistema bancario sta ultimamente vivendo un importante riassetto attraverso fenomeni di fusione tra popolari territorialmente contigue e dotate di un cospicuo patrimonio relazionale; tali caratteristiche trovano concretezza nella possibilità di fruire, da parte del nuovo soggetto nascente, di una nutrita rete di dipendenze altamente capillare e radicata nel territorio (30). Questo tipo di fenomeni aggregativi si sta manifestando compiutamente nel Nord-Est italiano, area ad elevata dinamicità imprenditoriale, dove le banche locali assolvono sempre di più, unitamente alla classica funzione di concessione del credito, ad un ruolo di *advisor* finanziario nei processi di sviluppo delle PMI locali (si veda la nota 30), supportando dunque l'imprenditore nella ricerca delle risorse finanziarie necessarie ai processi espansivi, attraverso l'utilizzo di strumenti finanziari non strettamente riconducibili al solo debito bancario assistito da garanzie reali o personali.

Utilizzando come riferimento comparativo il sistema bancario del Nord-Est italiano (come sopra descritto), lo scenario che si palesa nella Regione Lazio appare distante. In altre parole, sulla scorta delle evidenze scaturite dall'analisi precedentemente svolta (si veda il § 3.1), la configurazione di un rapporto banca-impresa di tipo "ampio" a livello laziale (come si sta verificando nelle regioni del Nord-Est) non appare ancora rintracciabile. Le motivazioni sono principalmente riconducibili a due elementi di fondo: 1. una presenza stabile e consolidata di banche non laziali sul territorio regionale le quali, sia nella raccolta che nella presenza di dipendenze (Cfr. tav. 5), si mostrano superiori; 2. la presenza sul territorio regionale di grandi gruppi bancari laziali. Orbene, l'effetto congiunto che si andrà a produrre nei confronti del contiguo sistema delle banche locali, troverà manifesta-

29. Negli ultimi dieci anni il numero delle banche popolari operanti sul territorio nazionale si è ridotto da 95 a 36 (Cfr. Draghi M., intervento del Governatore nell'ambito della 82° Giornata del Risparmio, Roma, 31 ottobre, 2006).

30. Le due operazioni più rilevanti nel solco del crescente fenomeno delle aggregazioni nel settore bancario, sono la fusione tra la Bpu (Banche Popolari Unite) e la Banca Lombarda e tra la Bpvn (Banca Popolare di Verona e Novara) e la Bpi (Banca Popolare Italiana). Tali operazioni sono state deliberate e sono in fase di attuazione operativa.

zione nella difficoltà sia in termini di convenienza che in termini di fattibilità, di porre in essere operazioni di aggregazione tra banche omogenee, a causa della presenza, nel sistema bancario laziale, di barriere di dimensione tali da rendere l'offerta bancaria dell'istituto di credito aggregato poco competitiva ed inefficace nei confronti dei grandi gruppi regionali e, di conseguenza, maggiormente gravosi i costi d'integrazione sopportati.

In tale contesto potrebbe risultare di sicura utilità (per accrescere la competitività delle banche e delle PMI laziali) l'estensione alle banche degli accordi esistenti tra PMI ed Istituzioni (Università, Centri di ricerca etc.). Questi accordi infatti, pur rimanendo fondamentali nello sviluppo del processo d'innovazione delle PMI, dovrebbero essere allargati ad un terzo soggetto quale è la banca, in un rapporto in cui il centro di ricerca/università diventi un elemento neutrale rispetto al binomio banca-PMI, capace di svolgere il ruolo di mediatore, in grado di creare un ponte virtuoso tra impresa e banca.

Bibliografia

- Aguiari R. (1994), "Le P.M.I. e l'internazionalizzazione finanziaria", in *I processi innovativi delle piccole imprese*, Edizioni Lint, Trieste.
- Angelini P., Di Silvo R., Ferri G. (1998), "Availability and Cost of Credit for small Businesses: Customer Relationship and Credit Cooperatives", *Journal of Banking and Finance*, 22, special issue, 925-954.
- Atti del Convegno *Il ruolo delle banche ed il sostegno alle imprese del Lazio* (2006), Roma 5 maggio.
- Banca d'Italia (2005), "Note sull'andamento dell'economia del Lazio nel 2004".
- Banca d'Italia (2006), "Note sull'andamento dell'economia del Lazio nel 2005".
- Barbiera L., *La corporate governance in Europa. Amministrazione e controlli nelle società per azioni in Italia, Francia, Germania e Regno Unito*, Giuffrè, Milano, 2000.
- Berger A.N. e Udell G.F. (1995), "Relationship banking and lines of credit in small firm finance", *Journal of Business*, vol. 68.
- Berger A.N. e Udell G.F. (2002), "Small business credit availability and relationship banking: the importance of bank organisational structure", *Economic Journal*, vol. 112.
- Berger A.N., Udell G.F. (1995), "Relationship Lending and Lines of Credit in Small Firm Finance", *Journal of Business*, 68, n. 3, 351-381.
- Bianco M. (1997), "Vincoli finanziari e scelte reali delle imprese italiane: gli effetti di una relazione stabile con la banca", in Angeloni, V. Conti F. Passacantando (a cura di), *Le banche e il finanziamento delle imprese*, il Mulino, Bologna.

- Bianco M., Ferri G., Fenaldi Russo P. (1999), "Condizioni di accesso al credito bancario e nuove esigenze per il finanziamento delle PMI", in Angeloni I. (a cura di), *Nuovi orizzonti per il sistema bancario italiano*, il Mulino, Bologna.
- Bonaccorsi di Patti E. e Gobbi G. (2001), "The changing structure of local credit markets: are small business special?", *Journal of Banking and Finance*, vol. 25.
- Busetta P. e Sacco S. (2001), "Razionamento, concentrazione e segmentazione nel mercato creditizio del Mezzogiorno", in P. Alessandrini (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, il Mulino, Bologna.
- Cafferata R., Genco P. (1997), *Competitività, informazione e internazionalizzazione delle piccole e medie imprese*, il Mulino, Bologna.
- Cafferata R., Mensi R. (1995), "The Role of Information in the Internationalization of Small and Medium-Sized Enterprises. A Typological Approach", *The International Small Business Journal*, Volume: 14, pp.: 35-46.
- Cole R.A. (1998), "The importance of relationship to the availability of credit", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22.
- Commissione Europea, Raccomandazione 2003/361/CE del 6 maggio 2003.
- Costa S., Costagli S. (2004), *I Rapporti Banca-Pmi in Italia: considerazioni a margine del dibattito*, XVI Conferenza della Società Italiana di Economia Pubblica, Università di Pavia.
- de Cecco M. (1997), "Splendore e crisi del sistema Benuduce: note sulla struttura finanziaria e industriale dell'Italia dagli anni venti agli anni sessanta", in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano*, Donzelli, Roma.
- Draghi M., intervento del Governatore della Banca d'Italia nell'ambito della 82° Giornata del Risparmio, Roma, 31 ottobre, 2006.
- Elia Valori G., "Linee per un programma di politica industriale per le PMI del Lazio, in Atti dell'incontro in Confindustria Lazio del 15.02.2006, Roma.
- Elsas R. e Kranhen J. (1998), "Is relationship banking special? Evidence from credit-file data in Germany", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22.
- Fama E., Jensen M. (1983), "Separation of ownership and control" in *Journal of Law and Economics*, vol. 26.
- Forestieri G e Tirri V. (2002), "Rapporto banca-impresa, Struttura del mercato e politiche di prezzo", *Quaderni di ricerche*, n. 31, Ente per gli Studi Monetari e Bancari Luigi Einaudi.
- Golinelli G.M. (2000), *L'approccio sistemico al governo dell'impresa*, Tomi I, II e III, Cedam Padova.
- Hopt K.J. et al. (1998), *Comparative corporate governance : the state of the art and emerging research*, Clarendon Press, Oxford.
- La Torre M. (2003), "Banks in the European Film Industry: Financial Techniques and Risks", relazione presentata al Seminario annuale della European Association of University Teachers of Banking and Finance, Dublino, 4-6 settembre.
- La Torre M. (2005), "Per una nuova microfinanza: il ruolo delle banche", *Bancaria*, n. 2.

- La Torre M. (2000), *Le concentrazioni tra banche. Riflessi gestionali e dinamiche di mercato*, Utet Libreria, Torino.
- Molteni M. (1997), *I sistemi di corporate governance nelle grandi imprese italiane*, Egea, Milano.
- Osservatorio sulle piccole e medie imprese, Capitalia – Area studi (2006), “Gli accordi di collaborazione delle piccole e medie imprese” (a cura di) A. Pasetto.
- Petersen M.A e Rajan R.G (1994), “The benefits of lending relationship: evidence from small business data”, *Journal of Finance*, vol. XLIX.
- Profumo A. (aprile 2005), “L’evoluzione del rapporto banca-impresa nell’Europa allargata”, *Lettura Jean Monnet*, Università degli Studi di Parma.
- Reboa M. (2002), *Proprietà e controllo di impresa: aspetti di corporate governance*, Giuffrè, Milano.
- Ruozzi R. e Zara C. (2003), *Il futuro del credito alle imprese. Come cambia il rapporto con le banche*, I saggi, Egea, Milano.
- Salza E. (2004), “Il sistema produttivo ed il rapporto banca-impresa”, in *Impresa e Stato*, n. 67.
- Sanguigni V. (2002), *Proprietà e governo dell’impresa. Verso un modello di analisi in ottica sistemica*, Cedam, Padova.
- Schillaci C.E. (1997), *Management e proprietà*, Giappichelli, Torino.
- Unioncamere-Istituto Tagliacarne (2004) – Rapporto PMI.