
7. L'evoluzione del credito e il rapporto tra banche e imprese nella provincia di Milano

di Stefano Caselli*

L'analisi della situazione e dell'evoluzione del mercato creditizio può essere effettuata da differenti punti di vista e con modalità definite a seconda dell'obiettivo che si vuole raggiungere. Pertanto, molti fattori possono essere oggetto di attenzione nella fase di analisi e possono interessare il numero di sportelli, il valore degli impieghi, il numero di operazioni e la qualità del credito. Tali fenomeni rientrano nel novero delle variabili monitorate da Banca d'Italia e l'andamento delle stesse, secondo livelli di approfondimento differenti, è oggetto di analisi nelle pubblicazioni periodiche della stessa Autorità di vigilanza. Nell'ambito di questo contributo si vuole proporre pertanto un'analisi descrittiva del contesto creditizio della provincia di Milano riferito all'arco di tempo 2003-2009, facendo risaltare in prevalenza le caratteristiche dell'offerta sia in termini di numero di operatori sia in termini di valori degli impieghi. La base di dati utilizzata per lo scopo è rappresentata di conseguenza dalla stessa base informativa pubblica di Banca d'Italia che contiene tutte le tabelle riportate nei "Bollettini Statistici".

Nei paragrafi seguenti si riportano i dati più significativi che permettono di cogliere i trend di riferimento dell'area della provincia di Milano e, successivamente, sono riportate alcune riflessioni di più ampia portata, con riferimento alla traiettoria evolutiva del sistema creditizio e all'assetto delle relazioni fra intermediari finanziari e imprese.

Alcuni dati strutturali

Il primo elemento oggetto di attenzione concerne la struttura del mercato, ossia il numero di operatori presenti, il numero di sportelli e il numero di dipendenti inseriti nelle strutture bancarie della provincia di Milano. Tale analisi parte dal presupposto che lo sviluppo del mercato del credito e, di conseguenza, del tessuto imprenditoriale, richieda una presenza continua e non marginale degli intermediari su un territorio.

Il numero di banche presenti in provincia di Milano risulta essere in crescita dal dicembre 2003 al settembre 2009. Tale dato, il cui tasso di crescita complessivo risulta essere pari al 14%, deve essere attentamente valutato, in quanto l'area milanese rappresenta una delle opzioni maggiormente utilizzate dagli intermediari finanziari per la localizzazione della sede amministrativa. Guardando invece al numero degli sportelli, che rappresenta una *proxy* molto robusta della presenza degli intermediari finanziari sul territorio, si

* Stefano Castelli – professore di Economia degli Intermediari Finanziari presso l'Università Bocconi di Milano.

Tabella 1 – L'evoluzione di sportelli, ATM, POS e altri servizi in provincia di Milano
(anni 2003-2009 – valori assoluti)

Data	Numero aziende per sede amministrativa	Numero sportelli	ATM	POS	Home e corporate banking: servizi alle famiglie	Home e corporate banking: servizi a enti e imprese	Phone banking
30/09/2009	133	2.589	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
31/12/2008	130	2.614	3.757	116.469	1.443.372	226.395	1.082.096
31/12/2007	127	2.530	3.292	101.241	1.382.445	230.958	1.208.530
31/12/2006	124	2.458	3.283	94.464	1.193.644	194.084	1.066.751
31/12/2005	119	2.377	3.017	81.388	879.510	141.492	883.635
31/12/2004	113	2.339	2.953	76.821	720.130	119.887	780.411
31/12/2003	117	2.313	3.074	72.530	585.263	95.897	880.280

Fonte: Banca d'Italia.

osserva che complessivamente la situazione è migliorata nell'arco temporale considerato, anche se occorre registrare tra dicembre 2008 e la fine di settembre 2009 una flessione. La stessa analisi può essere applicata ad ATM e POS, vale a dire gli altri canali della presenza tangibile di un intermediario sul territorio locale. Anche in questo caso si è di fronte a un aumento, pari al 22% per gli ATM e al 60% per i POS.

Considerando questi ultimi dati assieme a quelli desumibili per i servizi di home e corporate banking, che di fatto vanno oltre il raddoppio della copertura, e a quelli del phone banking, che di fatto aumentano di oltre 20 punti percentuali, si può affermare che tra il 2003 e il 2008 la capillarità dell'offerta degli intermediari finanziari è considerevolmente aumentata all'interno della provincia di Milano. Probabilmente a causa della crisi economica che ha investito il sistema italiano nel suo complesso, nel corso del 2008 i servizi di home e corporate banking, nonché di phone banking, hanno fatto segnare una riduzione, pur ricordando che gli stessi canali nell'anno precedente avevano aumentato in maniera considerevole la propria presenza nel territorio provinciale.

Tabella 2 – Sportelli e tipologia di banche in provincia di Milano
(anni 2004-2009 – valori assoluti)

Data	Banche maggiori	Banche grandi	Banche medie	Banche piccole	Banche minori	Totale
30/09/2009	1.044	415	514	407	209	2.589
31/12/2008	1.097	415	495	390	217	2.614
31/12/2007	912	497	528	389	204	2.530
31/12/2006	902	498	487	381	190	2.458
31/12/2005	875	488	473	369	172	2.377
31/12/2004	881	482	473	346	157	2.339

Fonte: Banca d'Italia.

Riprendendo la classificazione proposta da Banca d'Italia, che suddivide le banche in maggiori, grandi, medie, piccole e minori, si può notare che, tra il 2008 e il settembre 2009, la diminuzione del numero di sportelli riguarda esclusivamente le banche maggiori e minori, mentre con riferimento al periodo dicembre 2004-settembre 2009, a esclusione delle grandi banche, il numero di sportelli è cresciuto in maniera significativa all'interno di ciascuna delle restanti classi individuate. Tale dato conferma la conclusione per cui, nella provincia di Milano, esiste un sistema di offerta sufficientemente variegato sia dal punto di vista dei canali sia dal punto di vista della tipologia degli operatori presenti.

L'intermediazione finanziaria e creditizia

Un tema di comprensione più specifica del sistema finanziario milanese è costituito dall'analisi dell'andamento degli impieghi, ovvero della quantità di credito che nelle sue differenti forme tecniche viene erogato dagli intermediari finanziari. Per impieghi, secondo la definizione di Banca d'Italia, devono intendersi i finanziamenti erogati dalle banche a soggetti non bancari, calcolati al valore nominale al lordo delle poste di rettifica e al netto dei rimborsi. Di conseguenza, si tratta di un valore aggregato al cui interno devono essere conteggiati: mutui, scoperti di conto corrente, prestiti contro cessione di stipendio, anticipi su carte di credito, sconti di annualità, prestiti personali, leasing, factoring, altri investimenti finanziari (per esempio, commercial paper, prestiti su pegno, impieghi con fondi di terzi in amministrazione), sofferenze ed effetti insoluti e al protesto di proprietà. L'aggregato è espresso al netto delle operazioni pronti contro termine, al netto dei riporti e al lordo dei conti correnti di corrispondenza.

Lo studio degli impieghi a livello locale necessita di un'ulteriore considerazione, che nasce dalla particolare attrazione che esercita la piazza di Milano e la sua provincia nelle scelte di localizzazione del mondo imprenditoriale. In tal senso, si possono trovare numerose società che hanno la sede sociale piuttosto che il quartier generale a Milano o nella provincia, ma di fatto sono operative e attive in altre zone del paese. Dal punto di vista della comprensione delle dinamiche di finanziamento del sistema, ciò implica che gli impieghi stessi, prendendo come riferimento la localizzazione della clientela e la localizzazione dei prenditori di fondi, risultino potenzialmente distorti.

Tabella 3 – Distribuzione degli impieghi tra gli sportelli della provincia di Milano in funzione dell'attività economica della clientela
(anni 2008-2009 – valori assoluti in milioni di euro)

Data	Amministr. pubbliche	Società e quasi società non finanziarie	Famiglie produttrici	Imprese finanz. e assicurative	Famiglie consumatrici, istituz. soc. private e dati non classificabili	Totale clientela ordinaria residente
30/06/2009	2.150,26	194.083,58	7.643,91	108.467,56	119.802,11	432.147,42
31/12/2008	2.276,51	197.532,52	7.605,78	112.301,43	113.876,68	433.592,91

Fonte: Banca d'Italia.

Tabella 4 – Distribuzione degli impieghi della provincia di Milano per localizzazione della clientela, in funzione della dimensione delle banche
(anni 2008-2009 – valori assoluti in milioni di euro)

Data	Banche maggiori	Banche grandi	Banche medie	Banche piccole	Banche minori	Totale
30/09/2009	117.997,39	40.872,72	61.425,85	51.145,68	13.192,10	284.633,73
30/06/2009	122.447,39	37.979,59	63.752,21	52.049,93	13.309,50	289.538,63
31/03/2009	124.176,99	37.701,85	66.096,84	52.026,57	12.829,67	292.831,92
31/12/2008	124.702,10	40.365,50	65.425,74	52.312,38	13.433,45	296.239,17

Fonte: Banca d'Italia.

Prendendo spunto invece dai dati riportati nella tabella 5, è possibile trarre alcune indicazioni degne di interesse. Innanzitutto, occorre segnalare che, con riferimento a strumenti già ampiamente utilizzati dalle imprese, come leasing e factoring, non esistono rilevazioni specifiche a livello provinciale. Tale situazione, che per certi versi potrebbe sembrare impropria per un sistema finanziario evoluto come quello nazionale, prende origine dal fatto che tali finanziamenti possono essere erogati sia dalle banche sia da altre tipologie di operatori (tipicamente gli intermediari ex art. 107 TUB). Di conseguenza, i dati più aggiornati e a maggior contenuto informativo fanno riferimento al canale tradizionale e, con essi, alle operazioni che solitamente sono erogate attraverso gli sportelli bancari.

Tabella 5 – Andamento delle diverse forme di finanziamento concesse dalle banche in provincia di Milano
(anni 2003-2009 – valori assoluti in milioni di euro)

Data	Finanziamenti per cassa			Finanziamenti oltre il breve termine	Finanziamenti agevolati		Crediti di firma	Totale
	Accordato operativo	Di cui utilizzato	Importo garantito – garanzie reali		A breve termine	A medio-lungo termine		
30/09/2009	394.348	258.622	82.064	182.407,43	2,68	597,10	67.202,04	644.557,24
31/12/2008	389.215	263.834	78.556	180.081,20	0,54	726,99	70.044,67	640.068,40
31/12/2007	382.048	251.040	79.621	155.737,96	1,24	889,40	72.246,49	610.923,08
31/12/2006	360.126	228.415	70.772	138.189,07	6,91	1.089,11	65.706,80	565.117,88
31/12/2005	328.702	206.779	61.734	124.116,99	5,67	1.291,32	61.649,67	515.765,65
31/12/2004	301.148	184.484	54.417	105.188,53	5,89	1.439,59	57.300,15	465.082,16
31/12/2003	295.139	184.444	44.783	83.567,54	2,66	1.734,52	52.950,83	433.394,55

Fonte: Banca d'Italia.

Con riferimento al valore totale dei finanziamenti erogati nella provincia di Milano tra il 2003 e la fine di settembre 2009, indipendentemente dalla forma tecnica utilizzata, si può affermare che per tutto l'orizzonte temporale analizzato, le risorse immesse nel sistema produttivo e non produttivo da parte delle banche sono sempre state in aumento rispetto all'anno precedente. Tuttavia, l'analisi del solo dato complessivo non permette di comprendere quali siano le forme di erogazione più o meno utilizzate e se, durante il periodo oggetto di analisi, si siano verificati dei cambiamenti nelle preferenze tra le diverse modalità tecniche.

La maggior parte dei finanziamenti erogati nella provincia di Milano è riconducibile alla forma tecnica "per cassa". Secondo la definizione di Banca d'Italia, l'aggregato comprende le operazioni autoliquidanti, le operazioni a revoca, le operazioni a scadenza e i finanziamenti a procedura concorsuale. In tutto l'orizzonte temporale dicembre 2003-settembre 2009, oltre il 60% delle risorse immesse nel sistema produttivo può essere riconducibile a queste tipologie di strumenti che, dal punto di vista delle imprese e/o delle altre tipologie di utilizzatori, rappresentano le opzioni che offrono maggiore flessibilità, ma che nello stesso tempo generano costi mediamente superiori. Il trend complessivo sembra essere in lenta diminuzione, anche se il solo dato dell'accordato operativo non permette di comprendere l'effettivo grado di sfruttamento di tale strumento.

Per comprendere effettivamente il movimento di questo genere di finanziamenti è necessario effettuare un approfondimento su due aspetti specifici: il rapporto utilizzato/accordato e il ruolo svolto dalle garanzie reali. Con riferimento al primo fattore, tra il dicembre 2003 e il settembre 2009 i valori medi si sono attestati tra il 61% e il 68%, con una chiara tendenza all'aumento. Di fatto, la clientela tende a sfruttare maggiormente le linee di credito a disposizione per effetto sia di scelte interne delle aziende sia, con ogni probabilità, di vincoli e prescrizioni provenienti dall'esterno. Con riferimento al secondo fattore, le garanzie reali richieste da parte degli intermediari per le operazioni di cassa sono in aumento in tutto il periodo oggetto di analisi, con riferimento sia ai valori assoluti sia rispetto al valore dell'accordato operativo, che è cresciuto da un dato del 15% del 2003 a un dato del 20% nel 2009. Anche in questo caso, pur non disponendo di altri dati che permettano di effettuare approfondimenti più mirati, è probabile che la crescita di tale indicatore sia guidata da un maggiore inasprimento delle condizioni creditizie a fronte di una maggiore rischiosità dei prenditori.

Con riferimento alle consistenze, i finanziamenti oltre il breve termine rappresentano la seconda tipologia di operazione creditizia effettuata nella provincia di Milano. Il trend calcolato nell'arco di tempo dicembre 2003-settembre 2009 segnala con evidenza una crescita continua nell'ammontare, anche se i tassi di incremento sono tuttavia decrescenti.

Maggiori difficoltà esistono invece nell'analisi dell'andamento dei crediti di firma, os-

sia delle operazioni di prestito con cui la banca si impegna ad assumere o a garantire l'obbligazione di un terzo soggetto. Tra il 2003 e il 2007, come riportato sempre nella tabella 5, nella provincia di Milano si è assistito a un incremento continuo di questa tipologia di operazioni, mentre nel corso del 2008 e fino a settembre del 2009 è riscontrabile una diminuzione. Non disponendo di ulteriori dati, non è possibile in questo caso indagare le cause di tale andamento ma, considerate le caratteristiche tecniche dei crediti di firma e delle operazioni in cui solitamente gli stessi sono richiesti, si può supporre che l'andamento complessivo sia da ricondurre a fattori esterni al sistema finanziario.

Nella provincia di Milano i finanziamenti agevolati, con riferimento soprattutto a quelli a medio e a lungo termine, sono di importo non rilevante e registrano anche una costante diminuzione tra il dicembre 2003 e il settembre 2009. La causa può essere addebitata al fatto che, rispetto ad altre zone del paese, l'area di Milano non presenta caratteristiche tali da richiedere un sostegno continuativo della finanza agevolata per il proprio sviluppo. Maggiori difficoltà esistono invece nell'interpretare il dato riguardante i finanziamenti agevolati a breve termine: in questo caso, più che l'andamento in sé del fenomeno, è di interesse sottolinearne l'importo e in particolare quanto lo stesso sia marginale rispetto alle altre tipologie di finanziamento.

Il tema della rischiosità degli impieghi

L'analisi degli impieghi svolta nel paragrafo precedente deve essere integrata con l'analisi delle caratteristiche della clientela, e in particolare con il grado di rischiosità della stessa. Ovviamente, il punto di vista è quello delle banche in quanto soggetti chiamati a valutare la controparte e a erogare i finanziamenti.

I dati disponibili della Banca d'Italia sono piuttosto ricchi di informazioni in merito al rischio sopportato dalle banche nell'erogazione del credito. Tuttavia, occorre precisare che a livello provinciale le rilevazioni in essere sono limitate e i dati disponibili possono essere riassunti nella tabella 6.

Tabella 6 – Sofferenze in provincia di Milano
(anni 2003-2009 – valori assoluti)

Data	Sofferenze (valori in milioni)	Numero di soggetti
30/09/2009	5.496	44.211
31/12/2008	3.421	36.108
31/12/2007	3.585	37.884
31/12/2006	3.603	34.247
31/12/2005	3.320	33.039
31/12/2004	3.944	37.257
31/12/2003	3.787	35.305

Fonte: Banca d'Italia.

Come è lecito attendersi, il valore delle sofferenze del 2009 (dato peraltro parziale, considerato il fatto che è calcolato al 30 settembre) è molto più elevato rispetto a quello di tutti gli anni precedenti. Nello stesso tempo, la medesima indicazione emerge anche con riferimento al numero di soggetti coinvolti in posizioni di sofferenza, che evolve da 35 mila unità nel 2003 a 44 mila unità a fine 2009. Sempre con riferimento al dato del 2009, occorre anche precisare un ulteriore aspetto di particolare pericolosità riferito all'importo medio della sofferenza stessa (calcolato dal rapporto sofferenze/numero di soggetti), che risulta essere significativamente più elevato rispetto a quello degli anni precedenti. In particolare, la sofferenza media al 2009 risulta essere pari a 0,12 milioni, contro un valore di 0,10 milioni del 2003.

Le sofferenze non sono tuttavia il solo dato che può essere analizzato per comprendere la rischiosità sostenuta da un intermediario nel finanziare il sistema produttivo, anche perché, come noto, la “messa in sofferenza” rappresenta solamente l’ultimo di una serie di passaggi che interessano il ciclo della gestione creditizia degli intermediari finanziari. In tal senso, quindi, il dato delle sofferenze potrebbe risentire più degli eventi accaduti negli anni precedenti la rilevazione e non considerare adeguatamente quanto accaduto nell’anno in cui il dato è rilevato. Ne consegue che l’analisi delle poste diverse da quelle “in bonis” fornirebbe un quadro più veritiero e, soprattutto, più completo sull’andamento effettivo della qualità del credito.

Tabella 7 – Esposizioni diverse da quelle “in bonis” in Lombardia
(anni 2008-2009 – valori assoluti in milioni di euro)

Data	Finanziamenti deteriorati al netto delle sofferenze	Partite incagliate	Esposizioni ristrutturate	Esposizioni scadute/sconfinanti
30/09/2009	19.942,58	12.834,60	4.169,65	2.938,34
31/12/2008	11.134,03	8.437,37	419,982	2.276,68

Fonte: Banca d’Italia.

Purtroppo, come riportato nella tabella 7, i valori disponibili dalla base dati pubblica sono solo quelli a livello regionale e tengono conto di una profondità temporale esigua. Nonostante questi vincoli, appare chiaro l’aumento, avvenuto in soli nove mesi, delle esposizioni “a rischio” per gli intermediari creditizi a livello della regione Lombardia. Il dato segnala purtroppo la presenza di uno scadimento della qualità creditizia nel suo complesso, la quale porterà inevitabilmente a una crescita del dato complessivo delle sofferenze nei prossimi mesi.

I tassi di interesse applicati

Il costo delle risorse finanziarie è un aspetto di assoluta rilevanza nell’analisi dello sviluppo e della struttura del mercato del credito. Al fine di comprendere pienamente le valutazioni ottenibili dall’esame del tema del costo, occorre sottolineare il fatto che il tasso effettivamente applicato a un cliente da parte di un intermediario creditizio è funzione di un numero elevato di fattori, tra cui emergono il costo della raccolta, il rischio e il genere del prestatore di fondi, le caratteristiche dell’operazione in essere. Pertanto, l’analisi del solo dato aggregato potrebbe risultare parzialmente fuorviante; a puro titolo esemplificativo, si pensi al caso in cui si assista a un aumento dei tassi applicati, ma che lo stesso derivi dal cambiamento della tipologia di operazioni effettuate dagli intermediari finanziari e non da scelte arbitrarie degli intermediari stessi. È chiaro che in questo caso il solo dato del tasso non permette di trarre le conclusioni più corrette.

Tra i dati liberamente accessibili dalla base dati pubblica di Banca d’Italia, i soli con rilevanza provinciale sono relativi alle operazioni per cassa e, purtroppo, l’orizzonte temporale su cui effettuare l’analisi risulta essere piuttosto breve.

Dalla tabella 8 emerge che i tassi applicati si differenziano a seconda della tipologia e delle caratteristiche dell’operazione di finanziamento, oltre che per il tipo di soggetto richiedente il finanziamento. Ne segue che nei primi nove mesi del 2009 il tasso varia tra il 2,82% per le operazioni a scadenza, erogate a favore di società non finanziarie e famiglie produttrici, e il 6,81% delle operazioni a revoca negoziate con lo stesso genere di soggetti. Di conseguenza, si può affermare che tipicamente le operazioni meno onerose per la clientela sono quelle a scadenza, poi quelle autoliquidanti e, da ultimo, quelle a revoca. Tale gerarchia è di fatto coerente con le caratteristiche tecniche delle operazioni stesse, il grado di complessità nella gestione e il rischio sopportato dall’intermediario fi-

Tabella 8 – Tassi effettivi applicati alle diverse forme di finanziamento per cassa in provincia di Milano
(anni 2008-2009 – valori percentuali)

Data	Operazioni autoliquidanti			Operazioni a scadenza			Operazioni a revoca		
	Totale clientela ordinaria residente	Società non finanziarie e famiglie produttrici	Famiglie consumatrici, istituz. soc. private e dati non classif.	Totale clientela ordinaria residente	Società non finanziarie e famiglie produttrici	Famiglie consumatrici, istituz. soc. private e dati non classif.	Totale clientela ordinaria residente	Società non finanziarie e famiglie produttrici	Famiglie consumatrici, istituz. soc. private e dati non classif.
30/09/2009	4,84	4,85	5,66	2,88	2,82	3,92	5,81	6,81	4,69
31/12/2008	6,98	7,00	6,47	5,61	5,93	5,65	8,91	9,48	7,44

Fonte: Banca d'Italia.

nanziario concedente. Inoltre, sempre con riferimento alla tabella 8, si può notare la profonda differenza tra i valori del 2008 e quelli del 2009, tanto che i tassi misurati fino al mese di settembre dell'anno appena trascorso sono più bassi di 200-300 punti base.

Alcune riflessioni sullo sviluppo territoriale del sistema creditizio

La lettura dei dati di mercato forniti da Banca d'Italia con riferimento all'attività bancaria segnala con forza una crescita rilevante e continuativa degli indicatori del modo "tradizionale" di fare banca nel territorio. Negli ultimi cinque anni l'Italia è stata caratterizzata indubbiamente da una riduzione del numero degli operatori presenti, ma anche da una crescita del numero di sportelli, del volume dei prestiti e, in parte, del volume dei depositi. In altri termini, pur in presenza di un'ondata di concentrazioni di portata significativa, il modello di riferimento appare ancora legato all'antico sistema "sportello, depositi e prestiti" nel territorio circostante. A conferma di questa lettura, si rileva il dato significativo della continua crescita dei prezzi di acquisto degli sportelli a seguito di una concentrazione e di una fusione fra banche. Chi acquista sembra quindi disposto a pagare cifre rilevanti pur di ottenere un indispensabile strumento di sviluppo della propria attività.

La provincia di Milano non sfugge a questa dinamica e, come spesso accade in molti fenomeni economici e sociali, ne incarna in modo più intenso rispetto al resto del paese lo spirito di contraddizione. Nello specifico, il credo dell'intero movimento di concentrazione sembra guidato da una tensione verso l'efficienza, la riduzione dei costi e la semplificazione; i dati citati in precedenza mettono in luce una realtà piuttosto differente.

Quali sono allora le ragioni che spingono le banche a seguire la strada dell'efficienza, ma anche quella del presidio tradizionale del territorio? Esiste una reale contraddizione fra questi due aspetti o sono piuttosto le diverse espressioni di un sistema relazionale più complesso? Le chiavi di lettura e di interpretazione si basano su una serie di fattori.

In primo luogo, il livello di partenza del grado di "bancaizzazione" del sistema economico italiano è significativamente più basso rispetto alla media europea. Se esaminiamo i dati relativi a dieci anni fa, l'Italia si collocava negli ultimi posti nell'Unione Europea quanto a numero di depositi bancari pro capite, al numero di bancomat e carte di credito (sempre pro capite) e all'utilizzo di strumenti elettronici per effettuare operazioni bancarie. A ciò si aggiungeva una percentuale rilevante di clienti privi di un conto corrente e il fenomeno di un utilizzo consistente – il più elevato nell'Unione Europea – del contante nelle transazioni. Tali gap sono stati in parte via via colmati inevitabilmente attraverso lo strumento convenzionale di presidio di mercato rappresentato dallo sportello bancario, che permette di "bancaizzare" il cliente con i servizi minimali. Considerazioni analoghe possono essere fatte sul versante delle piccole e delle micro imprese, il cui livello di finanziariazione è modesto e l'esigenza di presidio fisico della relazione da parte della banca è necessariamente elevato.

In secondo luogo, vi sono segmenti e aree del sistema economico che presentano una domanda di servizi bancari in forte crescita. Il credito al consumo e i prestiti personali, i servizi assicurativi e previdenziali di base sono le due aree in cui i volumi registrati negli ultimi cinque anni presentano tassi di sviluppo rilevanti. A ciò si aggiunge e si sovrappone la pressione dei nuovi cittadini (e nuovi imprenditori) che arrivano da altri paesi, i quali richiedono tali servizi e attivano, più in generale, un nuovo circuito di sviluppo finanziario che si basa sulla catena che passa dal finanziamento, al deposito e alle rimesse verso il paese di origine. Lo sportello bancario diventa quindi funzionale a intercettare queste tendenze di sviluppo: nel primo caso è strumento necessario per proporre con facilità (in parallelo ad altri canali distributivi) nuovi prodotti a clienti già esistenti; nel secondo caso è strumento indispensabile per ricevere i nuovi clienti e per costruire un sistema di servizi via via più articolato intorno a essi.

Da ultimo, il sistema bancario italiano presenta elevate barriere all'uscita e un livello di partenza dei costi operativi significativamente più elevato rispetto alla media europea. Ciò significa che le masse di sportelli in eccesso che derivano fisiologicamente da una fusione non possono nei fatti essere, in tutto o in parte, chiusi, ma necessariamente ceduti a un altro operatore. Ciò per effetto del grado di protezione sociale mediamente più elevato rispetto ad altri settori di cui beneficia il sistema bancario. Nel contempo, i costi di funzionamento si mantengono elevati non solo per l'inevitabile peso generato da un sistema di presidio del territorio basato su fattori hard e sulla "fisicità" dello sportello, ma anche sull'ancora troppo bassa propensione del mercato italiano all'utilizzo di canali e circuiti elettronici che riducano i costi di funzionamento dell'intero sistema. Quest'ultimo aspetto appare probabilmente il nodo più critico da sciogliere per uno sviluppo più efficiente del sistema finanziario, in quanto finché gli utenti privilegeranno il rapporto diretto in filiale, l'utilizzo del contante e degli assegni, difficilmente potranno scendere i costi dei servizi con un beneficio complessivo per la collettività.

In prospettiva, la spinta all'efficienza guidata dalle concentrazioni e la logica di presidio territoriale non risultano in contraddizione, ma appaiono come le due caratteristiche strutturali del rapporto fra sistema finanziario e sistema economico. Da un lato, la corsa verso l'efficienza appare lunga, faticosa e non necessariamente coniugata con un successo garantito se oltre alle inevitabili e necessarie razionalizzazioni non segue una crescita del novero e della qualità sostanziale dei servizi offerti. Dall'altro lato, il presidio del territorio è una condizione necessaria per dialogare con il sistema dei clienti retail – privati e piccole imprese – che necessita di questo tipo di servizio e di assistenza. In quest'ultimo caso, la sensazione è che il gioco risulterà a somma positiva – ossia non genererà solo nuovi costi – se la banca si doterà di professionalità capaci sia di accompagnare il cliente retail verso l'utilizzo di canali innovativi sia di assisterlo in modo efficace in tutte le scelte finanziarie della sua attività professionale. La provincia di Milano, per le sue caratteristiche, è quindi un ottimo banco di prova per questa sfida.

Una riflessione conclusiva sulla relazione fra sistema creditizio e imprese: il ruolo del capitale

Una riflessione conclusiva sul sistema creditizio e sull'assetto delle relazioni fra banca e impresa ruota intorno al nodo del livello di robustezza e di capitalizzazione del sistema. Peraltro, il dibattito sul tema della capitalizzazione delle banche è da molto tempo al centro dell'interesse: dapprima per effetto del processo di stesura del Nuovo Accordo sul Capitale (Basilea 2) e, successivamente, per effetto della crisi finanziaria che ha in parte evidenziato l'esigenza di una maggiore capitalizzazione delle banche quale condizione di stabilità del sistema. La stessa intensità di dibattito e la stessa attenzione non sono emerse con riferimento a un tema altrettanto importante quale quello della capitalizzazione del sistema industriale. Eppure, la determinazione di un corretto livello di capitale di ri-

schio, così come avviene per le banche, permette alle imprese stesse di fronteggiare al meglio rischi, incertezze e crisi e, nello stesso tempo, genera un beneficio di ritorno sul sistema finanziario e innesca un ciclo virtuoso in quanto aziende più capitalizzate conducono all'assegnazione di migliori rating e quindi a una maggiore disponibilità di credito. Le ragioni dell'assenza di tale dibattito, soprattutto all'interno del contesto italiano, hanno un'origine molto lontana.

Da un lato, quali siano i benefici di una maggiore capitalizzazione delle imprese sono ben noti e rappresentano l'ABC di qualsiasi manuale di finanza e di gestione aziendale: un più alto capitale di rischio aumenta la capacità di attrarre nuovo capitale di credito, conferisce maggiore autonomia all'impresa e riduce l'esposizione alle fluttuazioni dei tassi di interesse e del mercato del credito. Dall'altro lato, l'evidenza empirica dimostra che il livello medio di capitalizzazione delle aziende italiane si attesta ai livelli più bassi d'Europa. Ciò per una serie di ragioni profonde che spesso, con grande superficialità, vengono tutte identificate e liquidate come "bassa cultura finanziaria" dell'imprenditore italiano piuttosto che come scarsa propensione al rischio.

In realtà, le motivazioni sono ben più complesse e vanno ricercate sia in fattori generali, spesso comuni a qualsiasi contesto, sia in fattori specificamente riferiti al mercato italiano. Nel primo caso, l'inserimento di capitale di rischio da parte del proprietario ha una serie di controindicazioni importanti: la riduzione del grado di leva finanziaria comprime infatti la redditività aziendale, sottrae asset e ricchezze personali al loro utilizzo come garanzie nei confronti del sistema finanziario e riduce anche la possibilità di detenere riserve per sviluppare altri business che potrebbero emergere in futuro. A ciò talvolta si aggiunge (non vi è dubbio!) anche una scelta della proprietà di gestire l'attività aziendale con un approccio basato sul binomio "famiglia ricca-impresa povera". Nel secondo caso, la scelta da parte delle proprietà di capitalizzare l'impresa è strettamente collegata alla convenienza economica e finanziaria delle singole fonti di finanziamento, secondo una valutazione profondamente razionale. Ciò significa che il contesto delle regole fiscali presenti all'interno di un paese può orientare significativamente la composizione della struttura delle passività aziendali stesse e il costo complessivo del capitale. Con riferimento all'Italia, la tradizione delle scelte fiscali ha da sempre privilegiato in maniera strutturale il ricorso al capitale di debito, sotto le differenti forme dei finanziamenti di mercato, bancari, del leasing e del finanziamento soci. Viceversa, salvo rari episodi, non sono mai state introdotte forme strutturali – e non meramente episodiche, nello spirito dell'incentivo temporaneo – di benefici fiscali legati al capitale di rischio. Guardando a un quadro complessivo di scelte fiscali presenti all'interno dei differenti paesi europei, a parità di condizioni, è possibile rilevare che quanto più elevato è il vantaggio fiscale a favore del capitale di rischio, tanto più elevato risulta il grado di capitalizzazione medio del sistema delle imprese.

Il lento processo di uscita dalla crisi economica e l'esigenza del nostro sistema industriale di competere ad armi pari con i principali paesi del mondo sui temi dell'internazionalizzazione, degli investimenti e della ricerca e sviluppo, richiede un forte richiamo a una massiccia azione di capitalizzazione delle imprese. Ciò peraltro, si badi bene, non risulta né in contrasto né in alternativa a quanto oggi sta positivamente maturando in Italia in merito ai sostegni alle imprese e ai tavoli progettuali che coinvolgono le differenti parti sociali e del sistema finanziario, ma deve aggiungersi con il valore di una priorità forte e duratura.

Tale azione massiccia deve passare attraverso una serie di proposte operative che facilitino e rendano fluido il passaggio di risorse dalla proprietà all'impresa. Un primo passaggio inevitabile deve essere riferito al disegno di forme di incentivo fiscale al ricorso al capitale di rischio. Queste possono assumere la semplice forma del meccanismo, nato molti anni orsono nei paesi scandinavi, della DIT – vale a dire del riconoscimento di un costo implicito deducibile rispetto alla dimensione del capitale di rischio – piuttosto che di forme più sofisticate e selettive che colleghino il beneficio della deducibilità degli in-

teressi passivi al rating dell'impresa (e quindi al suo livello di capitalizzazione), che concedano un credito d'imposta in capo alla proprietà (soprattutto se di piccole dimensioni) che capitalizza la propria azienda o ancora che diano un beneficio di esenzione di imposta sui dividendi derivanti dal nuovo capitale immesso nella società. Ulteriormente, il premio fiscale potrebbe essere legato al collegamento diretto fra aumento di capitale per cassa e investimento in impianti piuttosto che in attività di ricerca e sviluppo. Un secondo passaggio deve forse avere una natura più profonda e ambiziosa ed è riferito alla diffusione di una reale "cultura del capitale di rischio". Ciò passa, in primo luogo, attraverso una profonda azione delle banche, che forse hanno in parte perso la visione integrata del cliente, soprattutto se "family business", per effetto della separatezza dettata dalla presenza di strutture corporate e di strutture private. In secondo luogo, è tempo di lanciare l'ipotesi di uno "statuto" operativo e valoriale del capitale di rischio, che fissi regole di fondo per una buona ed efficace capitalizzazione delle imprese. Su questo tema, già quindici anni fa, Claudio Dematté sulle pagine di "Economia e Management" della SDA Bocconi, aveva lanciato la provocazione dell'esigenza di uno "statuto del capitale di rischio" per le imprese. Quella provocazione rappresenta oggi una sfida e, soprattutto, un'urgenza per il paese. La provincia di Milano, per le sue caratteristiche di rappresentatività di avanguardia, può e deve rappresentare un laboratorio in tal senso.

