



Citation: Marco Zurru (2022) *Senza credito. Le trasformazioni del sistema bancario in Italia e le sue conseguenze per il Mezzogiorno*, in «Cambio. Rivista sulle trasformazioni sociali», Vol. 12, n. 23: 27-47. doi: 10.36253/cambio-12982

Copyright: © 2022 Marco Zurru. This is an open access, peer-reviewed article published by Firenze University Press (<http://www.fupress.com/cambio>) and distributed under the terms of the Creative Commons Attribution License, which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited.

Data Availability Statement: All relevant data are within the paper and its Supporting Information files.

Competing Interests: The Author(s) declare(s) no conflict of interest.

Monographic Section

Senza credito. Le trasformazioni del sistema bancario in Italia e le sue conseguenze per il Mezzogiorno

MARCO ZURRU

Università degli Studi di Cagliari
E-mil: zurru@unica.it

Abstract. Since the 1990s, Italy has undertaken the most intense and prolonged transformation of its intermediation system in Europe. What has proved to be a real upheaval in ownership structures has led to the ‘disappearance’ of the banking system in the southern regions and the transfer of the ‘thinking head’ to the central north. This did not happen as a result of *market dynamics* but thanks to a plan conceived and guided by the Bank of Italy, with the aim of ‘saving’ the southern banks, increasing their allocation efficiency, management performance and profitability. Thirty years after the beginning of the restructuring process, the data used in this work show that the performance gaps between macro-areas have remained substantially unchanged, to the detriment of households and the productive fabric of the southern regions, which – in fact – continue to suffer from lower credit, with higher costs than those of the central and northern regions, which interface with banks that have their local headquarters in the same areas, enjoying the relative benefits.

Keywords: transformation banking system, Southern Italy, geography of credit.

“Una banca è un posto che ti presta dei soldi,
se tu puoi dimostrare che non ne hai bisogno”
Bob Hope

INTRODUZIONE

Forse neanche Nassim Taleb avrebbe potuto immaginare la comparsa di un nuovo Black Swan a così pochi anni di distanza da quello che rese famosa la sua analisi sull’impatto degli avvenimenti rari e imprevedibili sul corpo socio-economico degli Stati (Taleb 2008). Se il primo cigno nero è stato di natura endogena, finanziaria, la crisi pandemica contingente (anche

questa inattesa) è di natura esogena, con una tempistica di diffusione tra paesi e mercati rapidissima, e un impatto sul sistema economico e sul lavoro molto più invasivo di ciò che è accaduto dopo il 2008. La pandemia di Covid-19 (Oms 2020) ha infatti colpito tutte le nazioni del pianeta generando un forte *shock* per le economie mondiali (Ocse 2020). Lo stress provocato sulle strutture e servizi sanitari si è rapidamente declinato in emergenza sociale ed economica: a partire dai settori coinvolti nella contrazione dei flussi di merci dall'epicentro territoriale del virus – l'Asia – si è generato un iniziale *shock* congiunto di domanda e offerta (dovuto al calo della domanda dei servizi di logistica, trasporto e viaggi e alla paralisi delle relazioni tra imprese) insieme a ciò che Baker et alii (2020) chiamano uno stato di “incertezza pervasiva”, una sorta di insicurezza che ha riguardato l'andamento dei contagi, la messa a punto di misure efficaci contro il virus, i protocolli di sicurezza e le misure di contenimento, la previsione degli effetti sul sistema sociale ed economico nel tempo.

La successiva compromissione dell'intero tessuto produttivo è dovuta alle misure decise dalla sfera politica per contenere la diffusione del virus. Nel nostro Paese il Governo, attraverso diversi decreti del Presidente del Consiglio, ha deciso per marzo-maggio 2020 un *lockdown* per le attività sociali ed economiche su tutto il territorio nazionale, indicando negli allegati dei DPCM i codici ATECO 2007 di riferimento¹. Lo shock si è così trasmesso in maniera pervasiva e trasversale a tutti i territori, alle imprese e ai lavoratori, generando quella che in un drammatico annuncio il presidente dell'Eurogruppo Mario Centeno ha definito una “economia di guerra”².

La gravità della situazione derivante dal blocco produttivo si desume facilmente dal numero di unità locali “in stato di fermo”: quasi 6 su 10 per il complesso del sistema economico (escludendo il primario, le attività finanziarie e assicurative e la Pubblica Amministrazione); il fatturato è crollato del 51,6%, il valore aggiunto del 47% e l'occupazione del 52,8%³. Secondo una stima SVIMEZ (Bianchi et al., 2020), un mese di *lockdown* è costato quasi 48 miliardi di euro, circa il 3,1% del Pil italiano, oltre 37 dei quali persi al Centro Nord e circa 10 nelle regioni del Mezzogiorno. Secondo l'Istat (2021), nel 2020 il Pil (in volume) è diminuito dell'8,9% rispetto al 2019.

A fronte della chiusura delle attività produttive il Governo ha varato una serie di provvedimenti di sostegno economico per le famiglie, i lavoratori e le imprese. Il decreto-legge 18/2020 (cosiddetto “Cura Italia”) prevedeva interventi per circa 20 miliardi di euro per potenziare gli ammortizzatori sociali, rafforzare il sistema sanitario e potenziare il Fondo centrale di garanzia per le PMI. Col DPCM del 28 marzo 2020, al fine di contenere l'emergenza alimentare, il Governo ha anticipato ai Comuni – rispetto ai tempi previsti – il trasferimento di 4,3 miliardi dal Fondo di Solidarietà comunale. Con il Decreto-Legge dell'8 aprile 2020 (cosiddetto “Liquidità”) il Governo ha disposto misure urgenti per il sostegno alla liquidità delle imprese, prevedendo la sospensione di tasse e contributi, l'attivazione di meccanismi di concessione di prestiti a condizioni agevolate e con garanzie pubbliche, calibrati sulla base della dimensione aziendale e sulle perdite di fatturato a seguito della crisi pandemica. Con il Decreto-Legge del 19 maggio 2020 (il cosiddetto “Rilancio”) il Governo ha definito una serie importante di attività *in deficit* per rifinanziare gli ammortizzatori sociali e le misure di sostegno ai redditi inclusi nel primo “Cura Italia” (oltre 150 miliardi nel 2020). Inoltre, si sono estese le integrazioni salariali in deroga, previste ulteriori forme di ristoro per altre categorie marginali del lavoro dipendente, è stato introdotto il Reddito di Emergenza (una versione più estesa del Reddito di Cittadinanza) in favore dei nuclei familiari colpiti dall'emergenza pandemica, sono state definite misure di sostegno alla liquidità e al finanziamento delle imprese e di sospensione ed esonero del pagamento delle imposte.

¹ Come giustamente evidenziano Di Sebastiano e Rinaldi (2020), il tessuto produttivo italiano vede come protagoniste piccole e medie imprese appartenenti certamente a singoli codici ATECO ma in una intensa dimensione relazionale. In tal senso, i diversi DPCM (soprattutto quelli del 22 e 25 marzo 2020, in cui la restrizione si è estesa ad attività di produzione variamente collocate all'interno di filiere produttive) sono intervenuti non solo direttamente sui settori interessati, ma anche indirettamente su altre attività economiche in ragione dell'esistenza di interrelazioni tra imprese appartenenti ad attività autorizzate piuttosto che sospese.

² Letteralmente disse: “Non dobbiamo illuderci: sono i primi passi di una battaglia temporanea e lunga. Il contenimento sta portando l'economia ai tempi di guerra”, Il Manifesto, 17 marzo 2020.

³ A livello territoriale, il blocco ha compromesso maggiormente le regioni del Nord in termini di valore aggiunto (49,1%, quasi 6 punti percentuali in più rispetto al Centro e al Mezzogiorno), mentre è risultato più omogeneo in termini di occupati e fatturato. Considerando le unità locali interessate dal *lockdown*, il Mezzogiorno – grazie ad una maggiore parcellizzazione del tessuto produttivo – vede compromesso quasi il 60% delle stesse, a fronte del 56,7% del Centro e del 57,2% del Nord; cfr. Bianchi et alii 2020.

Dunque, la crisi è stata fronteggiata con interventi straordinari di Governi e Banche Centrali per limitarne la gravità. Le Banche Centrali hanno letteralmente “inondato” di liquidità eccezionale le banche al fine di evitare crisi di liquidità sistemiche tali da travolgere le stesse (ad esempio allentando i vincoli patrimoniali) e per veicolare flussi finanziari verso il tessuto economico reale costretto in uno stato di fermo. I governi sono intervenuti con moratorie, erogazioni a fondo perduto, rilascio di garanzie pubbliche per veicolare nuovo credito alle imprese.

Le banche hanno quindi rivestito un ruolo fondamentale durante la crisi pandemica, fungendo da veicolo di liquidità verso il tessuto produttivo durante il *lockdown*, con le imprese in passaggio forzato allo *smart working* e immerse in rapide pratiche di apprendimento di tutela sanitaria per i propri dipendenti e i clienti. Ma, come riportato nell’audizione del Ministro dell’Economia Gualtieri presso la Commissione parlamentare d’inchiesta sul sistema bancario e finanziario⁴, tempi e volumi delle erogazioni sono risultati diversi in relazione ai vari provvedimenti e alle modalità operative delle banche stesse, ma con risultati decisamente insoddisfacenti almeno nelle prime fasi.

Le difficoltà di erogazione del credito dimostrate da un pezzo rilevante del sistema di intermediazione bancaria trovano poi una declinazione territoriale nelle dichiarazioni della Sottosegretaria di Stato allo stesso Ministero, Maria Cecilia Guerra, anch’essa audita dalla Commissione (11 maggio 2021)⁵, dove si riconosce che nella recente crisi dovuta alla pandemia da COVID-19 la dinamica dei finanziamenti innescata dalle misure di liquidità adottate dal Governo è risultata più debole nel Mezzogiorno, dove i prestiti alle imprese sono cresciuti meno rispetto al Centro-Nord. In entrambe le audizioni, le cause richiamate sono di vario genere: la non adeguatezza di fronte all’eccezionalità degli eventi delle strutture operative delle banche, la complessità dell’architettura normativa e degli iter seguenti e, infine, un concorso di situazioni pregresse di inefficienza a diversi livelli.

A partire da queste criticità appena richiamate, il nostro punto di vista, che cerchiamo di argomentare di seguito, è che – nonostante il trentennale tentativo di modernizzazione, “razionalizzazione”, integrazione e armonizzazione del settore bancario impresso da parte del legislatore e della Banca Centrale – il sistema dell’intermediazione creditizia italiano sia ancora in uno stato di notevole crisi e vulnerabilità, una situazione di eterogenea debolezza che la pandemia ha semplicemente contribuito ad evidenziare ma che arriva da lontano, dai fallimentari processi di fusione e acquisizione capaci di alimentare un potere bancario asimmetricamente concentrato nelle regioni del Centro-Nord del paese, a scapito di un Mezzogiorno ormai privo di qualsiasi autonomia bancaria. Nel primo paragrafo ricostruiamo sinteticamente i passaggi normativi che – a partire dai primi anni Novanta – hanno modificato il sistema di intermediazione italiano e – su un arco temporale trentennale – forniamo alcuni dati che esplicano la “scomparsa” delle banche meridionali. Nel secondo paragrafo diamo conto di alcune delle più importanti ripercussioni che questo processo ha determinato per le possibilità di credito delle famiglie e del tessuto produttivo meridionale. Nel terzo sondiamo una letteratura che ha analizzato le conseguenze dei processi di acquisizione e fusione con lo spostamento dei centri decisionali delle banche verso le regioni centro-settentrionali e, infine, traiamo alcune conclusioni sull’insieme di queste dinamiche.

IL PROCESSO DI CONCENTRAZIONE

Per tutti i paesi europei gli anni ’90 sono stati caratterizzati da profonde attività di ristrutturazione del sistema bancario: tra il 1990 e il 2000 il numero delle banche europee si è ridotto del 45%; in Francia e Spagna del 33%, in Germania del 34% e la stessa quota l’hanno subita gli USA (Gros-Pietro et alii 2001; Revell 2000). Le dinamiche imposte dalla globalizzazione, l’input normativo determinato dall’Unione Europea, l’adozione dell’euro e la nasci-

⁴ https://www.camera.it/leg18/1058?idLegislatura=18&tipologia=audiz2&sottotipologia=audizione&anno=2020&mese=06&giorno=04&idCommissione=75&numero=0011&file=indice_stenografico. A partire dal 29 marzo 2020, il Ministero dell’Economia e delle Finanze ha promosso insieme al MISE la costituzione di una *Task Force* informale tra i principali soggetti impegnati nella realizzazione ed esecuzione delle misure di supporto alla liquidità, per l’efficiente messa in opera e il rapido impiego e utilizzo da parte dei destinatari e al contempo darne conto nelle competenti sedi istituzionali attraverso la pubblicazione di report settimanali.

⁵ https://www.camera.it/leg18/1058?idLegislatura=18&tipologia=audiz2&sottotipologia=audizione&anno=2021&mese=05&giorno=11&idCommissione=75&numero=0053&file=indice_stenografico.

ta di un mercato dei capitali e dei servizi finanziari integrati, hanno innescato una competizione che ha oltrepassato i confini dei singoli Stati nazionali, ponendo il problema delle dimensioni degli Istituti bancari e della riduzione della frammentazione del settore. Un nuovo modello di vigilanza – quello *prudenziale*, prodotto dagli accordi di Basilea II e Basilea III – ha stravolto la natura delle banche (Giannola 2007) e un impetuoso ciclo di nuove fusioni e acquisizioni ha modificato radicalmente la struttura del sistema d’intermediazione. Il cuore del modello della vigilanza prudenziale si basa, infatti, su un forte orientamento al mercato, attuabile attraverso una completa libertà d’insediamento e una altrettanto completa autonomia gestionale e strategica degli istituti di credito. Il patrimonio utile ai fini della vigilanza diventa il fondamentale “indicatore guida” che consente e limita la strategia competitiva delle singole aziende di credito.

In Italia la trasformazione del settore inizia con la Legge n. 218 del 1990 (legge Amato-Carli), che abolisce la separazione (nata nel 1936) tra le banche di investimento e quelle commerciali, restaurando il modello di banca mista, o universale. La legge prevede anche l’istituzione delle fondazioni bancarie, persone giuridiche autonome e private no profit, che avrebbero dovuto controllare le banche partecipate.

La “razionalizzazione” continua poi con il Decreto Legislativo n.385 del 1993 (Testo unico delle leggi in materia bancaria e creditizia, o TUB) che sostituisce tutta la legislazione bancaria italiana, istituendo il “carattere di impresa” dell’attività bancaria, abolendo gli istituti di credito a medio e lungo termine e le banche ad interesse nazionale.

Con gli accordi di Basilea II (2004) e Basilea III (2010) si rafforzano le politiche di vigilanza e si definiscono gli standard patrimoniali europei. Con il Decreto-Legge n.3 del 2015 si riformano le banche popolari (BP), coinvolgendo la forma giuridica e la *governance* delle stesse, con l’obbligo di trasformazione in società d’azioni per le BP con attivo superiore agli 8 miliardi di euro. Infine, con il D.L. 14 febbraio 2016 n. 18 si riformano le banche di credito cooperativo, con l’obbligo di scelta di adesione a uno dei gruppi bancari a rilevanza nazionale (ICCREA e Cassa Centrale Banca).

In un non lontano passato il sistema creditizio italiano, quasi totalmente di estrazione pubblica⁶, si proponeva come un sistema estremamente frazionato, composto da banche mediamente piccole o piccolissime, operanti in mercati segmentati e protetti, che beneficiavano di un sostanziale regime di monopolio nella intermediazione finanziaria (Cesarini 1976; Messori 1992; De Cecco 1997; Ciocca 2000)⁷, un sistema connotato da forti infiltrazioni politiche (Bongini e Ferri 2005; Mattesini e Messori 2004; Giannola 2002) che agevolavano processi di *moral hazard*. Secondo un’analisi comparativa della OECD, il settore dimostrava rilevanti segni di debolezza principalmente a causa di “(...) problemi nel settore del credito speciale, dovuti a un’eccessiva concentrazione settoriale e geografica dei prestiti; episodi di bancarotta fraudolenta; crisi delle piccole e medie casse di risparmio e delle banche cooperative, attribuibili principalmente a pratiche di prestito scorrette e a una cattiva gestione” (Lumpkin 2008, p.31). Soprattutto nelle regioni meridionali “(...) le infiltrazioni politiche causano due tipi di distorsioni: aumentano le perdite su crediti e innalzano i costi del personale. Siccome gran parte dei prestiti viene orientata sulla base di favori politici, cui spesso non corrispondono né una profittabilità né una disponibilità di garanzie adeguate a ripagare il credito, ciò innalza il tasso di sofferenza delle banche. L’altro effetto si esercita attraverso una condotta caratterizzata da eccessive assunzioni ed eccessive promozioni ai gradi più elevati” (Bongini e Ferri 2005, pag. 21). L’effetto sui bilanci delle banche è disastroso e gli unici vantaggi che gli istituti ricevono da questo sistema è la protezione dalle sanzioni, tra cui quelle del mercato.

Questo sistema, per ragioni endogene ed esogene, viene sottoposto, nel giro di 15 anni, ad una rapida quanto dolorosissima “cura dimagrante” dalle autorità centrali: importanti “ondate” di fusioni e acquisizioni comportano

⁶ Agli inizi degli anni ’90 erano presenti 1064 istituti di credito, mediamente piccoli, che operavano in mercati segmentati e protetti. La tipologia più rappresentata erano le casse rurali e artigiane (715 Banche) che possedevano il 4,3% dell’attivo. Alle 93 banche pubbliche (istituti di credito di diritto pubblico, banche di interesse nazionale, casse di risparmio e monti di credito) faceva capo quasi la metà degli sportelli e il 57,2% del totale dell’attivo. La maggioranza assoluta del capitale delle banche di interesse nazionale era detenuta dall’IRI (Simonetti 2016).

⁷ In realtà, in tal caso si deve parlare di “sistemi bancari geograficamente individuati a livello di macro regioni (Nord, Centro, Sud-Isole) anziché di un unico sistema bancario italiano” (Bongini, Ferri 2005: 7).

un aumento rilevante del processo di concentrazione bancaria e una ridefinizione fondamentale della natura proprietaria degli istituti (Tarantola 2007; ECB 2000; Montanaro, Tonveronachi 2006). Tra il 1990 e il 2006 sono state realizzate 727 aggregazioni che hanno interessato banche cui faceva capo circa il 50% dei fondi complessivamente intermediati⁸; dal 1994 al 2013, negli “albi ed elenchi di vigilanza” della Banca d’Italia, si nota che le operazioni di concentrazione (che ammontano a quasi il 90%) portano i primi 5 gruppi a detenere oltre il 52% delle quote di mercato sul totale degli attivi. Dunque, il numero delle banche si è ridotto enormemente, passando da 1061 del 1990 a 613 del 2016 fino alle attuali 449 del 2022, ovvero un taglio di quasi il 58%.

Le motivazioni da sempre avanzate dalla Banca d’Italia e diversi studiosi (Mattesini, Messori 2004; Panetta 2004) a supporto e giustificazione delle operazioni di *mergers and acquisitions* erano relative all’obiettivo di “salvare” le banche meridionali, fortemente sottocapitalizzate e cariche di incagli e sofferenze, far acquisire dimensioni maggiori agli istituti, sfruttare i vantaggi derivanti dalle conseguenti economie di scala e perseguire superiori condizioni di efficienza gestionale operativa migliorando, di seguito, la redditività degli istituti di intermediazione (Banca d’Italia 1992; Idem anni vari; Focarelli et alii 1999).

Questa “razionalizzazione” del sistema bancario, sempre più incentrata su poche grandi banche e piccoli istituti di credito in parte controllati dai grandi gruppi, pone però – in un sistema produttivo che presenta tutt’ora un forte dualismo territoriale, frammentazione, nanismo dimensionale delle imprese, opacità, bassa capitalizzazione e sostanziale dipendenza dal settore creditizio per finanziare i propri investimenti (Rossi 2005; Colli 2007; Cesarini, Gobbi 2008; Giannola, Lopes 2011) – una serie di interrogativi per ciò che concerne la ridefinizione dei rapporti tra banca e impresa/famiglia e la disponibilità di credito che ne deriva per il settore produttivo in aree differenziate del paese.

La ristrutturazione del sistema di intermediazione italiano si è infatti attuata – sotto la direzione della Banca d’Italia “non soggetta a controllo e senza trasparenza” (Montano, Tonveronachi 2006: 316) e non attraverso libere dinamiche di mercato⁹ – attraverso un massiccio ingresso delle (relativamente) più efficienti banche con sede legale nel Centro Nord che, con processi di *mergers and acquisitions*, si sono *appropriate* di gran parte del sistema bancario meridionale, definendone una progressiva liquidazione (Giannola 2002; Bongini, Ferri 2005). Infatti, se nel contesto più sviluppato del paese la contrazione del complesso degli istituti di credito (1990-2020) con sede legale nelle regioni del Centro-Nord è stata del 48,7%, la corrispettiva contrazione delle banche con sede legale nelle regioni del Mezzogiorno è stata del 71%; nel 2020, a fronte delle 383 banche con sede legale nel CN se ne contano appena 91 nel Mezzogiorno.

Dato 100 il numero degli istituti di credito nel 1990, dopo 30 anni, lo stesso cala a 51 nelle regioni del Centro Nord e a 21 in quelle del Mezzogiorno (Fig. 1).

Un’altra importante trasformazione riguarda la tipologia delle banche operanti nel Paese nel tempo. Nel 1996 erano presenti 591 banche di credito cooperativo, 198 banche S.P.A., 92 banche popolari cooperative e solo 51 filiali di banche estere. Nel 2000 la ristrutturazione incide con una riduzione di presenza del 58% nel primo caso, del 38% nel secondo, del 77% per le banche popolari cooperative mentre, con l’apertura al mercato internazionale, vede una presenza maggiore del 60% le filiali delle banche estere¹⁰. Come è evidente nella Figura 2, la ristrutturazione ha inizialmente avvantaggiato le filiali di banche estere e le banche S.P.A. che, almeno fino alla crisi finanziaria del 2008, hanno consolidato e rafforzato la loro presenza. Ad essere fortemente compromesse nella loro presenza sono le piccole banche di credito cooperativo (erano 713 nel 1990 e perdono il 65% 30 anni dopo) e le banche popolari cooperative (erano 108 nel 1990 e perdono l’80,5% dopo tre decenni).

⁸ Fonte: Banca d’Italia, Relazioni annuale, anni vari. Secondo La Banca Centrale Europea, negli anni ’90 il sistema creditizio italiano ha sperimentato la più ampia ondata di concentrazioni in Europa e per il periodo di tempo più lungo in assoluto (ECB 2000).

⁹ Per alcuni autori (Montano, Tonveronachi 2006: 316), affrontare la gestione della crisi escludendo la soluzione di mercato a vantaggio del governo pilotato dalla Banca d’Italia avrebbe “ritardato la convergenza dei principali gruppi bancari italiani con i loro concorrenti europei, rallentandone i progressi sul piano dell’efficienza, che costituivano peraltro il dichiarato obiettivo dell’autorità di vigilanza”.

¹⁰ A partire dal 1997, la maggiore presenza delle banche estere nel Paese si è associata ad una più elevata mobilità della clientela, una riduzione dei tassi medi e un aumento dei finanziamenti in rapporto alle garanzie reali prestate. Sull’impatto della crescente presenza delle banche estere in Italia vedi: Infante L. e Rossi P. (2009); Dagnes et alii (2022).



Figura 1. Istituti di credito al CN e Sud, 1990-2020 (Numeri indice; 1990=100). Fonte: ns. elaborazione su dati Archivi anagrafici degli intermediari della Banca d'Italia. La localizzazione è basata sulla sede legale.

Ma questa modifica del set tipologico degli istituti si declina assai diversamente in ragione dei territori: grazie al già descritto processo di *mergers and acquisitions* da parte degli istituti con sede legale nel Centro Nord, nelle regioni meridionali sono le S.P.A. a “scompare”: erano 43 nel 1996 e ne rimangono solo 10 nel 2020 (-77%). Al contrario, il processo di “snellimento” delle S.P.A. nelle regioni centro-settentrionali affiora per un leggero -26% (erano 155 nel 1996, ne rimangono 113 nel 2020). Non si notano sostanziali differenze tra le porzioni territoriali per ciò che riguarda le banche di credito cooperativo (-60% al Sud e -57% nel CN) e le banche popolari cooperative (-77% in entrambi i casi).

Allo stesso tempo si è verificato un fenomeno opposto di diffusione sul territorio delle strutture di intermediazione, ovvero gli sportelli: dal 1990 al 2008 sono praticamente raddoppiati su tutto il territorio nazionale, per poi veder seriamente ridimensionato – dopo la crisi economico finanziaria del 2008 – il loro numero, a causa degli “obbligati” processi di risparmio interno (soprattutto alla voce “personale”). Anche in questo caso, il processo di trasformazione del sistema del credito assume connotati differenti in ragione dei contesti territoriali. La fase espansiva molto più rapida ed estesa nelle regioni del Centro Nord rispetto al Mezzogiorno: fatto 100 il numero di sportelli nel 1996, nel 2008 al Sud ne troviamo 186, mentre al Centro Nord 212 (Fig. 3). All’inverso, la fase successiva di contrazione vede maggiormente compromesse le regioni meridionali: nel 2020 il valore è di 130 per il Mezzogiorno e 145 per il Centro Nord.

La fase espansiva delle filiali ha visto maggiormente coinvolte le banche S.P.A. al Sud rispetto alle regioni settentrionali: se nel 1996 la quota parte degli sportelli presenti nel Mezzogiorno era appannaggio per il 14,6% delle Banche Popolari Cooperative, l’8,8% delle Banche di credito cooperativo e il 76,4% delle S.P.A., nel 2007 le rispettive percentuali diventano 8,1%, 8,1% e 83% per le S.P.A. All’inverso, nelle regioni del Centro-Nord, le S.P.A. sono meno coinvolte nell’apertura di sportelli (69,4% la quota parte nel 1996 e solo 77,8% nel 2007). Sono, dunque, le

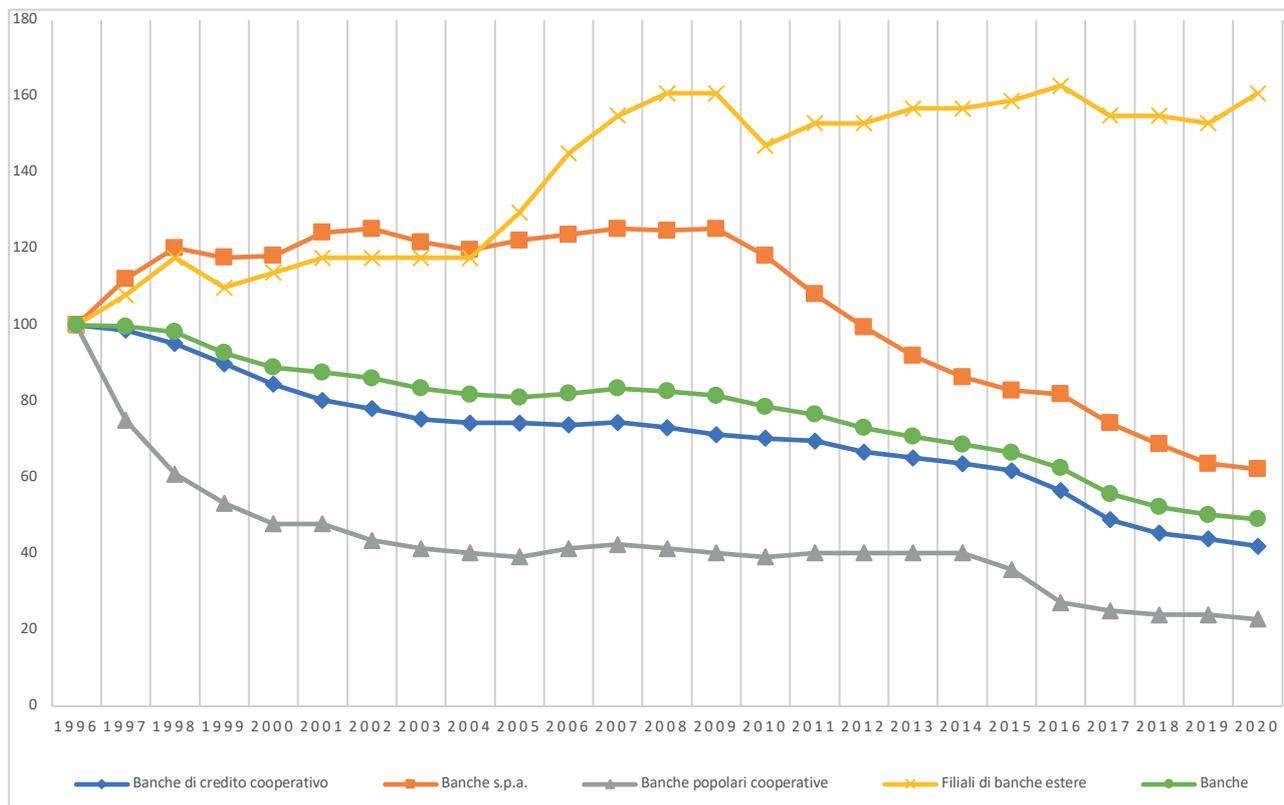


Figura 2. Sistema bancario in Italia per composizione tipologica (1996-2020; Numeri indice 1996=100). Fonte: ns. Elaborazione su dati Banca d'Italia.

banche meridionali S.P.A. acquisite da quelle con sede legale nel Centro-Nord ad aver favorito il forte allargamento della presenza di sportelli al Sud.

Ma anche nella fase finale di contrazione del numero di sportelli si determina una differente declinazione territoriale: al Centro-Nord crolla la presenza di sportelli delle BPC (dal 10,6% di quota parte del 2010 al 4,8% del 2019), mentre crescono le presenze di sportelli delle BCC (dal 14% del 2010 al 18,6 del 2019) e rimangono più o meno stabili quelli delle S.P.A. (dal 74,3% al 75,9%). Nelle regioni meridionali, all'inverso e nello stesso arco temporale, cresce la presenza degli sportelli delle BPC (dal 9% al 12%) e cresce ugualmente la quota parte degli sportelli delle BCC (dal 9% all'11%), mentre scende visibilmente la porzione degli sportelli delle S.P.A. (dall'81,8% al 74,8%).

Di fatto, il livello di bancarizzazione delle regioni meridionali, nonostante i processi di riforma del settore, rimane sempre molto basso nel tempo. Se nel 1990 la quota di sportelli per 10mila abitanti era di 3,5 nel Centro-Nord e 1,9 nelle regioni meridionali, a distanza di 30 anni, le rispettive quote erano di 4,8 e 2,6, mantenendo inalterate le distanze tra le aree, con un Centro-Nord "sportellizzato" per poco più della metà rispetto alle altre regioni del Paese.

Sia pure con tempistiche lievemente differenziate tutte le regioni del Mezzogiorno hanno subito questo processo di "colonizzazione": la quota di mercato (sportelli e, come vedremo oltre, deposito e impieghi) di banche o gruppi bancari non regionali è fortemente a vantaggio di quelle con sede legale nelle regioni del Centro-Nord. Viceversa, le banche con sede legale nelle regioni del Centro Sud incidono in modo residuale nei mercati finanziari delle regioni più sviluppate. Evidenziano Mattesini e Messori (2004: p. 11): "(...) il sistema bancario del Mezzogiorno ha perso la propria autonomia: fatti salvi un consistente nucleo di banche popolari, di ex casse di risparmio e di banche con pochi sportelli e a carattere familiare, tale sistema appare oggi una mera appendice di quello del Centro-Nord".

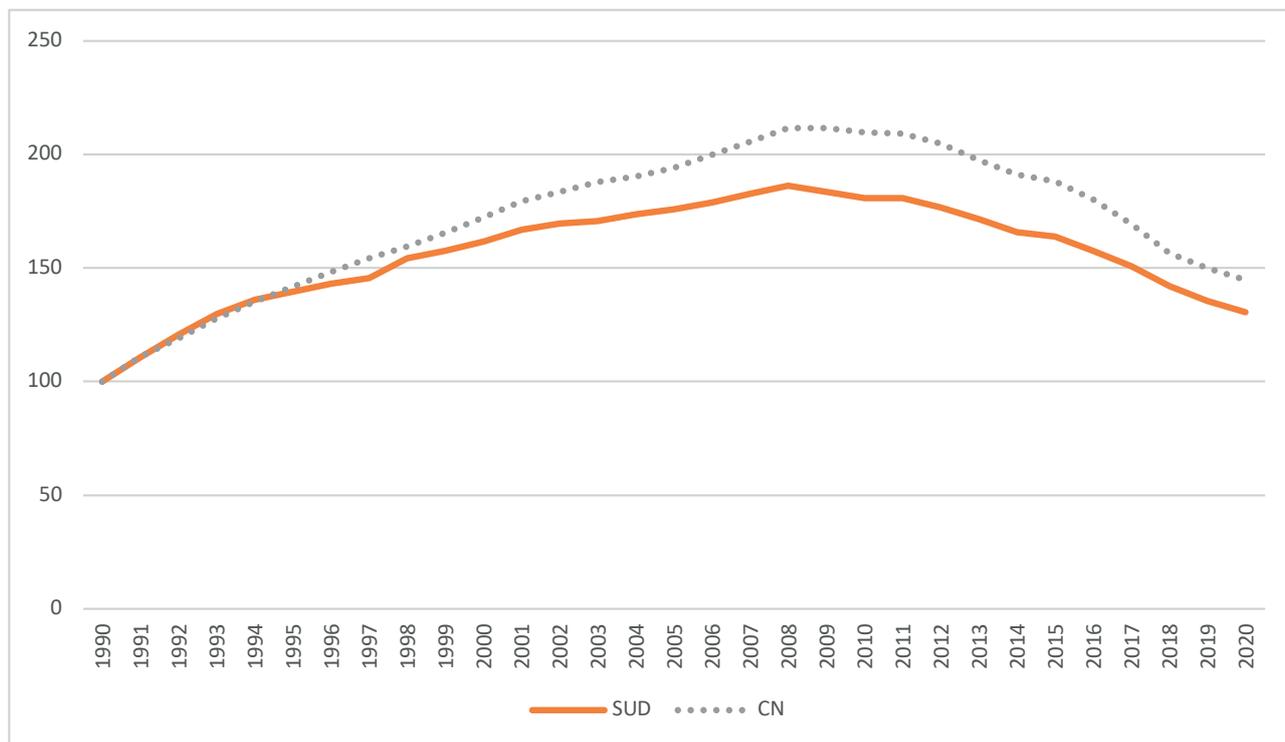


Figura 3. Sportelli bancari nel Sud e nel Centro Nord (1990-2000; Numeri indice 1990=100). Fonte: ns. elaborazione su dati Banca d'Italia.

I problemi teorici, come quelli di rilevanza empirica, legati alle conseguenze di questo processo di ristrutturazione sono rilevanti. In primo luogo, perché è da anni che si dibatte tra lo stretto rapporto tra il credito e lo sviluppo economico, e la letteratura si è tradizionalmente divisa tra coloro che vedono nel primo un fattore causale del secondo (Galetovic 1996; Miller 1998) e coloro che, al contrario, ritengono che il credito e il sistema finanziario si limitino a seguire e assecondare le esigenze dell'economia reale (Robinson 1952)¹¹. Questa contrapposizione sembra oggi, però, definitivamente risolta in favore di un legame di tipo bi- direzionale (Levine 2005)¹².

Sulle aspettative di successo dei processi di consolidamento del sistema bancario italiano “disegnati e costantemente guidati dalle nostre autorità monetarie” (Zazzaro, 2006: 2) alcuni autori (Alessandrini, Zazzaro 2001) evidenziano due posizioni contrapposte. Secondo la prima, la liberalizzazione e l'unificazione dei mercati creditizi dovrebbero arrecare sicuri vantaggi alle aree più arretrate: l'aumento della competizione nei mercati locali del credito dovrebbe produrre una maggiore efficienza delle banche, un aumento della disponibilità di credito e una diffusa riduzione dei tassi di interesse. Inoltre, le piccole banche locali dovrebbero arrivare a un bivio: o sono capaci di adeguarsi ai livelli di efficienza delle grandi banche provenienti dall'esterno oppure scompariranno, in entrambi i casi con “evidenti” vantaggi in termini benessere per la collettività (Panetta 2004; Bonaccorsi Di Patti, Dell'Araccia 2001; Bonaccorsi Di Patti, Gobbi 2001; 2003). Per la seconda, invece, queste difficoltà sarebbero tutt'altro che momentanee, anzi il processo di concentrazione finanziaria e l'ingresso delle banche nazionali nelle regioni meridionali attiverrebbero un processo di causazione cumulativa che renderebbe sempre più complesso per le imprese operanti in queste regioni l'accesso al credito (Alessandrini, Zazzaro 2001; Alessandrini, Papi, Zazzaro 2003; Giannola 2007; Lopes 2014; Lopes, Vecchione 2015). Inoltre, nonostante possa apparire evidente il possibile

¹¹ Famosa l'affermazione di Joan Robinson (1952: 86): “Dove l'impresa conduce, la finanza segue”.

¹² Una declinazione dell'approccio di Levine sul caso italiano in Perri (2014), dove l'autore ricostruisce gli effetti delle trasformazioni del sistema di credito sulla crescita economica delle regioni italiane.

aumento di efficienza microeconomica delle banche, questo favorirebbe esclusivamente la profittabilità degli istituti di intermediazione e non lo sviluppo delle economie locali. Un mercato del credito più concentrato, la lontananza dai centri decisionali, l'utilizzo dei *rating* e la standardizzazione delle procedure di valutazione della clientela renderebbero molto problematico – per le banche esterne – il giusto apprezzamento delle potenzialità di sviluppo delle piccole imprese locali. Allo stesso tempo sarebbe presente un rischio di un drenaggio di risorse finanziarie dalle economie periferiche verso le regioni centrali (Giannola 2002; Alessandrini, Zazzaro 2001). Di fatto, i depositi acquisiti nelle regioni periferiche tramite il risparmio locale si indirizzerebbero verso il centro sia in ragione della maggiore stabilità delle economie più sviluppate e dei minori rischi sistemici, sia delle più favorevoli opportunità di diversificazione delle combinazioni rischio-rendimento che le istituzioni operanti nei centri finanziari sarebbero in grado di offrire.

Appare quindi interessante cercare di individuare quali siano state alcune delle conseguenze più rilevanti e immediatamente evidenti del processo di ristrutturazione bancario italiano per le regioni meridionali e, in secondo luogo, verificare alcune ripercussioni del vasto processo di integrazione organizzativa sulle possibilità di accesso al credito in aree distanti dai centri decisionali delle banche.

CONSEGUENZE DELLA RISTRUTTURAZIONE

Le ricerche che hanno indagato sul tema dei risultati della ristrutturazione del sistema del credito sono abbastanza discordanti. Ovviamente, la Banca d'Italia mette in evidenza come, nonostante i primi esiti scoraggianti nel breve periodo, le *performances* delle banche del Mezzogiorno siano aumentate nel tempo in termini di redditività e abbiano garantito alle imprese non finanziarie e alle famiglie consumatrici un volume di credito di tutto rispetto e crescente nel tempo (per tutti, Panetta 2004).

Ma già la semplice dinamica degli impieghi non sembra dare ragione alla Banca d'Italia (Fig. 4): fatto 100 il volume degli impieghi per le due macro-aree nel 1990, la distanza nella crescita sale lievemente a favore del Centro-Nord fino al 2004 (+60 punti), diminuisce in modo rilevante fino al 2010 (+29 punti) e, infine, si allarga in modo deciso dopo la crisi economica finanziaria fino ad arrivare ad un differenziale di 80 punti nel 2019 e 72 nel 2020.

L'immutata difficoltà per le regioni del meridione di accedere al credito è visibile anche utilizzando il rapporto tra impieghi (al netto delle sofferenze) e il Pil (Fig. 5). Nel 1990 il rapporto era pari a 0,67 per il Centro-Nord e a 0,40 per il Sud. Nel 2006 era pari a 1 per le regioni centro settentrionali e poco più della metà (0,54) per il Sud; da quest'anno in poi fino al 2021, il volume di impieghi sul Pil sarà sempre superiore a 1 per il Centro-Nord mentre avrà un valore medio dello 0,60 per il Mezzogiorno. Insomma, condizioni differenziali tra aree territoriali che, nell'arco di un quarto di secolo, sono andate crescendo: se nel 1990 il differenziale del rapporto Impieghi/Pil tra il Centro Nord e il Sud era 0,27, nel 2020 diventa 0,49.

La dinamica depositi/Pil (Fig. 6) conferma, ancora una volta, la grande capacità di risparmio delle famiglie meridionali: il dato di lieve vantaggio del Centro-Nord nel 1990 (0,56 contro lo 0,44 del Sud) viene capovolto nel 2011, con le regioni meridionali che segnano uno 0,66 contro lo 0,61 del Centro-Nord; un vantaggio inalterato fino al 2014, dove entrambe le macro-aree si fermano vicine allo 0,75. L'ampliamento del volume di raccolta da parte degli sportelli localizzati nel Mezzogiorno rispetto alla dimensione economica dell'area è evidente fino al 2020, dove il valore è di 0,97 a fronte di 1,18 del Centro-Nord.

Il dato, però, va letto in ragione della risicata capacità di impiego di questo enorme volume di risparmio. In tal senso, Giannola e Lopes (2011; ma anche Onado, 2017) parlano di "integrazione dipendente" per il Mezzogiorno, giacché il sistema bancario mantiene ed espande la raccolta che troverà impieghi in altre aree del paese. Simionetti (2016: 351) appare ancor più duramente esplicita: "Dall'andamento degli indicatori di sviluppo finanziario nel Mezzogiorno negli anni del consolidamento, appare evidente che i processi di ristrutturazione verificatisi lungo la direttrice Nord-Sud sono stati originati non tanto dalla volontà di ampliare e diversificare l'attività di prestito, quanto dalla determinazione ad approfittare della capacità di risparmio delle regioni meridionali".

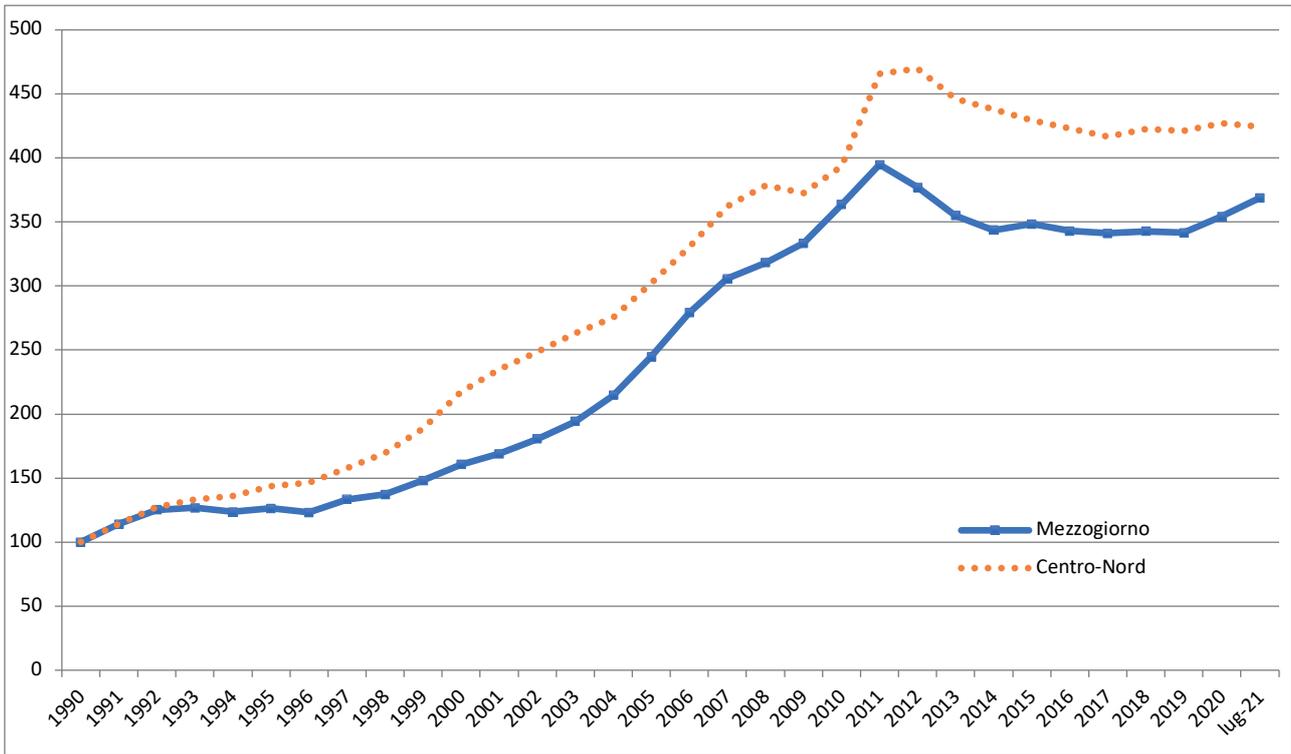


Figura 4. Impieghi bancari nel Sud e nel Centro Nord (1990-2021; Numeri indice 1990=100). Fonte: ns. elaborazione su dati Banca d'Italia.

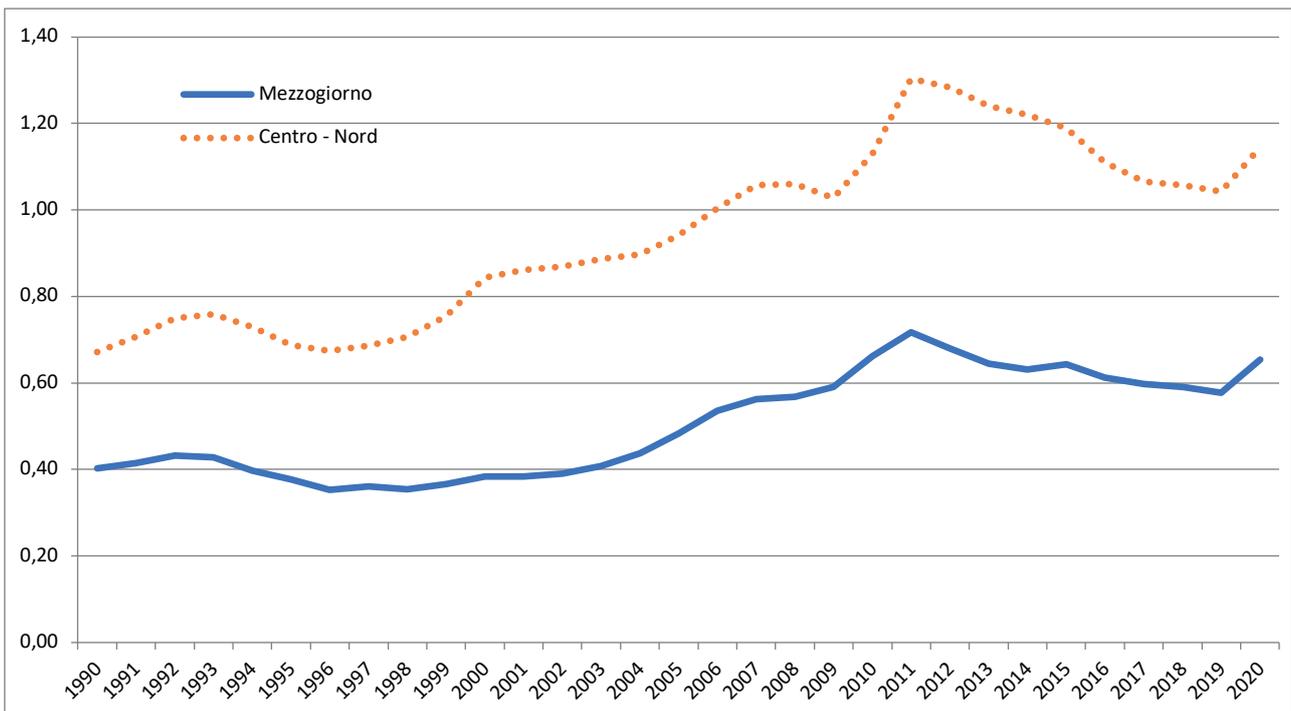


Figura 5. Rapporto impieghi (al netto delle sofferenze) su Pil nel Sud e nel Centro Nord (1990-2020). Fonte: ns. elaborazione su dati Banca d'Italia.

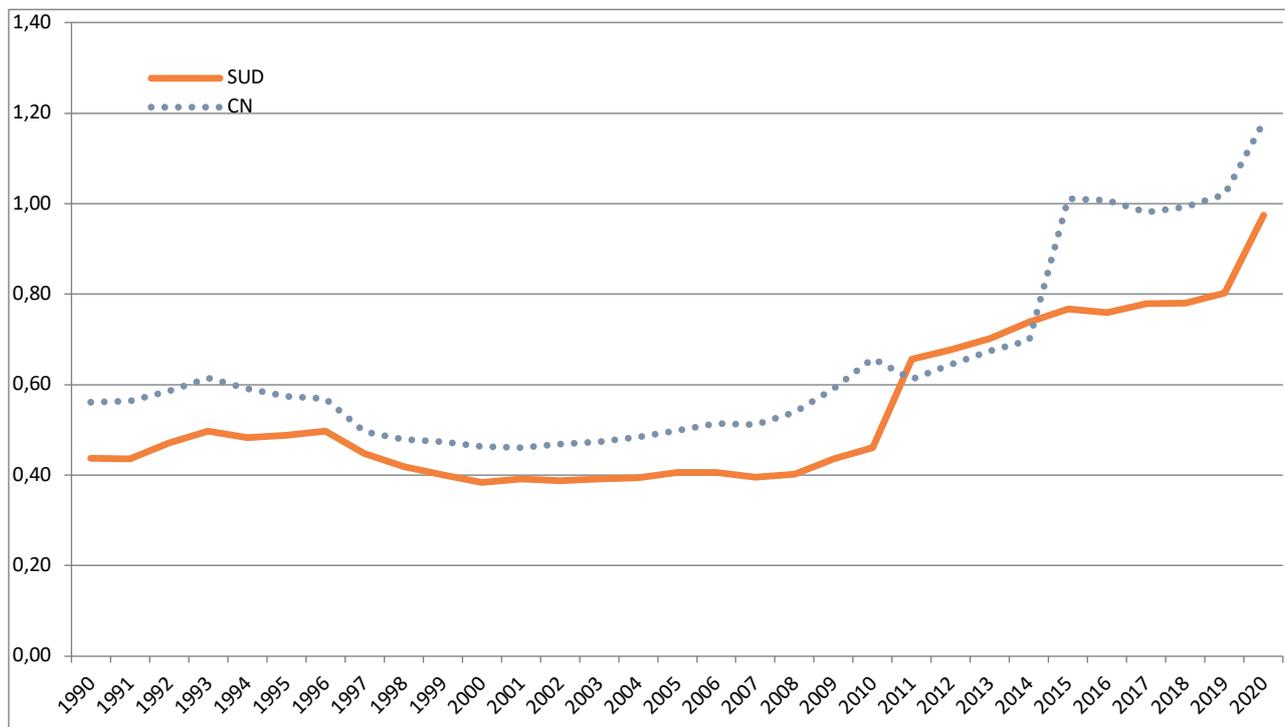


Figura 6. Rapporto Depositi su Pil nel Sud e nel Centro Nord (1990-2020). Fonte: ns. elaborazione su dati Banca d'Italia.

Infatti, il rapporto tra prestiti e depositi (Fig. 7), che rappresenta una misura della capacità di mobilitare il risparmio locale all'interno del circuito produttivo regionale, nel Mezzogiorno è strutturalmente inferiore rispetto a quello riscontrabile nel resto del Paese: l'analisi del rapporto impieghi/depositi delle regioni meridionali calcolato con Centro Nord=100, evidenzia un 80% nel 1990, 61% nel 2005 e 58,5% nel 2016. Nel 1990 il rapporto impieghi/depositi era di 1,20 per le regioni centro settentrionali e di 0,92 per quelle meridionali, diventa 2,1 nel 2006 per il Centro Nord e stagna a 1,42 per il Sud, fino a stabilizzarsi – rispettivamente – a 0,93 e 0,67 nel 2021.

Il deterioramento della struttura produttiva meridionale conseguente alla contemporanea liquidazione dell'intervento straordinario nel 1992 (Barca 1997), si traduce poi in un peggioramento della qualità dell'attivo e in un aumento dei crediti in sofferenza per tutti gli istituti di credito del Mezzogiorno.

Nel Sud l'incidenza dei crediti in sofferenza sul totale degli impieghi tra il 1992 e il 1998 oscilla intorno al 20% degli impieghi, con punte particolarmente significative, superiori al 30% e al 40%, in regioni come la Calabria e la Sicilia (Mattesini e Messori 2004), mentre nel Centro-Nord i crediti in sofferenza incidono mediamente nella misura del 6,3% degli impieghi all'economia (Fig. 8). In seguito, a partire dal 2000, il volume delle sofferenze bancarie sugli impieghi si è notevolmente ridotto nelle regioni del Mezzogiorno, ma non in maniera continuativa né irreversibile: comincia infatti a salire vorticosamente negli anni successivi alla crisi economico-finanziaria, toccando il 24,6% per il Sud e il 14,1% per il Centro Nord nel 2017, per poi riscendere negli anni successivi, ma sempre con un differenziale importante fra le macro-aree.

Paradossalmente, poi, come mettono bene in evidenza Giannola et alii (2012; pag. 14): "il deterioramento della qualità del credito nelle regioni meridionali, con il conseguente innalzamento del rischio per gli intermediari, si traduce – di fatto – in oneri maggiori e in una politica dei tassi di interesse attivi che troppo spesso tende a penalizzare proprio le imprese che godono di una migliore performance. Sono loro, infatti, a essere le uniche in grado di consentire il recupero del costo crescente delle sofferenze delle imprese in difficoltà che gravano sul sistema bancario". Ciò accade perché, come rilevano Scalera e Zazzaro (2001) la pratica di utilizzare il tasso medio di sofferenza

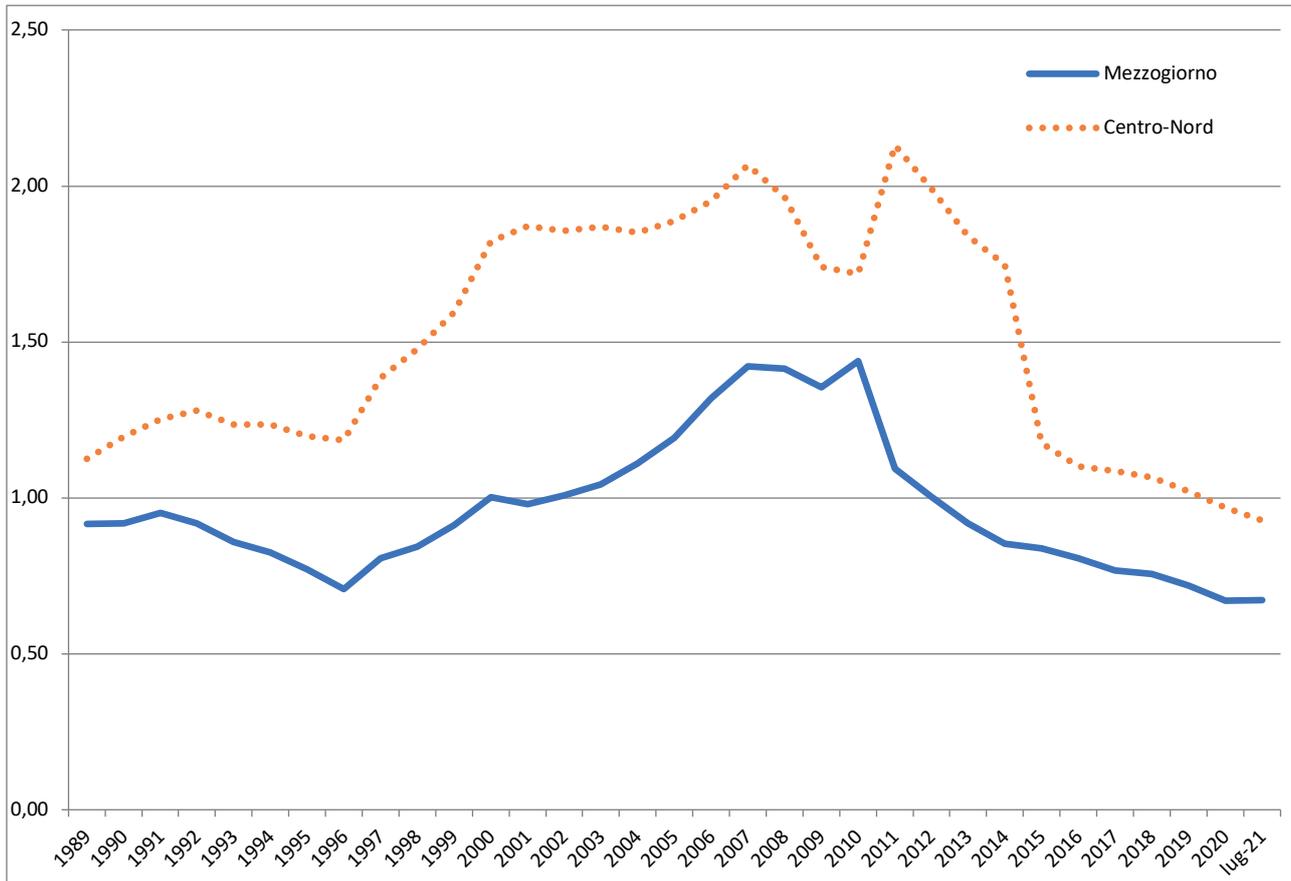


Figura 7. Rapporto Impieghi su Depositi nel Sud e nel Centro Nord (1990-2020). Fonte: ns. elaborazione su dati Banca d'Italia.

nella regione come indicatore della rischiosità futura della clientela locale determina una vera e propria discriminazione (statistica) nel mercato del credito a loro svantaggio.

Non sono solo diversi gli economisti (Beretta 2004; Giannola et alii 2012), ma anche i dati della Banca d'Italia a dimostrare come le condizioni per le imprese non finanziarie e per le famiglie consumatrici residenti nelle regioni del Mezzogiorno non siano affatto migliorate dopo il processo di consolidamento. Soprattutto sono peggiori i differenziali su cui insiste la maggior parte delle piccole e medie imprese, ovvero i tassi da 1 a 5 anni e quelli oltre 5 anni (ancora oltre 1 punto differenziale nel 2017).

Infine, proprio per aggirare le difficoltà di accesso al credito, molte imprese ricorrono alla pratica del multiaffidamento: ciò indebolisce, a sua volta, la capacità della banca di valorizzare il patrimonio informativo dell'impresa affidata esasperando, all'inverso, il carattere di opacità del rapporto tra imprese e banche (Ferri, Messori 2000; Giannola et alii 2012).

LA GEOGRAFIA DEL POTERE BANCARIO

Il riassetto del settore ha comportato ciò che Alessandrini et alii (2005) chiamano la nuova "geografia del potere bancario", con rilevanti conseguenze nel legame tra banche, modello organizzativo degli istituti, territorio e sviluppo. Nell'economia della declinazione illustrativa di questo lavoro, si evidenzia un filone di indagini "ai confini" tra discipline economiche e socio-organizzative (Alessandrini et alii 2005; 2006; 2008a; 2008b; 2008c; 2009; Alessandrini e Presbitero 2009; Zazzaro 2006) che si interroga sull'impatto del processo di ristrutturazione sulle

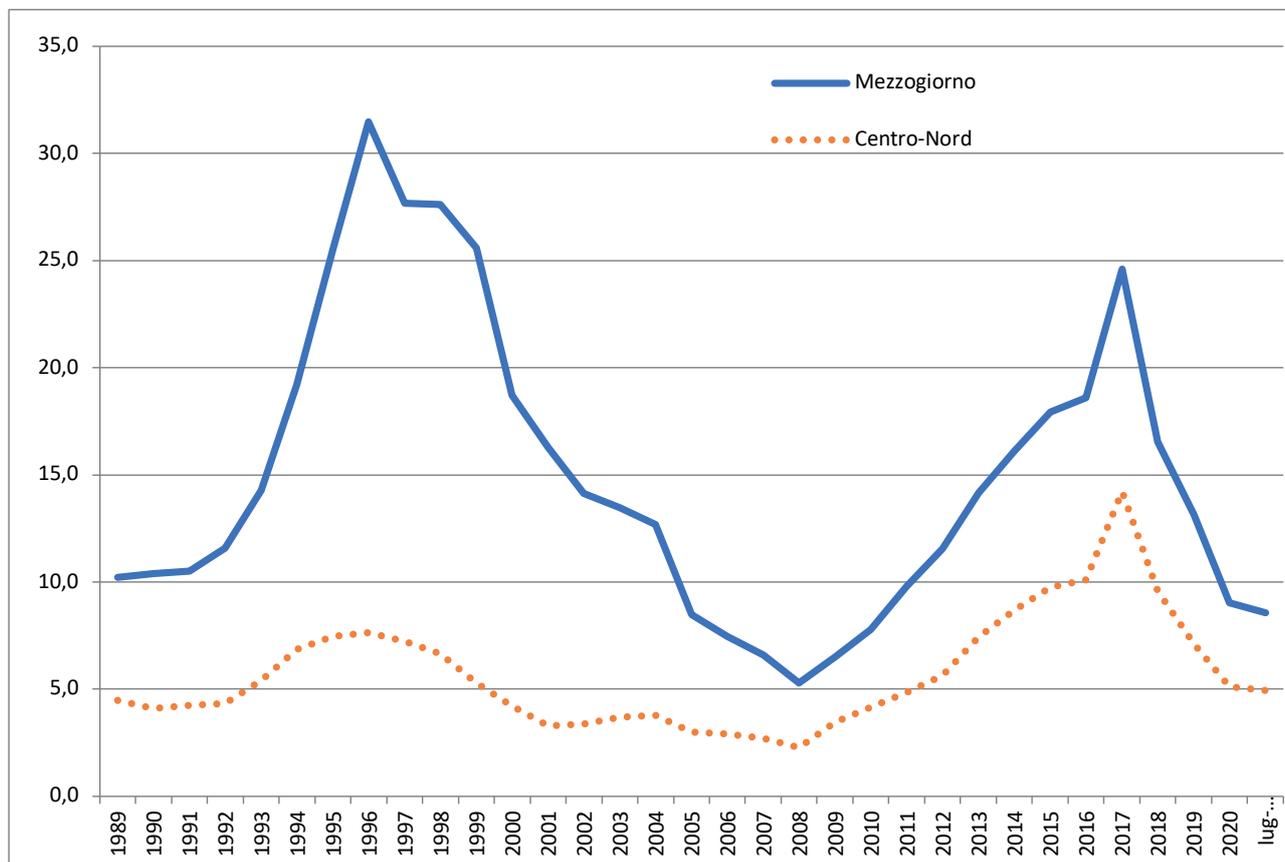


Figura 8. Rapporto Sofferenze su Impieghi nel Sud e nel Centro Nord (1990-2020). Fonte: ns. elaborazione su dati Banca d'Italia.

logiche organizzative interne ai grandi gruppi bancari e gli esiti nei confronti di peculiari segmenti di mercato, quali diversi spazi socioeconomici o imprese di diversa dimensione. Il ragionamento parte dalla doppia direzione che il processo di ristrutturazione del sistema bancario italiano, soprattutto attraverso il consolidamento dimensionale tramite acquisizioni e fusioni, ha determinato in capo all'*organizzazione banca*; due tendenze organizzative opposte di *diffusione-accentramento*: da un lato la diffusione territoriale delle banche è inizialmente avvenuta, come abbiamo visto, tramite l'aumento del numero di sportelli e, in tal caso, si è fortemente ridotta la *distanza operativa*¹³ tra la banca e i clienti locali. Dall'altro, l'accentramento delle funzioni più qualificanti presso i centri direzionali delle banche leader aumenta la *distanza funzionale*¹⁴ tra il centro e la periferia. Come riportano Alessandrini e Presbitero

¹³ A livello aggregato, la *prossimità operativa* del sistema bancario a un sistema economico locale (nei suoi vari ambiti di riferimento: regionale, provinciale, distrettuale) può essere ben approssimata dalla tradizionale misura del *grado di bancarizzazione*, ossia dal rapporto tra il numero di sportelli e la popolazione residente in quella economia. La distanza operativa tra banca e cliente è dunque la distanza fisica che separa il cliente dallo sportello bancario di riferimento; tale distanza può essere ridotta attraverso la diffusione territoriale degli sportelli bancari e, grazie alle tecnologie moderne, con metodi operativi impersonali quali il *phone banking* e l'*internet banking*.

¹⁴ Per *distanza funzionale* si intende "lo spazio che separa famiglie e imprese di un territorio da un'istituzione bancaria" (Alessandrini: 2010). Si tratta della distanza economica che può intercorrere tra gli obiettivi e le strategie dei centri decisionali nei quali si concentra il potere bancario (tipicamente le sedi legali) e le esigenze e le capacità ricettive alle innovazioni dei diversi sistemi locali periferici. Un modo adeguato di misurare la distanza funzionale di una banca dal territorio in cui opera è quello di riferirsi alla distanza fisica (in Km) tra lo sportello e il centro direttivo della banca come *proxi* delle frizioni informative e delle differenze culturali ed economiche tra le aree di insediamento e di comando. "A livello aggregato, la distanza funzionale (DF) del sistema bancario di un'area *j* dall'economia locale può allora essere misurata come il rapporto tra il numero di sportelli operanti nell'area *j* pesati per la distanza chilometrica con l'area *z* in cui è localizzato il centro decisionale della banca di appartenenza o della propria capogruppo, ed il totale degli

ro (2009: 5): “Il processo di consolidamento iniziato negli anni Novanta, attraverso un numero crescente di fusioni e acquisizioni in cui le banche con sede legale nel Mezzogiorno hanno avuto un ruolo prevalentemente passivo, ha radicalmente mutato la geografia del potere bancario nel nostro paese. In particolare, la crisi delle maggiori banche del Sud e la loro acquisizione da parte degli istituti di credito del Centro-Nord hanno – di fatto – determinato per il Mezzogiorno la perdita dei principali centri direzionali e strategici bancari. Al tempo stesso, (...) a seguito della liberalizzazione del settore, le banche hanno perseguito una strategia di espansione territoriale, aumentando la loro presenza attraverso l’apertura di nuovi sportelli”.

In un lavoro specifico (Alessandrini, Croci, Zazzaro 2005) appare chiaro che, a fine 2003, in quasi tutte le province del Mezzogiorno il sistema bancario risulta funzionalmente molto distante dalle economie locali, in misura decisamente superiore a quanto avviene nelle altre aree del Paese. Dall’analisi degli autori si evince che nel biennio 2002-2003 le banche funzionalmente vicine al Mezzogiorno hanno evidenziato prestazioni migliori rispetto a quelle appartenenti a gruppi del Centro-Nord, dal punto di vista sia delle sofferenze, sia dell’ammontare dei prestiti alle imprese e della redditività. Dal 1990 al 2007 è stato accertato come, a livello provinciale, non solo le banche sono operativamente meno presenti nelle province meridionali, ma hanno accresciuto la loro distanza funzionale in termini relativi e assoluti rispetto a quanto avviene per le province centro-settentrionali. L’ampliamento di questo divario si è concretizzato nel quinquennio 1996-2001 con l’accentuazione delle fusioni e acquisizioni di banche meridionali da parte delle banche del resto d’Italia (Alessandrini, Presbitero e Zazzaro 2010).

In un altro lavoro (Alessandrini, Calcagni e Zazzaro 2006) si attribuisce il peggioramento delle performances delle banche funzionalmente distanti dalle regioni meridionali alla ristrutturazione del portafoglio, con una riduzione dei prestiti alle piccole imprese e un contemporaneo incremento delle attività di gestione del risparmio.

In altri lavori (Alessandrini, Presbitero e Zazzaro 2007; 2008) si dimostra che la distanza funzionale del sistema bancario dalle province italiane incide negativamente sui vincoli finanziari delle imprese. Più esattamente, (i) la probabilità di essere razionati appare più elevata per le imprese posizionate in province con un indice di distanza funzionale elevato; (ii) la sensitività degli investimenti ai flussi di cassa è significativamente più alta per le imprese localizzate in province con sistemi bancari funzionalmente distanti; (iii) il rapporto tra il credito utilizzato e quello accordato è maggiore in quelle province in cui più ampia è la distanza funzionale del sistema creditizio; (iv) la distanza funzionale del sistema bancario riduce la probabilità di introdurre innovazioni da parte delle PMI a causa di un maggior razionamento; (v) la distanza funzionale ha reso più stringenti i vincoli finanziari soprattutto nel caso delle imprese di piccole e medie dimensioni, informativamente meno trasparenti e incapaci di fornire alle banche informazioni standartizzate, e per quelle localizzate nel Mezzogiorno.

L’effetto negativo della distanza funzionale tende a essere tanto maggiore quanto minore è la dimensione dell’impresa. “Il risultato netto è che l’impatto del processo di consolidamento del settore bancario avvenuto negli ultimi anni e dell’aumento della distanza funzionale sui vincoli finanziari delle imprese varia, sia geograficamente sia a seconda della dimensione d’impresa. In particolare, per le aziende più piccole localizzate nel Mezzogiorno i vincoli finanziari non sembrano essere affatto diminuiti, in quanto l’effetto negativo della maggiore distanza funzionale è stato spesso superiore a quello positivo dovuto all’aumento di sportelli operanti in quest’area” (Zazzaro 2006: 12).

L’importanza degli effetti della distanza funzionale è anche confermata da diversi studi internazionali. In particolare, le banche funzionalmente distanti sono orientate a prestare ad una clientela più trasparente (Jimenez et alii 2007); in Pakistan le banche estere (ed in particolare quelle non asiatiche) sono meno coinvolte nel *relationship lending*¹⁵ e nei prestiti alle piccole imprese rispetto alle banche nazionali (Mian 2006); nel caso di una banca argen-

sportelli localizzati nell’area j ” (Zazzaro 2006: 11). La formula utilizzata nei lavori citati è la seguente:

$$DF_j = \frac{\sum [Sportelli_j \times \ln(1 + KM_{jz})]}{\sum Sportelli_j}$$

¹⁵ Il *relationship lending* può essere definito come un contratto implicito di lungo termine tra la banca e il suo debitore (Elsas 2005). In questa forma di finanziamento, la banca accumula nel tempo informazioni private di natura qualitativa (*soft information*) attraverso

tina è stato dimostrato che l'erogazione del credito dipende maggiormente da informazioni codificabili, tanto più se la decisione di prestito viene accentrata all'interno della struttura gerarchica della banca. La riduzione dell'utilizzo di informazioni qualitative non appare graduale ma avviene in corrispondenza del passaggio tra due livelli gerarchici i cui responsabili sono localizzati in spazi territoriali distinti (Liberti e Mian 2009).

Il consolidamento del sistema bancario italiano ha dunque modificato sia l'assetto proprietario del settore, (spostando il centro decisionale verso il Centro-Nord) sia le dimensioni medie degli istituti. Infatti, "la maggior parte dell'onere delle fusioni e acquisizioni è ricaduta sulle banche di maggiori dimensioni (...). Il processo di concentrazione ha visto la nascita o l'espansione di gruppi bancari che hanno perseguito strategie differenti: il modello divisionale consistente nella fusione delle banche acquisite e la successiva creazione di un numero ridotto di nuove banche specializzate, o più frequentemente il modello rete" (Montanaro, Toveronachi 2006: 323)

L'impatto dei processi di fusione e acquisizione bancaria sull'organizzazione interna degli istituti e sul finanziamento alle piccole e medie imprese è stato analizzato da molti studi, soprattutto di matrice anglosassone, come quelli condotti da Udell (1989), Berger et alii (1998), Berger e De Young (2002). Berger et alii trovano che le fusioni e le acquisizioni hanno effetti differenziati sulla possibilità di concedere credito: mentre le prime hanno un impatto negativo sull'attività di prestito alle PMI, le acquisizioni non riducono l'impegno degli istituti di credito verso le piccole imprese. Udell sottolinea come le risorse che un istituto deve dedicare al controllo dei manager locali crescano in maniera significativa al crescere della loro autonomia. Berger e De Young evidenziano i problemi che le banche capogruppo incontrano quando devono trasferire i propri "protocolli di efficienza" alle banche affiliate; inoltre, i problemi aumentano all'aumentare della distanza chilometrica tra le due istituzioni. I problemi di agenzia che derivano dalla rendita informativa dei direttori di filiale di una banca periferica possono aiutare a spiegare anche perché i tempi medi di permanenza nella filiale siano correlati negativamente alla dimensione della banca e positivamente al suo carattere localistico (Ferri 1997).

Alcuni lavori italiani, come nel caso dei lavori di Focarelli, Panella e Salleo (1999), Sapienza (2002), Bofondi e Gobbi (2004) giungono a conclusioni simili, ovvero all'aumento delle dimensioni delle banche interessate da processi di M&A diminuisce la quota di asset dedicata dagli stessi istituti alle PMI. In particolare, Sapienza studia gli effetti del processo di consolidamento bancario sulla gestione degli impieghi e trova che quando l'operazione di concentrazione coinvolge banche operanti in mercati differenti (ovvero, quando aumenta la DF rispetto all'economia locale nella quale opera la banca acquisita) i tassi di interesse aumentano e, allo stesso tempo, aumenta la possibilità che la richiesta di finanziamento venga negata. Bofondi e Gobbi, invece, trovano che le banche che entrano in un nuovo mercato (ovvero funzionalmente distanti) sperimentano un volume di sofferenze significativamente più alto rispetto alle banche operative sullo stesso mercato già da tempo.

Dunque, così come abbiamo anche dimostrato nei paragrafi precedenti, sembra che i maggiori gruppi bancari del Centro-Nord coinvolti nel processo di consolidamento stiano dimostrando, ormai da diverso tempo, un minore interesse nei confronti delle PMI del Mezzogiorno. La tesi della letteratura italiana richiamata all'inizio è che questi gruppi siano meno impegnati verso questo tessuto produttivo (fatto prevalentemente di piccole e piccolissime realtà) perché nell'attivare questa linea di business incontrano oggettive difficoltà. Nello specifico, le grandi banche create da processi di M&A possono essere meno propense di quelle più piccole già da tempo operanti in autonomia sullo stesso territorio a generare prestiti alle aziende di piccole dimensioni, sia perché incontrano problemi di ordine informativo (Philips 1988), sia perché raggiungono una maggiore complessità organizzativa con rischi di diseconomie di scala (Williamson 1988), sia perché sono presenti differenze socio-economiche e culturali che connotano i diversi contesti territoriali (Galli, Onado 1990; Messori 1997; 2007).

Le informazioni sull'economia e sulle imprese locali sono le risorse fondamentali in mano ad una banca locale e, in particolare, alla sua dirigenza, nell'attività di credito alle PMI. Quasi sempre si tratta di informazioni poco adatte ad essere trattate e codificate con gli strumenti di vaglio informativo *standard*, normalmente costruiti su

la relazione con le imprese e utilizza queste informazioni quando concede prestiti, fissa e/o rinegozia le condizioni del finanziamento. Normalmente, la raccolta delle informazioni *soft* avviene per opera del direttore della filiale che mantiene il contatto con l'imprenditore, l'impresa e il territorio in cui lavora, osservando la dinamica delle performances aziendali e dell'area.

rating; la letteratura le inquadra come informazioni *soft* e definisce un loro prevalente peso in capo alle aziende piccole o piccolissime, con una struttura finanziaria poco elaborata (Stiglitz, Weiss 1988). Le banche locali di piccole dimensioni sono agevolate rispetto alle grandi nel gestire i rapporti con questa clientela: la loro realtà organizzativa consente di instaurare uno stretto e duraturo contatto con i prenditori e avere informazioni più specifiche e dettagliate sulla loro realtà imprenditoriale e sulle condizioni in cui operano¹⁶. Viceversa, i processi di M&A hanno determinato la nascita di banche di grandi dimensioni che dimostrano una carenza di offerta verso quelle piccole imprese incapaci di generare informazioni standardizzate e trasparenti e che, anche per questo motivo, sono percepite più rischiose rispetto alle metodologie di valutazione del merito adottate¹⁷; infatti la produzione simultanea di diversi prodotti finanziari, quali sono considerati quelli alle piccole, medie e grandi imprese, può generare ciò che Williamson (1968, 1988) chiama “diseconomie organizzative”: prestare a piccole e medie imprese, di cui – viste le tecniche di *scoring* adottate – non si conosce molto, è attività assolutamente diversa rispetto agli impieghi destinati alle grandi imprese di cui si ha un enorme volume informativo. Essa “può richiedere l’uso di differenti tecnologie e, in generale, di una *cultura del credito* interamente diversa. In particolare, si ha che le procedure associate alla selezione e al monitoraggio dei piccoli prenditori di prestiti e alla trasmissione delle informazioni rilevanti nell’istituzione bancaria risultano essere molto differenti rispetto a quelle previste per le grandi imprese” (Chiaromonte 2008: 70). L’onerosità dell’attività di selezione e controllo di questa piccola clientela può dunque portare le grandi banche a dirottare l’allocazione del credito su realtà imprenditoriali più grandi, trasparenti e meno rischiose.

Un secondo problema – per le grandi organizzazioni bancarie – che pone la presenza di un volume informativo *soft* così specifico è quello di *agenzia*: è infatti possibile che la distanza dai centri decisionali spinga la dirigenza delle filiali locali a impegnarsi in attività di influenza e di ricerca della rendita volte a incidere sulle scelte relative alla distribuzione delle risorse nell’ambito dell’organizzazione. Una strategia di difesa dei centri decisionali delle grandi banche è quella relativa agli avanzamenti di carriera della dirigenza locale, connotata da una forte mobilità dei diretti interessati sul territorio (Ferri 1997), dovuta tanto al tentativo di limitare le rendite informative dei dirigenti locali quanto al fatto che tutte le posizioni di maggior prestigio sono localizzate altrove. In ogni caso, anche la forte mobilità interna spinge i dirigenti delle filiali periferiche a favorire gli impieghi con le attività meno rischiose e a breve termine, con un contenuto informativo più solido e facilmente comunicabile, a scapito di quelle attività più problematiche che possono essere accuratamente valutate solo attraverso attività di *relationship lending*. In un lavoro su Unicredit e Sanpaolo, Palmisano (2005) conferma il dato della forte mobilità dei direttori di filiale e una trasformazione importante del ruolo del direttore, con un passaggio di identità professionale da funzionario a manager: “Il compito principale del direttore è ora perseguire la massima redditività della filiale e del business della clientela. Questa priorità non scalza le funzioni tradizionali, quali assicurare il corretto funzionamento dell’agenzia, il coordinamento dello scambio di conoscenze specifiche tra i vari moduli e l’attuazione di politiche interne finalizzate allo sviluppo e alla crescita del personale” ma “(..) emerge una dicotomia che coglie pienamente le novità insite del rinnovato ruolo professionale: se da un lato i direttori vivono un forte incremento nel carico di responsabilità, dall’altro avvertono un’intensa erosione dei tradizionali margini di autonomia e un aumento del controllo

¹⁶ La teoria dell’intermediazione creditizia dimostra che lo sviluppo di strette relazioni di clientela aiuta gli istituti di credito a superare problemi derivanti dalle asimmetrie informative (Focarelli, Panetta, Salleo 2002).

¹⁷ A queste conclusioni giunge anche un’indagine campionaria della Banca d’Italia (Albareto et alii 2008) sull’organizzazione dell’attività creditizia e l’utilizzo di tecniche di *scoring* nel sistema bancario italiano. L’indagine documenta come tra il 2003 e il 2006 siano in generale aumentati la distanza media tra la sede centrale e le filiali, così come la mobilità dei responsabili di filiale; inoltre, documenta la progressiva diffusione di tecniche di *scoring*, con una forte accelerazione negli ultimi anni in connessione con l’entrata in vigore di Basilea II, soprattutto in banche di maggiori dimensioni caratterizzate da una estesa rete di sportelli in grado di sfruttare economie di scala. Il set di informazioni elaborato dalle tecniche di *scoring* è costituito principalmente da dati di bilancio (l’elemento informativo più utilizzato per valutare il merito di credito), seguito dalle relazioni creditizie con il sistema, le relazioni tra impresa e banca, relazioni con il gruppo e, infine, informazioni qualitative. L’indagine mette in evidenza come le tecniche di *scoring* rivestano un ruolo centrale del processo di erogazione del credito, mentre vengono utilizzate in modo limitato nella determinazione delle condizioni dei prestiti. I punteggi che derivano dall’applicazione di tecniche di *scoring* risultano più vincolanti per le grandi banche piuttosto che per piccole.

da parte del centro” (Palmisano 2005: 8). L’incremento del carico di responsabilità è dovuto alla mole aggiuntiva di lavoro e alla pressione commerciale: il direttore è chiamato a “fare promozione” andando alla ricerca di potenziali clienti nell’area. La diminuzione dei margini di autonomia è dovuta alla “perdita del prestigio derivante dal rapporto con i clienti importanti e della professionalità costruita negli anni e nutrita dalla lettura di bilanci e dagli studi di analisi di settore” (pag. 9). Ma l’ambito in cui è maggiormente avvertita la perdita dell’autonomia è quello delle facoltà deliberatrici nei prestiti, laddove per deliberare il prestito di importi rilevanti il direttore deve chiedere il permesso all’area, che decide il da farsi sulla base degli elementi forniti dal direttore stesso¹⁸. È questa esclusione dalle funzioni storiche del direttore di filiale che è percepita come la vera diminuzione del potere da parte degli ambiti periferici e un parallelo aumento di controllo da parte del centro. Inoltre, la perdita di autonomia decisionale del direttore nelle pratiche di affidamento è dovuta alla sottrazione di procedure, repertori d’azione e routine grazie all’introduzione del *rating* automatico, un sistema informatico di elaborazione di informazioni che svolge tutte le operazioni necessarie per la concessione del prestito. La responsabilità è sempre in capo al direttore (che ne autorizza il permesso), ma i procedimenti operativi sono spostati sul software. Anche questo elemento è vissuto come “un tentativo affidato alla tecnologia di limitare la discrezionalità del direttore e di mettere da parte la sua professionalità” (Palmisano 2005: 13). Dunque, le implicazioni delle trasformazioni organizzative interne successive al processo di consolidamento bancario, il debito di familiarità ambientale – in termini di legami e conoscenze non codificabili – che grava sulla banca che ha i propri centri decisionali al di fuori dell’economia locale si traducono in un importante *credit crunch* nei confronti delle famiglie e del tessuto produttivo locale che, viceversa, potrebbero essere agevolate da banche “con la testa pensante” nel proprio territorio. In genere, infatti, questi istituti assumono, anche implicitamente, un impegno forte nei confronti della comunità locale che va al di là dei flussi di credito erogati e riguarda la tenuta e la coesione del sistema economico-sociale (Zazzaro 2006). Insomma, ciò che questo filone di pensiero rimarca è significativo: in primo luogo si tratta l’istituzione “banca” non come una entità unitaria ma con articolazioni e complessità organizzative interne; in secondo luogo, si mettono in evidenza processi di mismatch tra specifiche banche (come quelle derivanti dai processi di M&A) e specificità di un tessuto produttivo in peculiari territori. Da un lato si sottolinea come le classiche soluzioni dei problemi di agenzia e di asimmetria informativa, così come quelli di redditività, in capo alle grandi organizzazioni bancarie verticalmente integrate depongono a favore di strumenti di selezione della clientela fortemente centrati su criteri standard (*rating*), poco sensibili a quel patrimonio di informazioni *soft* che caratterizzano, viceversa, i territori più svantaggiati e le imprese piccole e piccolissime (ovvero, nel nostro caso, il Mezzogiorno). Mentre le grandi imprese si dimostrano capaci di presentarsi all’incontro con il sistema bancario con un patrimonio informativo adeguato agli strumenti di selezione, le PMI del Mezzogiorno (così come le famiglie), viceversa, più opache e meno dotate di infrastrutture finanziarie adeguate, non hanno grandi possibilità di ricercare credito presso le banche locali (che si sono ridotte in presenza), riescono ad accedere al credito delle filiali delle grandi banche con centri decisionali al Centro Nord con più difficoltà e, come abbiamo visto in precedenza, maggiori costi in termini di differenziali di tasso di interesse.

ALCUNE CONCLUSIONI

L’Italia ha avviato, a partire dagli anni ’90, la più intensa e prolungata azione di trasformazione del proprio sistema di intermediazione in Europa. Quello che si è dimostrato un vero e proprio stravolgimento degli assetti proprietari ha determinato la “scomparsa” del sistema bancario nelle regioni meridionali e il trasferimento della “testa pensante” al Centro Nord. Ciò non è accaduto a seguito di dinamiche di mercato ma grazie ad un disegno pensato e guidato dalla Banca d’Italia, con l’obiettivo di “salvare” le banche meridionali, aumentarne l’efficienza allocativa, le performances gestionali e la redditività.

¹⁸ “(...) i grandi clienti sono stati tolti dalla filiale e su quelli rimasti hanno cambiato le politiche del credito: per esempio, fino a qualche anno fa il direttore della filiale poteva concedere a un proprio cliente Poe – piccoli operatori economici – affidamenti fino a 350 ml, ora può arrivare al massimo a metà di questa cifra” (Palmisano 2005: 9)

In questo lavoro non abbiamo indagato gli esiti relativi alle performances gestionali e alla redditività. Alcuni autori (Giannola 2002; Lopes e Netti 2002) hanno però dimostrato che, durante i primi anni della ristrutturazione del sistema, le banche meridionali non soffrivano una efficienza di costo così ampia e diversa rispetto a quelle del Centro-Nord e, quando ciò avveniva, era relativo sostanzialmente alle grandi banche e non ai medi e piccoli istituti. Ma, nonostante ciò, si è costruita una politica di acquisizione di un volume incredibilmente alto di piccole e medie banche meridionali da parte dei grandi gruppi centro-settentrionali che hanno applicato sistemi di controllo delle garanzie della clientela fondate sul rating, abbandonando il confronto basato sulle attività di *relationship lending*.

A distanza di trent'anni dall'inizio del processo di ristrutturazione, i dati utilizzati in questo lavoro evidenziano che le distanze di performances tra macro-aree sono rimaste sostanzialmente inalterate, tutto a svantaggio delle famiglie e del tessuto produttivo delle regioni meridionali che – di fatto – continuano a soffrire per un minor credito, con costi superiori rispetto a quelle delle regioni centro-settentrionali, le quali si interfacciano con banche che hanno sede locale negli stessi territori godendone i relativi benefici.

Il radicamento territoriale degli istituti di credito assume quindi una sua forte valenza esplicativa, spingendo a ricordare la duplice funzione delle banche troppo spesso annebbiata dai processi di ristrutturazione avviati agli inizi degli anni '90: una banca può (e deve) legittimamente essere orientata alle sue funzioni di impresa (fare utili), ma ha poco senso avere banche efficienti se non contribuiscono allo sviluppo delle aree in cui operano. Ci sembra importante riportare le parole dell'ex governatore Draghi che, a proposito di questa duplice valenza della *mission* bancaria, ebbe ad affermare: “Le grandi banche si giudicano anche da come organizzano l'attività sul territorio: mantenere, valorizzare il rapporto con l'economia locale significa utilizzare nella valutazione del cliente conoscenze accumulate nel corso di anni, ben più accurate di quelle desumibili da modelli quantitativi; significa saper discernere l'impresa meritevole anche quando i dati non sono a suo favore; *significa saper fare il banchiere*. La risposta delle grandi banche alle esigenze locali, coerente con la sana e prudente gestione, deve conciliarsi con strategie e visioni globali”¹⁹. In conclusione, non sembra sia la stessa cosa “fare banca” in territori sviluppati, dinamici e aperti (come quelli del Centro-Nord) rispetto a sistemi locali meno coesi, meno aperti e sviluppati del Mezzogiorno. In un contesto quale quello italiano, caratterizzato da un tessuto socio-economico e produttivo molto disperso ed eterogeneo, il processo di concentrazione e integrazione del mercato del credito non sembra aver portato alcun vantaggio per le aree meno sviluppate. Le evidenze empiriche riportate e l'interpretazione degli esiti dei processi di spostamento della “testa pensante” del sistema di credito a Nord, mettono l'accento sull'importanza – a livello territoriale – della presenza di banche con una più alta responsabilità nel contribuire allo sviluppo locale, sia nel senso delle condizioni e volume di concessione del credito erogato, sia nella capacità di valutare le potenzialità di imprenditori e imprese, selezionare progetti validi e innovativi, e attivare un mercato del lavoro per alte professionalità. Insomma, si pone il problema di un'efficienza gestionale delle banche che dovrebbe andare a servizio dell'efficienza dei territori.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

- Albareto G., Benvenuti M., Mocetti S., Pagnini M., Ross P. (2008), *Lending organizational structure and the use of credit scoring: evidence from a survey on Italian banks*, in «Questioni di Economia e Finanza (Occasional Paper)», Banca d'Italia, n.12.
- Alessandrini P., Zazzaro A. (2001), *L'evoluzione dei sistemi finanziari locali: i nodi da sciogliere*, in P. Alessandrini (a cura di), *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, Bologna: il Mulino.
- Alessandrini P., Papi L., Zazzaro A. (2003), *Banche, territorio e sviluppo*, in «Moneta e Credito», LVI, 221: 3-43.
- Alessandrini P., Croci M., Zazzaro A. (2005), *La geografia del potere bancario: il ruolo delle distanze funzionali*, in «Moneta e Credito», LVIII, 232: 109-153.

¹⁹ Credito nel Mezzogiorno e divario Nord-Sud nelle Considerazioni finali del Governatore della Banca d'Italia, Mario Draghi, all'Assemblea Ordinaria dei Partecipanti (Relazione Annuale sul 2009), 31 maggio 2010.

- Alessandrini P., Calcagnini G., Zazzaro A. (2006), *Asset restructuring strategies in bank acquisitions: Evidence from the Italian banking industry*, in «Quaderni di Ricerca», Dipartimento di Economia, Università Politecnica delle Marche.
- Alessandrini P., Presbitero A. F., Zazzaro, A. (2007) *Bank Size or Distance: What Hampers Innovation Adoption by SMEs?*, in «Working Papers 304, Università Politecnica delle Marche (I)», Dipartimento di Scienze Economiche e Sociali.
- Alessandrini P., Calcagnini G., Zazzaro A. (2008a), *Asset restructuring strategies in bank acquisitions: Does distance between dealing partners matter?*, in «Journal of Banking and Finance», 32: 699-713.
- Alessandrini P., Presbitero A. F., Zazzaro, A. (2008b), *Banks, Distances and Firms' Financing Constraints*, *Review of Finance*, pubblicato online 24 Aprile 2008.
- Alessandrini P., Presbitero A. F., Zazzaro, A. (2008c), *Global Banking and Local Markets*, in «Mo.Fi.R. Working Papers 4», Money and Finance Research group (Mo.Fi.R.) – Univ. Politecnica Marche – Dept. Economic and Social Sciences.
- Alessandrini P., Presbitero A. F. (2009) *La Nuova Geografia Bancaria nel Mezzogiorno: la necessità di un Approccio Sistemico*, in «Mo.Fi.R. Working Papers 10», Money and Finance Research group (Mo.Fi.R.) – Univ. Politecnica Marche – Dept. Economic and Social Sciences.
- Alessandrini P., Presbitero A. F., Zazzaro, A. (2010) *Bank size or distance: what hampers innovation adoption by SMEs?*, in «Journal of Economic Geography», Oxford University Press, vol. 10(6): 845-881.
- Alessandrini P. (2010), *La nuova geografia bancaria nel Mezzogiorno*, in G. Birindelli e M. Modina (a cura di), *Imprese, banche e finanza*, Milano: Franco Angeli.
- Baker S., Bloom N., Davis S., Terry S. (2020), *COVID-Induced Economic Uncertainty and Its Consequences*, in «VoxEU.org», 13 April. <https://voxeu.org/article/covid-induced-economic-uncertainty-and-its-consequences>.
- Banca d'Italia, Relazione annuale, anni vari.
- Banca d'Italia (2010), *Credito nel Mezzogiorno e divario Nord-Sud nelle Considerazioni finali del Governatore della Banca d'Italia, Mario Draghi all'Assemblea Ordinaria dei Partecipanti* (Relazione Annuale sul 2009), 31 maggio 2010.
- Barca F., *Compromesso senza riforme nel capitalismo italiano*, in Barca F. (a cura di) (1997), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Roma: Donzelli.
- Beretta E. (2004), *I divari regionali tra i tassi bancari in Italia*, in «Banca Impresa Società», 3: 565-584.
- Berger A.N., Saunders A., Scalise J.M., Udell G.F., (1998), *The effects of bank mergers and acquisitions on small business lending*, in «Journal of Financial Economics», 50, 187-229.
- Berger A.N., De Young, R. (2002), *Technological progress and the geographic expansion of the banking industry*, in «Feds Discussion Paper», n. 31.
- Bianchi L., Parlato S., Petraglia C., Prezioso S. (2020), *L'impatto economico e sociale del Covid-19: Mezzogiorno e Centro-Nord*, in «Rivista Economica del Mezzogiorno», 1-2: 15-48.
- Bofondi M., Gobbi F. (2004), *Bad loans and entry into local credit markets*, in «Temi di discussione», n. 509, Banca d'Italia.
- Bonaccorsi Di Patti E., Dell'Araccia G. (2001), *Bank Competition and Firm Creation*, in «IMF Working Paper», 1, 21.
- Bonaccorsi Di Patti E., Gobbi G. (2001), *The Changing Structure of Local Credit Markets: Are Small Business Special?*, in «Journal of Banking and Finance», 25, 12: 2209-2237.
- Bonaccorsi Di Patti E., Gobbi G. (2003), *The Effects of Bank Merger on Credit Availability: Evidence from Corporate Data*, in «Temi di Discussione», Banca d'Italia, 479.
- Bongini P., Ferri G. (2005), *Il sistema bancario meridionale*, Roma-Bari: Laterza.
- Cesarini F. (1976), *Struttura finanziaria, sistema creditizio e allocazione delle risorse in Italia*, Bologna: Il Mulino.
- Cesarini F., Gobbi G. (2008), *Finanza e credito in Italia*, Bologna: Il Mulino.
- Chiamonte L. (2008), *Le concentrazioni bancarie in Europa e i processi di integrazione cross-border. Il caso Unicredit-HVB.*, Milano: Giuffrè Editore.

- Ciocca P. (2000), *La nuova finanza in Italia*, Torino: Bollati Boringhieri.
- Colli A. (2007), *Capitalismo familiare*, Bologna: Il Mulino.
- Dagnes J., Dodaro M., Lofranco Z., Moiso V., Podda A., Rinaldi E., Sartori L. e Zurru M. (2022), *Servizi bancari di prossimità. L'inclusione finanziaria in un'Italia diseguale*, in Dagnes J. E Salento A. (a cura di), *Prima i fondamentali. L'economia della vita quotidiana tra profitto e benessere*, Milano: Fondazione Giangiacomo Feltrinelli.
- De Cecco M (1997), *Splendore e crisi del sistema Beneduce: note sulla struttura finanziaria e industriale dell'Italia dagli anni venti agli anni sessanta*, in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Roma: Donzelli.
- Elsas R. (2005), *Empirical Determinants of Relationship Lending*, in «Journal of Financial Intermediation», 14: 32-57.
- European Central Bank (2000), *Mergers and acquisitions involving the EU banking institutions. Facts and implications*, Frankfurt am Main: European Central Bank.
- Ferri G. (1997), Mobilità dei dirigenti ed efficienza allocativa: banche locali e nazionali, in «Quaderno di Moneta e Credito»: 245-265.
- Ferri G., Messori M. (2000), *Bank-firm relationships and allocative efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South*, in «Journal of Banking & Finance», Elsevier, vol. 24, 6: 1067-1095.
- Focarelli D., Panetta F., Salleo C. (1999), *Why do banks merge? Some empirical evidence from Italy*, in «Temi di discussione», 361, Roma: Banca d'Italia.
- Galli G., Onado M. (1990), *Dualismo territoriale e sistema finanziario*, in «Banca d'Italia, Il sistema finanziario nel Mezzogiorno, special issue of the Contributi all'analisi economica»: 1-63.
- Galetovic A. (1996), *Finanza e crescita: sintesi e interpretazione delle risultanze empiriche*, in «Moneta e Credito», 194: 183-209.
- Giannola A. (2002), *Il credito difficile. Come il sud perde il controllo delle risorse*, Napoli: L'Ancora del Mediterraneo.
- Giannola A. (2007), *Vigilanza prudenziale, consolidamento del sistema bancario e divari territoriali*, Svimez, in «Rivista Economica del Mezzogiorno», a. XXI, n. 2: 343-367
- Giannola A., Lopes A. (2011), *Banca, sistema produttivo e dualismo in Italia; continuità e mutamenti strutturali. Una riflessione di lungo periodo*, in «Rivista Economica del Mezzogiorno», 3: 517-560.
- Giannola A., Lopes A., Zazzaro A. (2012), *La convergenza dello sviluppo finanziario tra le regioni taliane dal 1890 ad oggi*, in «MoFiR working paper», 74.
- G. M. Gros-Pietro, E. Reviglio, A. Torrisi (2001), *Assetti proprietari e mercati finanziari europei*, Bologna, Il Mulino.
- Infante L., Rossi P. (2009), *L'attività retail delle banche estere in Italia: effetti sull'offerta di credito alle famiglie e alle imprese*, in «Temi di discussione», Banca d'Italia, 714, giugno.
- Jiménez, G., S. Ongena, J.L. Peydró-Alcalde e J. Saurina (2007), *Hazardous Times for Monetary Policy: What Do Twenty-Three Million Bank Loans Say About the Effects of Monetary Policy on Credit Risk?*, in «Discussion Paper del CEPR», n. 6514.
- R. Levine (2005), *Finance and growth: Theory and evidence*, in P. Aghion and S. Durlauf (eds.) *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam: Elsevier Science.
- Liberti J.M., Mian A. (2006), *Estimating the effect of hierarchies on information use*, mimeo, London Business School.
- Loper A., Netti N. (2002), Intermediari finanziari meridionali. Efficienza e contesto ambientale negli anni Novanta, in «Rivista Italiana degli Economisti»: 7: 331-361.
- Lopes A. (2014), Accesso al credito, vincoli patrimoniali e sistema bancario. L'esperienza della crisi finanziaria, in «Rivista Economica del Mezzogiorno», a. XXVIII, 2: 539-596.
- Lopes A., Vecchione G. (2015), *Banche e sistema produttivo meridionale: alcune evidenze empiriche per le medie imprese manifatturiere*, in «IPE Working Paper», 6, Ottobre.
- Lumpkin S. (2008), *Resolutions of Weak Institutions: Lessons Learned From Previous Crises*, in «Financial Market Trends», 83.
- Il Manifesto, 17 marzo 2020.

- Mattesini F., Messori M. (2004), *L'evoluzione del sistema bancario meridionale: problemi aperti e possibili soluzioni*, Bologna: Il Mulino.
- Messori M. (1997), *Banche e finanza per lo sviluppo*, in «Meridiana», 29: 141-183.
- Messori M. (2007), *Il potere delle banche*, Milano: Università Bocconi Editore, Egea.
- Mian A. (2006), *Distance constraints: The limits of foreign lending in poor economies*, in «The Journal of Finance», LXI (3): 1465-1505.
- M. Miller (1998), *Financial markets and economic growth*, in «Journal of Applied Corporate Finance», 11, 8-14.
- Montanaro E., Tonveronachi M. (2006), *I processi di concentrazione nella gestione delle crisi italiane. Il caso italiano, 1992-2004*, in «Banca Impresa Società», a. XXV, 3: 315-339.
- OCSE (2020), *Coronavirus: l'economia mondiale a rischio*, OCSE Valutazione economica ad interim, 2 marzo. https://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-outlook/volume-2019/issue-2_7969896b-en.
- OMS (2020), *Le osservazioni di apertura del direttore generale al briefing con i media sul COVID-19*, «Comunicato stampa, 11 marzo». <https://www.who.int/dg/speeches/detail/who-director-general-s-opening-remarks-at-the-media-briefing-on-covid-19---11-march-2020>.
- Onado M. (2017), *Alla ricerca della banca perduta*, Bologna: Il Mulino.
- Palmisano S. (2005), *Il bancario a più dimensioni. Aspetti del cambiamento tecnologico, organizzativo e del lavoro nelle agenzie di banca*, in «Quaderni di sociologia», 39: 127-153.
- Panetta F. (2004), *Il sistema bancario italiano negli anni Novanta. Gli effetti di una trasformazione*, Bologna: Il Mulino.
- Perri L. (2014), *Gli effetti delle trasformazioni del sistema bancario sulla crescita economica delle regioni italiane*, in «Rivista Economica del Mezzogiorno», 1-2: 155-185.
- Philips L. (1988), *The Economics of Imperfect Information*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Revell J. (2000), *Il consolidamento del settore bancario in Europa Occidentale e il ruolo dell'euro*, in «Banca Impresa Società», a. XIX, 3: 303-319.
- Robinson J. (1952), *The Generalization of the General Theory. The Rate of Interest and Other Essays*, London: Mac-Millan.
- Rossi G. (2005), *Capitalismo opaco*, Roma-Bari: Laterza.
- Sapienza P. (2002), *The effects of banking mergers on loan contracts*, in «The Journal of Finance», 57: 329-67.
- Di Sebastiano F., Rinaldi A. (2020), *Lockdown delle attività economiche durante la pandemia di COVID-19: interazioni settoriali e relazioni territoriali da una analisi dei contratti di rete*, in «Rivista Economica del Mezzogiorno», 3: 415-436.
- Simonetti L. (2016), *Aspetti territoriali del rapporto tra banche e imprese nel Mezzogiorno (1994-2014)*, in «Bollettino della Società Geografica Italiana», Serie XIII, vol. IX (2016), pp. 347-364.
- Stiglitz J. E., Andrew Weiss A. (1988), *Banks as Social Accountants and Screening Devices for the Allocation of Credit*, in «NBER Working Papers», 2710. https://www.nber.org/system/files/working_papers/w2710/w2710.pdf.
- Taleb N. N. (2008), *Il Cigno nero. Come l'improbabile governa la nostra vita*, Milano: Il Saggiatore.
- Tarantola A. M. (2007), *Dalla proprietà pubblica a quella privata: concorrenza ed efficienza del sistema bancario italiano*, Intervento alla Conferenza internazionale "The Perspective of the European banking and Financial Sector" (Mosca, 20 luglio 2007) in https://www.bancaditalia.it/pubblicazioni/interventi-vari/int-var-2007/Tarantola_200707.pdf.
- Udell G.F. (1989), *Loan quality, commercial loan review and loan officer contracting*, in «Journal of Banking and Finance», vol. 13, 3: 367-82.
- Zazzaro A. (2006), *La scomparsa dei centri decisionali dal sistema bancario meridionale*, in «Rivista di Politica Economica», 96, 2: 31-60.
- Williamson, O.E. (1968), *Economics as an Antitrust Defense: The Welfare Trade-Off*, in «American Economic Review», n.58: 18-36.
- Williamson, O.E. (1988), *Corporate finance and corporate governance*, in «The Journal of Finance», 43: 567-92.