

# La geografia del potere bancario: il ruolo delle distanze funzionali \*

PIETRO ALESSANDRINI, MANUELA CROCI e ALBERTO ZAZZARO

Fino alla prima metà degli anni Novanta l'opinione più diffusa tra gli studiosi era che in Europa l'industria bancaria e il mercato del credito sarebbero stati tra i maggiori beneficiari dei processi di integrazione e consolidamento che avrebbero accompagnato il completamento dell'unione monetaria e l'introduzione dell'euro. L'armonizzazione della regolamentazione bancaria, il principio di mutuo riconoscimento e le riforme introdotte dalla Prima e dalla Seconda Direttiva Bancaria avrebbero enormemente facilitato la localizzazione e l'operatività delle banche nazionali in tutto il territorio dell'Unione Europea. Questi cambiamenti, assieme ai progressi della tecnologia informatica e alle conseguenti innovazioni finanziarie, avrebbero poi ridotto le distanze economiche tra periferie e centri finanziari e avrebbero favorito lo sviluppo delle economie locali.

Veniva generalmente riconosciuto che nel breve periodo la liberalizzazione e i processi di aggregazione delle strutture bancarie avreb-

---

□ Università Politecnica delle Marche, LABIS - Laboratorio Banca Impresa e Sviluppo territoriale, Dipartimento di Economia, Ancona; e-mail: alepiero@dea.unian.it;

Financial Services Authority, Economics of Financial Regulation, London (Gran Bretagna); e-mail: Manuela.Croci@fsa.gov.uk.

Università Politecnica delle Marche, LABIS - Laboratorio Banca Impresa e Sviluppo Territoriale, Dipartimento di Economia, Ancona; e-mail: albertoz@dea.unian.it;

\* Questo saggio è parte del Progetto di ricerca interuniversitario "Problemi di integrazione del sistema bancario italiano: articolazione territoriale, specializzazione e competitività in quadro interregionale ed europeo", coordinato da Pietro Alessandrini, cofinanziato dal MIUR. Desideriamo ringraziare Giorgio Calcagnini, Pierluigi Ciocca, Michele Fratianni, Riccardo Lucchetti, Marcello Messori, Giangiacomo Nardozi, Alberto Niccoli, Luca Papi, Domenico Scalera e due anonimi *referees* per le discussioni e i suggerimenti. Desideriamo inoltre ringraziare per i commenti al lavoro i partecipanti alle conferenze annuali dell'Association of American Geographers (Denver, aprile 2005) e della Royal Geographical Society (London, agosto 2005). Infine, siamo grati a Luca Brandi per la collaborazione alla raccolta e all'elaborazione dei dati. Ogni responsabilità resta ovviamente degli autori.

bero potuto creare qualche difficoltà alle piccole imprese operanti nelle regioni più periferiche, a causa dei maggiori costi di informazione che gravano sulle banche provenienti da altre realtà geografiche e della minore propensione delle grandi banche a operare con la clientela minore e a intrattenere rapporti relazionali. Tuttavia, questi effetti sarebbero scomparsi una volta che le banche esterne si fossero adattate ai nuovi contesti territoriali e le banche locali avessero reagito alle nuove sollecitazioni competitive.<sup>1</sup>

Implicita, dietro queste analisi, vi era l'ipotesi che la geografia del potere bancario non influisca sui comportamenti delle banche e sullo sviluppo economico dei diversi territori o, quanto meno, che i suoi eventuali effetti siano dovuti solo alla non piena integrazione dei mercati del credito. Ovunque siano localizzati i centri decisionali e le funzioni strategiche delle banche, in assenza di vincoli al funzionamento dei mercati del credito, l'articolazione geografica di ogni gruppo bancario o singola banca attraverso le sue affiliate e filiali e la mobilità dei flussi finanziari assicurerebbero un adeguato appoggio alle esigenze delle economie locali.

Il giudizio attuale sui processi di integrazione e consolidamento dei sistemi bancari nell'UE e sugli effetti che questi hanno prodotto sulla *performance* delle banche e sulle condizioni di accesso al credito è certamente più articolato e meno ottimista rispetto a quindici anni fa.<sup>2</sup> Tuttavia, l'idea che l'articolazione territoriale del potere bancario sia un elemento secondario per il buon funzionamento dei mercati locali del credito sembra ancora prevalere tra gli studiosi e le autorità di vigilanza, almeno quando la prospettiva è confinata in ambito nazionale (Group of Ten 2001).

La tesi che intendiamo sostenere in questo lavoro è invece che la geografia del potere bancario possa essere rilevante ai livelli internazionale, nazionale e interregionale. Il filo conduttore della nostra analisi è il legame tra banche, territorio e sviluppo, che rappresenta la specificità più qualificante dell'attività bancaria. La *distanza funzionale*

---

<sup>1</sup> Naturalmente, non mancavano le voci contrarie che sostenevano che queste difficoltà sarebbero state tutt'altro che momentanee e avrebbero potuto innescare pericolosi circoli viziosi, intrappolando le aree periferiche in equilibri di basso sviluppo (si vedano Chick e Dow 1988, Martin 1995 e Dow 1994). Per un approccio intermedio tra le due tesi ottimista e pessimista, si vedano Alessandrini (1996) e Alessandrini e Zazzaro (1999).

<sup>2</sup> Per una rassegna sui problemi dell'integrazione dei mercati bancari nell'UE, vedi Dermine (2002) e Gual (2004). Si rinvia ad Alessandrini, Papi e Zazzaro (2003) per una rassegna degli effetti territoriali dell'evoluzione dell'industria bancaria.

tra banche e territorio è la misura che utilizziamo per valutare questo legame. Per distanza intendiamo lo spazio che separa gli operatori di un territorio da un'istituzione bancaria. La *distanza operativa* tra banca e cliente, sulla quale si è concentrata maggiormente la letteratura, è la distanza fisica che separa il cliente dallo sportello bancario di riferimento. Questa distanza può essere ridotta con la diffusione territoriale degli sportelli bancari e, grazie alle tecnologie moderne, può essere annullata con metodi operativi impersonali quali il *phone banking* e l'*internet banking*. A nostro avviso, vi è un secondo livello di distanza, che abbiamo chiamato *funzionale*, al quale non si presta sufficiente attenzione nonostante la sua rilevanza. Si tratta della distanza economica che può intercorrere tra gli obiettivi e le strategie dei centri decisionali nei quali si concentra il potere bancario e le esigenze e le capacità ricettive alle innovazioni dei diversi sistemi locali periferici. Mentre le *distanze operative* tendono a ridursi, le *distanze funzionali* rischiano di ampliarsi con il processo di consolidamento bancario, con effetti e correttivi che vanno attentamente valutati.

Gli effetti che la distanza funzionale della banca dal territorio genera sono sia interni alla banca, sulle sue *performances* e le sue scelte allocative, sia esterni a essa, sull'accumulazione di capitale umano e sociale nell'economia locale.

In questo lavoro facciamo riferimento al caso italiano, per tentare un'analisi empirica degli effetti che la distanza funzionale ha sulla *performance* delle banche, in termini di allocazione e costo del credito, efficienza e profittabilità. Sebbene non analizziamo direttamente l'effetto sulla crescita nelle aree locali, riteniamo però che, vista l'ampia e consolidata evidenza in favore di una relazione positiva tra efficienza delle banche e crescita economica, i nostri risultati possano essere utili anche per valutare il ruolo delle distanze funzionali delle banche nello sviluppo locale.

Il lavoro è organizzato nella maniera seguente. Nel primo paragrafo delineiamo una chiave di lettura, basata sulla combinazione accentramento-diffusione delle strutture bancarie che pone in evidenza i due problemi di distanza sopra ricordati. Nel paragrafo 2 presentiamo sinteticamente lo scenario di riferimento offerto dalle tendenze in atto nella distribuzione territoriale delle banche italiane. Nei successivi paragrafi 3-5 presentiamo il modello da testare empiricamente su dati di bilancio di un campione di banche italiane per il periodo 2000-02, le variabili impiegate e i risultati. Infine, nel paragrafo 6 presentiamo alcune considerazioni conclusive.

## 1. Una chiave di lettura

Le spinte globalizzatrici tendono a superare i concetti di territorio e distanza operativa o quantomeno ad allentare i vincoli che ne possono derivare. Questo ha successo quanto più si riesce a livellare il terreno di gioco, liberalizzando gli scambi, standardizzando le informazioni e le condizioni contrattuali, estendendo le reti di distribuzione di prodotti finanziari omogenei. A questo processo di diffusione si sovrappone, nella direzione opposta, un processo di accentramento dei centri strategici e decisionali delle strutture finanziarie, che pone un problema di distanza funzionale. Se il terreno di gioco fosse già livellato, senza sostanziali difformità strutturali tra nazioni o tra regioni, la combinazione diffusione-accentramento delle innovazioni globalizzanti offrirebbe a pieno i vantaggi dell'intensificazione degli scambi e della riduzione dei costi di gestione in mercati ampliati e più concorrenziali. Inoltre questi vantaggi si distribuirebbero in modo uniforme senza alimentare squilibri territoriali e senza penalizzare la distanza dai centri decisionali. Nella realtà, al contrario, vi sono significative divergenze strutturali tra territori che rendono meno certa e più problematica la diffusione equilibrata dei vantaggi dei processi di globalizzazione finanziaria e rimettono in gioco l'articolazione territoriale del potere decisionale bancario, come un fattore discriminante nei rapporti centro-periferia che non può essere sottovalutato.

### 1.1. *La distanza operativa*

Da un punto di vista teorico, la distanza operativa tra banche e clienti può influenzare la *performance* e la politica creditizia delle banche attraverso due canali. Il primo riguarda i costi di trasporto che i depositanti e i richiedenti sostengono per stabilire un contatto *vis-à-vis* con la banca. Questi costi si riflettono sui tassi di interesse praticati dalle banche e sul numero di concorrenti che operano in una certa area.<sup>3</sup> Il secondo canale riguarda i vantaggi informativi che la banca acquisisce con la vicinanza fisica e i contatti personali con i clienti. Questi van-

---

<sup>3</sup> Si vedano Chiappori, Pérez-Castrillo e Verdier (1995); Economides, Hubbard e Palia (1996); Calem e Nakamura (1998) e Park e Pennacchi (2004).

taggi migliorano la capacità di selezionare e controllare la clientela<sup>4</sup> e costituiscono una barriera che limita l'entrata nel mercato di nuove banche dall'esterno.<sup>5</sup>

Diversi autori, di recente, hanno cercato di verificare la rilevanza empirica di queste indicazioni teoriche e l'importanza della distanza fisica sulle relazioni tra banca e impresa. Petersen e Rajan (2002), utilizzando i dati del *Survey of Small Business Finance (SSBF)* del 1993, trovano che rispetto al 1973 la distanza media che separa le piccole imprese dalla loro banca è negli Stati Uniti più che quadruplicata, attestandosi a 67.8 miglia.<sup>6</sup>

L'aumento della distanza fisica tra banca e cliente è stata in Europa molto più contenuta. Analizzando l'attività di prestito di una singola istituzione bancaria operante, rispettivamente, in Svezia e Belgio, Carling e Lundberg (2002) e Degryse e Ongena (2005) trovano che la distanza fisica dalla clientela è aumentata solo leggermente nel corso del tempo<sup>7</sup> e, soprattutto, che in termini assoluti il rapporto tra banca e impresa è in Europa molto più localizzato che negli Stati Uniti: per una banca belga la distanza dalla clientela è in media di appena 3.5 miglia, mentre per quella svedese addirittura di 2.5 miglia.

Per quanto riguarda le determinanti, Petersen e Rajan (2002) trovano che la distanza dalla banca è maggiore per le imprese che hanno avviato la loro relazione di credito più di recente. *Ceteris paribus*, la distanza fisica tende poi ad aumentare per le imprese che sono più trasparenti nelle informazioni e per le banche per le quali l'erogazione del prestito è un'attività a forte intensità di capitale. Questi risultati sono in linea con gli effetti attesi dei rapidi mutamenti nella tecnologia dell'informazione, che hanno reso più agevole (e meno costosa) la

---

<sup>4</sup> Si vedano Sussman e Zeira (1995) e Dell'Ariccìa e Marquez (2004).

<sup>5</sup> Si vedano Gehrig (1998) e Dell'Ariccìa, Friedman e Marquez (1999).

<sup>6</sup> Questi risultati sono però solo in parte confermati da Wolken e Rhode (2002) e da Brevoort e Hannan (2004), i quali mostrano che l'aumento di distanza non ha riguardato tutte le piccole imprese e tutte le banche. Wolken e Rhode (2002), prendendo in esame anche il *SSBF* per il 1998, trovano che mentre la distanza media è aumentata, quella mediana è rimasta sostanzialmente invariata, evidenziando così che il fenomeno è stato fortemente asimmetrico. Brevoort e Hannan (2004), invece, utilizzando dati tratti dal Community Reinvestment Act per il periodo 1997-2001, trovano che la prossimità fisica alla clientela rappresenta ancora un elemento significativo nella decisione sulla concessione dei fidi, specialmente per le piccole banche per le quali la sua importanza è addirittura aumentata negli ultimi anni.

<sup>7</sup> Relativamente alla banca belga analizzata da Degryse e Ongena (2005) dal 1975 al 1997 la distanza media è aumentata meno del 30%.

gestione di una grande massa di informazioni e hanno dato un forte impulso all'uso di metodi di comunicazione a distanza e all'abbattimento dei costi di trasporto.<sup>8</sup>

Con riferimento alle relazioni contrattuali, Degryse e Ongena (2005) trovano che la banca belga da loro analizzata è portata a richiedere tassi di interesse più bassi ai clienti più lontani e ad aumentarli al crescere della distanza dei suoi concorrenti. Questo risultato è in linea con le conclusioni dei modelli di concorrenza spaziale con differenziazione dei prezzi e pone in primo piano la rilevanza dei costi di trasporto.<sup>9</sup>

Infine, con riferimento alla disponibilità di credito, mentre Petersen e Rajan (2002) trovano che la probabilità che il prestito richiesto venga concesso è positivamente correlata con la distanza potenziale delle imprese (che è direttamente correlata alla loro trasparenza), Carling e Lundberg (2002) non trovano evidenza del fatto che la distanza influenzi la probabilità che la banca assegni un basso *rating* alle imprese.<sup>10</sup>

Un secondo filone della letteratura su questo tema analizza gli effetti che barriere regolamentari, istituzionali e informative hanno sulle strategie localizzative delle banche e, di conseguenza, sulla distanza fisica dalla clientela. In primo luogo, come mostrano molti recenti studi,<sup>11</sup> le barriere informative e culturali sono tra le cause principali dello scarso numero di fusioni e acquisizioni *cross-border* e della crescente importanza della distanza per l'attività bancaria a livello inter-

---

<sup>8</sup> Tali conclusioni trovano conferma in Berger *et al.* (2005), i quali mostrano che le imprese più giovani tendono a operare con banche più distanti e che la distanza cresce al crescere delle dimensioni della banca erogante.

<sup>9</sup> La stessa relazione inversa tra tassi di interesse e distanza è individuata anche da Petersen e Rajan (2002). Tuttavia, loro non fanno riferimento alla distanza effettiva tra banca e impresa bensì a una misura stimata della distanza potenzialmente raggiungibile calcolata sulla base della trasparenza informativa dell'impresa. Pertanto, l'interpretazione che loro danno del risultato è totalmente differente da quella suggerita da Degryse e Ongena (2005) e pone l'accento sui costi di informazione, piuttosto che su quelli di trasporto.

<sup>10</sup> Brevoort e Hannan (2004), limitando l'analisi alle sole banche locali, trovano invece che la probabilità che una banca – specialmente se piccola – conceda un prestito a un'impresa localizzata in certa area si riduce all'aumentare della distanza fisica dall'area, e che questa tendenza è cresciuta nel corso degli anni.

<sup>11</sup> Si vedano Focarelli e Pozzolo (2001), Buch (2001) e Buch e DeLong (2004).

nazionale. In secondo luogo, la politica delle filiali realizzata dalle banche è significativamente influenzata dai costi di informazione.<sup>12</sup>

### 1.2. *La distanza funzionale*

Tutti i lavori analizzati fino ad ora si concentrano sulla distanza operativa che separa il cliente dallo sportello della banca al quale si rivolge, lasciando imprecisata la struttura organizzativa della banca e il livello di autonomia decisionale della filiale locale. In altre parole, in questi lavori non viene dato rilievo alla distanza o, in alternativa, alla vicinanza funzionale tra il centro decisionale della banca, che generalmente coincide con la sede legale, e il territorio nel quale opera il cliente. È bene dire subito che il concetto di vicinanza funzionale al quale facciamo riferimento è più ampio rispetto a quello di localismo bancario. Questo riguarda solo quelle banche, abitualmente di piccole dimensioni, che concentrano la loro attività di raccolta e impiego in un'area delimitata. Per queste banche la vicinanza funzionale è la naturale conseguenza del loro radicamento territoriale, con i vantaggi e i vincoli che ne conseguono.<sup>13</sup> Al di là di questo sottoinsieme, la distanza o vicinanza funzionale riguarda tutte le banche che, in base alla localizzazione dei loro centri decisionali e alle loro scelte strategiche, sono vicine ad alcuni territori e distanti da altri. Pertanto, una banca può essere funzionalmente vicina a un territorio senza essere una banca locale.

In linea di principio, vi sono diverse ragioni per credere che la distanza funzionale possa esercitare un peso rilevante sulla *performance* delle banche e sulla loro capacità di incidere sullo sviluppo economico dell'area di insediamento. Anzitutto è ragionevole supporre che i problemi di agenzia e di *governance* delle filiali locali tendano ad aumentare quando la distanza fisica che separa il principale (i manager della banca capogruppo) e l'agente (i manager delle banche affiliate o i direttori delle filiali) è maggiore. Inoltre, laddove i compiti degli agenti

---

<sup>12</sup> Calcagnini, De Bonis e Hester (2002), per l'Italia, e De Juan (2003), per la Spagna, trovano che la probabilità che una banca apra una nuova filiale in una certa area è positivamente influenzata dal numero di filiali che già ha in quell'area. Ciò accade perché la conoscenza della realtà locale, l'esperienza e la reputazione aumentano con la presenza nell'area, riducendo così il costo di gestire una filiale e aumentandone i benefici.

<sup>13</sup> Si vedano Alessandrini e Zazzaro (2000), Alessandrini, Croci e Zazzaro (2005).

sono molteplici e la loro competenza e i loro investimenti in capitale umano sono specifici del settore, come avviene nel caso dei manager bancari, è molto difficile limitare i problemi di azzardo morale facendo affidamento sui tradizionali schemi di incentivi basati su esplicite clausole contrattuali.<sup>14</sup> In questi casi, le banche capogruppo debbono trovare un difficile equilibrio tra deleghe (decentramento) e controlli (gerarchia) sulle proprie attività. Ma, qualunque sia la soluzione adottata, queste scelte scontano diseconomie manageriali che incidono negativamente sull'efficienza e redditività delle unità periferiche, siano esse banche affiliate o filiali.

In secondo luogo, la dirigenza locale di banche che fanno parte di gruppi bancari che operano a livello multiregionale o addirittura multinazionale è costituita da funzionari di passaggio nella regione, la cui remunerazione e possibilità di carriera dipendono dalla profittabilità corrente della filiale. Ciò può spingere i dirigenti locali a dedicare meno attenzione alla selezione dei progetti più meritevoli, a privilegiare scelte che ripagano nel breve termine e a impiegare risorse e tempo in attività di *lobbying* interne al gruppo di appartenenza.<sup>15</sup>

In terzo luogo, al contrario di quanto appena evidenziato, la prossimità della "testa pensante" della banca a un territorio crea un maggiore coinvolgimento strategico nei confronti dell'economia locale e aumenta la capacità di valutare e soddisfare le esigenze delle imprese locali.

Infine, oltre alle ricadute interne sulla *performance* delle banche, la vicinanza funzionale crea anche rilevanti effetti esterni positivi. Nelle regioni nelle quali si collocano i centri decisionali delle banche si concentrano le risorse umane più qualificate (manager, dirigenti, professionisti, analisti finanziari) che operano all'interno della struttura bancaria o che interagiscono con essa dall'esterno. È in queste regioni che, in prevalenza, le banche domandano e producono il proprio capitale umano specializzato. Naturalmente, si tratta di una domanda che non si rivolge solo a livello locale. Tuttavia, è inevitabile che, ad esempio, le università e i centri di istruzione avanzata dell'area ne traggano consistenti benefici, in termini di sbocco per i propri studenti e di stimolo per collaborazioni reciproche. Legami di questo tipo si estendono al fattore imprenditorialità, al capitale sociale e a

---

<sup>14</sup> Si vedano Holmstrom e Milgrom (1991) e Hart (1995).

<sup>15</sup> Si vedano Milgrom e Roberts (1990), Palley (1997) e Scharfstein e Stein (2000).

quello istituzionale. Nella misura in cui la produzione di questi elementi è influenzata anche dalla domanda e la loro accumulazione si realizza attraverso il loro impiego effettivo, la presenza della dirigenza e delle funzioni strategiche di una banca in un'area ne favorisce certamente lo sviluppo. Ciò non significa che ogni comunità, per godere di queste esternalità, dovrebbe disporre della sua banca. Il loro raggio di azione, infatti, è sufficientemente ampio da poter scartare questa conclusione estrema, anche se non è così ampio da considerare irrilevante la localizzazione dei centri decisionali delle banche.

È importante precisare che, in presenza di marcati squilibri regionali nei livelli di sviluppo, gli effetti della distanza funzionale delle banche assumono un diverso rilievo in relazione ai diversi contesti economici e sociali delle aree cui si fa riferimento. Nei territori più sviluppati, i problemi di *governance* e di comunicazione tra la banca capogruppo e le banche affiliate o le filiali sono certamente minori, così come l'atteggiamento più attento alle esigenze dell'economia locale da parte delle banche che mantengono nell'area la "testa pensante" e la produzione di esternalità sono elementi che hanno un'importanza differenziale più contenuta. In altri termini, è certamente meno rilevante la localizzazione dei centri strategici delle banche tra regioni geograficamente, economicamente e culturalmente simili, dove le caratteristiche e le esigenze delle imprese tendono a essere non molto differenti e il capitale umano e quello sociale sono già ben sviluppati.

Diverso è il caso delle aree in ritardo, rispetto alle quali le distanze funzionali sono inevitabilmente più marcate e più difficili da colmare per le banche che hanno il centro direzionale in regioni strutturalmente diverse. Inoltre, i sistemi locali meno sviluppati corrono un maggior rischio di periferizzazione subalterna rispetto alla gestione delle funzioni più qualificate, con conseguenze negative in termini di capacità autopropulsiva dello sviluppo e di devitalizzazione della società locale che potrebbero non essere trascurabili.

Sebbene gli studi empirici sugli effetti della distanza funzionale non siano molto numerosi, i risultati che ne emergono appaiono coerenti con l'analisi qui delineata. Per quanto riguarda i problemi di agenzia, la realtà conferma che i direttori delle banche affiliate e delle filiali hanno in genere un'autonomia e un potere decisionale piuttosto limitati. Non di rado, a questi è affidata solo l'istruttoria dei fidi secondo linee ben codificate e standardizzate, mentre la decisione ultima sull'erogazione del credito spetta ai manager di livello superiore della

direzione centrale.<sup>16</sup> Uno stimolante studio condotto da Liberti (2004) sull'organizzazione territoriale di una grande banca argentina mostra che all'aumentare delle responsabilità e dell'autonomia decisionale attribuite ai manager locali aumenta anche il loro impegno nella selezione e nel monitoraggio della clientela a vantaggio della *performance* della banca. Ma Liberti non tiene conto delle risorse che la banca deve dedicare al controllo dell'azione dei manager locali, risorse che come ha dimostrato Udell (1989) crescono fortemente al crescere della loro autonomia. A conferma, Berger e De Young (2001 e 2002) trovano che i costi di agenzia e le difficoltà incontrate dalle banche capogruppo nel trasferire la loro efficienza alla banche affiliate sono associate positivamente con la distanza che separa le due istituzioni. I problemi di agenzia derivanti dalla rendita informativa dei manager locali di una banca possono anche contribuire a spiegare sia perché la presenza di banche esterne è minore nelle aree più periferiche, laddove i problemi informativi sono maggiori e la disponibilità di informazioni facilmente codificabili è ridotta, sia perché in queste aree i manager delle banche locali solitamente posseggono una quota rilevante della proprietà delle banche,<sup>17</sup> sia perché i tempi medi di permanenza nella filiale sono correlati negativamente alla dimensione della banca e positivamente al suo carattere localistico.<sup>18</sup> Infine, anche i costi di gestione degli sportelli appaiono più elevati laddove la distanza dalla sede centrale della banca è maggiore.<sup>19</sup>

Per quanto riguarda gli effetti della distanza funzionale sulla *performance* delle banche, negli anni Novanta, in seguito al venir meno delle restrizioni geografiche all'attività bancaria negli Stati Uniti, un certo numero di studi ha cercato di verificare se le banche distanti prestino alle piccole imprese meno delle banche locali. I risultati ottenuti sono misti. Alcuni lavori mettono in evidenza che nelle aree

---

<sup>16</sup> Si vedano Nakamura (1994), Keeton (1995) e Berger e Udell (2002). All'opposto, un recente studio condotto da Liberti (2004) sull'organizzazione territoriale di una grande banca argentina mostra che all'aumentare delle responsabilità e dell'autonomia decisionale attribuite ai manager locali aumenta anche il loro impegno nella selezione e nel monitoraggio della clientela a vantaggio della *performance* della banca. Ma Liberti non tiene conto delle risorse che la banca deve dedicare al controllo dell'azione dei manager locali, risorse che come ha dimostrato Udell (1989) aumentano fortemente al crescere della loro autonomia.

<sup>17</sup> Si veda Brickley, Linck e Smith (2003).

<sup>18</sup> Si veda Ferri (1997).

<sup>19</sup> Si vedano Cerasi, Chizzolini e Ivaldi (2000) e Berger e DeYoung (2001).

rurali la percentuale di prestiti concessi alle imprese locali dalle banche affiliate a gruppi esterni è inferiore rispetto a quella erogata dalle banche locali indipendenti o dalle banche affiliate a gruppi interni all'area.<sup>20</sup> Al contrario, in altri studi risulta che le banche affiliate a gruppi con la sede fuori dello stato hanno una quota maggiore di prestiti alle piccole imprese, richiedono tassi di interesse più bassi e non sono in media meno efficienti delle altre banche.<sup>21</sup> Su questo fronte Berger *et al.* (1998) trovano che le fusioni e le acquisizioni hanno effetti differenziati sulla disponibilità di credito: mentre le acquisizioni non riducono l'impegno delle banche acquisite verso le piccole imprese e, nel caso in cui la banca acquirente è esterna all'area, addirittura lo aumentano, le fusioni hanno al contrario un impatto negativo sull'attività di prestito alle piccole imprese.

L'ipotesi di un "debito di familiarità ambientale" viene esaminata in studi *cross-border* sull'efficienza e la profittabilità delle banche possedute da società straniera. In sintesi, l'evidenza raccolta dimostra che nei paesi in via di sviluppo le filiali estere sono più efficienti e più profittevoli delle banche domestiche, mentre avviene l'opposto nei paesi sviluppati.<sup>22</sup> Apparentemente, questo risultato confligge con l'ipotesi secondo cui i costi della non familiarità ambientale sono più alti nelle regioni più rischiose. Comunque, questi studi mettono a confronto sistemi bancari con livelli di sviluppo molto differenti nelle tecnologie, nel capitale umano, nei mercati finanziari. Nei paesi in via di sviluppo, i vantaggi strutturali delle filiali estere di banche sviluppate rispetto alle banche domestiche possono essere così alti da oltrepassare anche i costi elevati che possono derivare dalla non familiarità degli ambienti economici locali.<sup>23</sup> Non riteniamo che vi siano studi precedenti che abbiano analizzato l'ipotesi di un "debito di familiarità ambientale" derivante da squilibri nei livelli di sviluppo regionale all'interno di un sistema bancario nazionale.

Relativamente al sistema bancario italiano, non ci risulta che siano stati compiuti studi che abbiano messo in diretto collegamento gli

---

<sup>20</sup> Si vedano Gilbert e Belongia (1988) e Keeton (1995 e 1996).

<sup>21</sup> Si vedano Whalen (1995) e Mester (1996).

<sup>22</sup> Si vedano DeYoung e Nolle (1996); Claessens, Dermigüç-Kunt e Huizinga (2001) e Awdeh (2005).

<sup>23</sup> Miller e Parkhe (2002) confrontano le caratteristiche della nazione di appartenenza della banca capogruppo con quelle della nazione ospitante e trovano che la *X-efficiency* delle filiali estere è influenzata positivamente dai livelli relativi di sviluppo delle industrie bancarie del paese di origine e del paese nel quale operano.

effetti della distanza funzionale sulla *performance* delle banche. Alcuni risultati interessanti possono essere ricavati indirettamente dagli studi di Sapienza (2002) e di Bofondi e Gobbi (2004). Sapienza analizza gli effetti del consolidamento bancario sulla gestione dei prestiti e trova che, quando nei casi sia di fusioni sia di acquisizioni le banche coinvolte appartengono allo stesso mercato, il tasso di interesse praticato sui prestiti locali tende a ridursi. Al contrario, quando l'operazione di consolidamento coinvolge banche operanti in mercati differenti (dal nostro punto di vista, questo equivale a constatare che aumenta la distanza funzionale rispetto all'economia locale nella quale opera la banca acquisita o incorporata), i tassi di interesse aumentano, così come aumenta la probabilità che una richiesta di finanziamento venga rigettata. Il lavoro di Bofondi e Gobbi conclude che le banche che entrano in un nuovo mercato (noi diremmo le banche che sono funzionalmente distanti) sperimentano una quota significativamente più elevata di prestiti in sofferenza rispetto alle banche già presenti. Va però sottolineato che questa differenza si riduce sensibilmente se l'entrata avviene attraverso l'ampliamento della propria rete di sportelli.

## 2. Lo scenario italiano

La nozione di distanza funzionale è particolarmente significativa nell'analisi dell'evoluzione del sistema bancario italiano, che deve gestire problemi di integrazione territoriale sia a livello nazionale che internazionale. Ai nostri fini, vi sono due principali connotazioni strutturali che rendono rilevante il caso italiano. In primo luogo, il duplice processo di accentramento-diffusione che ha coinvolto la distribuzione territoriale delle strutture di intermediazione bancaria è stato in Italia particolarmente intenso. In secondo luogo, le banche italiane devono adattare le loro strategie e i loro strumenti a due squilibri strutturali che caratterizzano il sistema economico nazionale: *a*) lo squilibrio territoriale, dovuto alle profonde differenze economiche e sociali che dividono l'Italia meridionale (il cosiddetto *Mezzogiorno*) dalle regioni centro-settentrionali; *b*) squilibri dimensionali, dovuti alla maggiore incidenza di imprese medio-piccole che distinguono il sistema produttivo italiano rispetto a quello degli altri maggiori paesi industriali.

Le crescenti pressioni imposte dalla liberalizzazione dei mercati finanziari e dall'armonizzazione normativa nell'ambito dell'Unione Europea hanno influenzato il grado di integrazione del nostro sistema bancario sia a livello nazionale che internazionale. Questi cambiamenti hanno interessato principalmente la geografia delle reti di banche operanti, di sportelli bancari e di flussi intermediati.

In linea con altri paesi europei, le banche italiane si sono affidate a un processo di consolidamento prevalentemente interno ai confini nazionali per rispondere alle pressioni imposte dalla crescente integrazione dei mercati finanziari. Si è avuto un numero senza precedenti di operazioni di M&A, in seguito al quale il numero di banche operanti in Italia è diminuito del 29% dal 1990 al 2002 e dell'11% soltanto dal 1998 al 2002.<sup>24</sup> Come indicato nella tabella 1, questo processo di consolidamento è stato accompagnato da un incremento nel numero di filiali (un aumento di circa il 70% dal 1990 al 2002 e del 14% dal 1998 al 2002). Il processo di diffusione della rete di filiali fa ritenere che le banche italiane siano ancora impegnate nella competizione basata su una forte presenza nel territorio, con l'obiettivo di ridurre le distanze operative con la clientela, e che le strutture del mercato bancario nazionale e degli assetti proprietari siano ancora in evoluzione verso assetti più diversificati e innovativi.<sup>25</sup>

TABELLA 1

## INDICATORI DI STRUTTURA DEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO

	1990	1998	2002
Numero di banche	1156	921	814
Numero di sportelli	17721	26258	29926
Dipendenti	334356	317458	342536
Sportelli per banca	15,3	28,5	36,8
Dipendenti per banca	289,2	344,7	420,8
Sportelli per 1000 abitanti	–	0,46	0,52
Dipendenti per 1000 abitanti	–	5,95	5,89

<sup>24</sup> Per quanto sia stata rilevante, questa riduzione è stata meno marcata che in altri paesi dell'area dell'euro, almeno negli ultimi anni. In media, il numero di banche è diminuito del 17% nell'area dell'euro nello stesso periodo 1998-2002 (Fonte dei dati: European Central Bank 2003).

<sup>25</sup> Su questi aspetti, si rinvia a Calcagnini, de Bonis e Hester (2002).

La dimensione media delle banche italiane, pertanto, è aumentata in termini sia di sportelli sia di addetti. Questa tendenza al consolidamento dimensionale è stata molto accentuata in Italia, per l'effetto combinato dell'aumento degli sportelli, al numeratore, e della riduzione del numero di banche, al denominatore.

Abbiamo tentato di capire come il processo di consolidamento abbia influenzato il grado di concentrazione del mercato bancario nazionale. Per questa ragione, abbiamo calcolato una serie di indici di Herfindahl rispetto al numero di sportelli operanti nei diversi ambiti territoriali nazionale, regionale e provinciale.<sup>26</sup> A livello nazionale, la concentrazione delle filiali è aumentata, passando da 0,016 nel 1997 a 0,028 nel 2002. Ma ciò nonostante il livello rimane basso. A livello regionale, il grado di concentrazione sembra essere leggermente aumentato solo nelle regioni settentrionali. Questo andamento viene meglio compreso se si passa a considerare i cambiamenti intercorsi negli indici di Herfindahl tra il 1997 e il 2002 nelle province del Centro, del Sud e del Nord Italia. È interessante constatare che il livello di concentrazione è addirittura diminuito in tutte le province del Centro e nella maggior parte delle province del Sud.<sup>27</sup> La situazione è invece più eterogenea nelle province del Nord, nelle quali gli indici risultano in aumento in alcune e in diminuzione in altre.

La nuova geografia del processo di consolidamento mostra che le operazioni M&A hanno coinvolto soprattutto banche domestiche e che la maggioranza delle banche che hanno avuto un ruolo attivo sono tipicamente localizzate nel Nord Italia.<sup>28</sup> Le direttrici prevalenti delle M&A sono state da Nord a Nord e da Nord a Sud.

La prima direttrice dimostra che le banche localizzate nel Nord hanno considerato strategicamente importante la prossimità delle banche da acquisire, per aumentare la presenza nei sistemi locali e per rafforzare le relazioni commerciali con i clienti locali. La seconda direttrice dimostra che le banche meridionali sono state un obiettivo facile da acquisire per le più efficienti banche del Nord. Nella maggior

---

<sup>26</sup> Gli indici che abbiamo calcolato non prendono in considerazione il fatto che alcune banche sono parte di uno stesso gruppo. Questo può portare a una sottostima del livello di concentrazione in alcune province e regioni.

<sup>27</sup> Fanno eccezione nel Sud le province della Sardegna, ma questo viene spiegato dal fatto che in questa regione le banche operanti sono molto poche.

<sup>28</sup> Tra il 1990 e il 2000, le banche localizzate in tre regioni settentrionali, precisamente la Lombardia, il Veneto e l'Emilia-Romagna, hanno effettuato 167 operazioni M&A su un totale di 214 (si veda Colombo e Turati 2004).

parte dei casi, si è trattato di salvataggi di banche in crisi, sull'orlo del fallimento. In un numero più limitato di casi, le banche meridionali sono state acquisite come parte di specifiche scelte strategiche delle banche del Centro-Nord desiderose di ampliare la presenza nelle regioni meridionali allo scopo di rafforzare i propri canali distributivi.

Come risultato di queste tendenze, il sistema bancario meridionale ha perduto progressivamente la sua autonomia, diventando prevalentemente una mera estensione del sistema bancario centro-settentrionale.

La tabella 2 mette in chiara evidenza la nuova geografia del potere bancario che si è delineata. La distribuzione regionale mostra che, alla fine del 2004, la grande maggioranza di banche autonome (vale a dire banche indipendenti e banche capogruppo) hanno la sede principale in

TABELLA 2

LA PROSSIMITÀ FUNZIONALE DELLE BANCHE NELLE REGIONI ITALIANE  
(Dicembre 2004)

	Banche capogruppo (1)	Banche indipendenti (2)	Banche autonome (1) + (2)
<b>Centro-Nord</b>			
Piemonte	8	8	16
Valle d'Aosta	1	0	1
Liguria	1	1	2
Lombardia	25	13	38
Trentino-Alto Adige	3	2	5
Veneto	7	1	8
Friuli-Venezia Giulia	2	3	5
Emilia Romagna	11	9	20
Marche	1	2	3
Toscana	8	5	13
Umbria	0	1	1
Lazio	9	12	21
<b>Mezzogiorno</b>			
Abruzzo	2	0	2
Molise	0	0	0
Campania	2	6	8
Puglia	3	1	4
Basilicata	0	0	0
Calabria	0	0	0
Sicilia	1	1	2
Sardegna	0	0	0
<b>Totale</b>	<b>84</b>	<b>65</b>	<b>149</b>

Fonte: Banca d'Italia. Sono escluse le BCC e le filiali di banche estere.

alcune regioni del Nord e del Centro-Ovest dell'Italia. Nelle regioni del Sud risiedono poche banche autonome e, di conseguenza, sono sottoposte al rischio degli effetti negativi della distanza funzionale.

Se le banche centro-settentrionali sono state capaci di migliorare la profittabilità e l'efficienza delle banche meridionali acquisite è un tema che va analizzato empiricamente, come cercheremo di fare. Considerata la forte evidenza in favore dell'esistenza di una relazione positiva tra l'efficienza delle banche e lo sviluppo economico,<sup>29</sup> i nostri risultati empirici possono anche essere utili per valutare l'effetto del processo di consolidamento bancario, e del conseguente aumento della distanza funzionale, sullo sviluppo economico dei territori analizzati.

### 3. La strategia di stima

I temi introdotti nelle sezioni precedenti suggeriscono di sottoporre a verifica empirica la seguente ipotesi:

A parità di condizioni, la vicinanza funzionale delle banche a un'area geografica migliora la loro *performance* in quell'area. Gli effetti positivi della vicinanza funzionale sulla *performance* delle banche sono particolarmente importanti per le regioni più rischiose.

Per valutare la validità della nostra ipotesi, in questo lavoro stimiamo una serie di equazioni in cui, come variabili dipendenti, utilizziamo diversi indicatori di bilancio relativi che misurano la *performance* delle banche come *proxy* di: 1) allocazione del portafoglio; 2) dinamicità dei prestiti; 3) capacità di selezione; 4) condizioni di tasso; 5) efficienza da costi e da ricavi; 6) profittabilità.

Per misurare la vicinanza funzionale delle banche a una regione facciamo riferimento a due dimensioni: la localizzazione delle sedi legali e la loro autonomia decisionale. Più precisamente, noi definiamo una banca funzionalmente vicina a una regione  $R$  se è una banca autonoma (in quanto banca capogruppo oppure banca indipendente) e se la sua sede legale si trova nella regione. Per cogliere empiricamente questo aspetto, utilizziamo una variabile *dummy* nella quale viene attri-

---

<sup>29</sup> Su questo aspetto, si veda Lucchetti, Papi e Zazzaro (2001) e la letteratura da loro citata.

buito il valore 1 alle banche autonome con sede nella regione  $R$  e il valore 0 alle altre banche operanti nella regione.

L'estensione geografica della regione è evidentemente di importanza cruciale per i risultati dell'indagine. In questo lavoro suddividiamo il territorio nazionale nelle due tradizionali macro-aree del Mezzogiorno e del Centro-Nord. Siamo consapevoli dei limiti di una così ampia delimitazione delle aree, che non ci consente di valutare in modo articolato gli effetti della prossimità funzionale sulla *performance* delle banche nei diversi sub-sistemi territoriali. Ma va considerato che vi sono almeno tre ragioni che ci inducono a scegliere questa grande ripartizione geografica. La prima è il vincolo dei dati di bilancio, che non contengono indicazioni disaggregabili geograficamente delle voci contabili. Perciò, per poter attribuire con un certo grado di affidabilità la *performance* di una banca alla sua prossimità (o distanza) funzionale nei confronti di una regione  $R$ , l'estensione di  $R$  deve essere sufficientemente ampia, in modo da racchiudere quote significative delle attività delle banche che hanno sede in  $R$  tali da poter incidere sui loro risultati contabili complessivi. La seconda ragione è legata al fatto che un'ampia ripartizione geografica consente di separare gli effetti della prossimità funzionale sulla *performance* delle banche da quelli del più ristretto concetto di localismo bancario. Più precisamente, la suddivisione in Mezzogiorno e Centro-Nord è l'unica che, con i dati pubblici a nostra disposizione, consente di classificare come strategicamente vicine al territorio anche banche diverse dalle banche locali. La terza ragione trova fondamento nel fatto che questa suddivisione territoriale consente di operare una chiara separazione tra le regioni sviluppate (quelle del Centro-Nord) e le regioni economicamente in ritardo (quelle del Mezzogiorno), che ci consente di sottoporre a verifica la seconda parte della nostra ipotesi di lavoro.

L'equazione di base che stimiamo per valutare l'effetto della prossimità strategica al territorio è, quindi, la seguente:

$$\begin{aligned}
 (\text{indicatore di performance}) = & a + b_1 (\text{banche funzionalmente vicine al} \\
 & \text{Mezzogiorno})_i + b_2 (\text{banche funzionalmente vicine al Centro-Nord})_i + \\
 & \sum_{h=1}^N c_h (\text{variabili di controllo})_{hi} + \varepsilon_i
 \end{aligned} \tag{1}$$

dove  $i$  indica le banche e  $h$  le variabili di controllo.

I test statistici standard sui coefficienti  $b_1$  e  $b_2$  consentono di valutare se la prossimità funzionale ha un'incidenza positiva sulla *performance* delle banche e se questa è maggiore nelle regioni del Sud, economicamente meno sviluppate. Tuttavia, l'equazione 1 può risentire di problemi di endogenità e di causalità inversa. È possibile, infatti, che non sia l'autonomia a migliorare le *performances* delle banche, ma che al contrario siano le buone *performances* a consentire alle banche di mantenere la loro autonomia strategica. Questo può essere particolarmente vero nel caso delle banche meridionali che, negli anni Novanta, hanno avuto forti perdite che hanno favorito, anche sotto la *moral suasion* della Banca d'Italia, la loro perdita di autonomia via acquisizione da parte delle banche del Centro-Nord.<sup>30</sup>

Una possibile via di uscita è quella di introdurre, tra le variabili di controllo, una misura dell'efficienza delle banche. Tuttavia, in questa maniera resterebbe un notevole margine di indeterminatezza dovuto alla discrezionalità della scelta dell'indicatore di efficienza, che potrebbe influire in maniera decisiva sui risultati. Abbiamo perciò preferito intraprendere una strada diversa, stimando un secondo modello nel quale le banche meridionali affiliate vengono distinte in due categorie a seconda che l'acquisizione sia recente oppure no. L'ipotesi economica sottostante è che occorre un congruo periodo di aggiustamento e riorganizzazione delle strutture e dei metodi gestionali per portare le banche acquisite a ottenere incrementi di efficienza in linea con il gruppo di appartenenza. Seguendo una prassi ormai consolidata in letteratura, abbiamo definito "vecchie affiliate" le banche che sono state acquisite da più di tre anni e "giovani affiliate" tutte le altre.<sup>31</sup> Se la direzione della causalità va dalla *performance* all'autonomia, le "vecchie affiliate" dovrebbero ottenere *performances* statisticamente non distinguibili da quella delle banche autonome. Al contrario, se la *performance* delle banche meridionali autonome risulta migliore rispetto a quella ottenuta dalle banche meridionali nonostante che siano state acquisite da più di tre anni, allora possiamo concludere che questo vantaggio di *performance* dipende dallo stato di autonomia e, quindi, secondo le nostre definizioni, dalla prossimità funzionale al territorio.

<sup>30</sup> Si vedano Giannola (2002), Mattesini e Messori (2004) e Ferri e Bongini (2005).

<sup>31</sup> Tra gli altri, una simile discriminante temporale viene assunta da Focarelli, Pannetta e Salleo (2002).

Di conseguenza, per sottoporre a verifica questi aspetti abbiamo utilizzato due variabili *dummies*: una assegna il valore 1 alle banche meridionali “vecchie affiliate” e il valore 0 alle altre; l'altra assegna il valore 1 alle banche meridionali “giovani affiliate” e il valore 0 alle altre. L'equazione stimata è allora la seguente:

$$(\text{indicatore di performance})_i = \alpha + \beta_1(\text{banche funzionalmente vicine al Mezzogiorno})_i + \beta_2(\text{vecchie affiliate vicine al Mezzogiorno})_i + \beta_3(\text{nuove affiliate vicine al Mezzogiorno})_i + \sum_{h=1}^N \gamma_h (\text{variabili di controllo})_{hi} + \varepsilon_i \quad (2)$$

Riassumendo, per la validità della nostra ipotesi empirica i segni dei coefficienti nell'equazione 1 e 2 dovrebbero essere quelli indicati nella tabella 3.

TABELLA 3

COEFFICIENTI COERENTI CON L'IPOTESI DI EFFETTI POSITIVI  
DELLA VICINANZA FUNZIONALE DELLE BANCHE  
ALLE REGIONI IN RITARDO DI SVILUPPO

Equazione 1	$b_1 > 0; b_2 \geq 0$
Equazione 2	$\beta_1 > 0; \beta_1 > \beta_2; \beta_1 > \beta_3$

#### 4. Il campione, i dati e le variabili

L'analisi copre il periodo 2000-02. La scelta del periodo si giustifica con la constatazione che, nell'anno 2000, la riallocazione geografica del potere bancario, che è stata molto intensa negli anni Novanta, ha raggiunto un primo stadio di configurazione stabile. Sono state escluse le banche cooperative, per le quali i problemi di distanza funzionale sono ovviamente irrilevanti, considerato che il loro ambito operativo è confinato in un territorio molto ristretto. Abbiamo inoltre escluso le banche che non avevano bilanci sufficientemente completi per l'intero triennio 2000-02. Con questi criteri sono state selezionate 184 banche che rappresentano, in termini di attivo bancario, poco meno del 70% dell'intero sistema. Di queste banche, 99 sono autonome (di cui 12 hanno la sede

legale nel Mezzogiorno e 87 nel Centro-Nord) e 85 appartengono a gruppi bancari (di cui 15 hanno la sede legale nel Mezzogiorno e 70 nel Centro-Nord). Per quanto riguarda la fonte dei dati, le voci di bilancio sono tratte da Bilbank; i dati sull'indipendenza delle banche e l'appartenenza a gruppi, così come i dati sulla diffusione territoriale e la localizzazione territoriale degli sportelli, sono invece stati ripresi dalla Banca d'Italia.

I modelli sono stati stimati in *cross-section* con il metodo dei minimi quadrati ordinari, utilizzando i valori medi delle variabili per il periodo considerato. Assumendo la presenza di eteroschedasticità di forma non nota, sono state effettuate stime robuste per l'eteroschedasticità.

Vi sono due ragioni che ci hanno spinto a preferire l'analisi in *cross-section* a quella in *panel*. La prima è legata agli errori di rappresentazione della realtà aziendale che possono essere contenuti nei dati di bilancio: come è noto, questi dati risentono di elementi difficilmente controllabili dall'analista, come i cambiamenti organizzativi e istituzionali vissuti dalla banca, le scelte contingenti relative alla politica di presentazione dei risultati ottenuti, o i possibili errori materiali nella redazione del documento contabile. L'utilizzo di valori medi può pertanto aiutare a ridurre gli effetti distorsivi di questi possibili errori di rappresentazione contabile. La seconda ragione è che sia l'equazione 1 che la 2 comprendono variabili indipendenti il cui valore non cambia nel tempo (ad esempio la sede della banca o la data di affiliazione). Questo implica che gli effetti specifici individuali avrebbero dovuto essere modellati come casualmente distribuiti tra le banche comprese nel campione: una soluzione chiaramente insoddisfacente, in quanto le differenze tra le singole banche dipendono principalmente da un insieme di fattori fissi non casuali.

#### 4.1. *Le variabili endogene*

La tabella 4 elenca gli indici di bilancio impiegati nell'analisi. Il significato di alcuni di questi indicatori è evidente, così come il modo in cui sono stati costruiti. Per altri indicatori, invece, sono necessarie alcune specificazioni.

TABELLA 4

## VARIABILI ENDOGENE

Indicatori di <i>performance</i>	Indicatori
Allocazione del portafoglio	1. Redditi da servizi/Margine da intermediazione 2. (Prestiti alle imprese non finanziarie e alle famiglie produttrici)/Prestiti totali 3. Prestiti alle famiglie produttrici/Prestiti alle imprese non finanziarie e alle famiglie produttrici
Dinamismo dei prestiti	4. Crescita dei prestiti alle imprese non finanziarie e alle famiglie produttrici
Capacità di selezione	5. Sofferenze lorde/Attività totali 6. Allocazione del credito
Tassi	7. Tasso di interesse sui prestiti 8. Tasso di interesse sui depositi 9. Differenziale dei tassi
Efficienza da costi e da ricavi	10. Indicatore di efficienza
Profittabilità	11. Rendimento delle azioni 12. Rendimento delle attività

Anzitutto, in mancanza di informazioni sulla dimensione delle imprese affidate, i prestiti alle piccole imprese sono approssimati dai prestiti alle famiglie produttrici. Dato che la grande maggioranza delle piccole imprese è posseduta da singole famiglie, la quota di piccole imprese che non viene colta dalla nostra *proxy* dovrebbe essere piuttosto contenuta e, ad ogni modo, non vi è ragione per credere che questa approssimazione sia sistematicamente diversa per i diversi tipi di banca considerati.

Secondo, la dinamicità dei prestiti viene misurata dal tasso medio annuale di crescita dei prestiti ai settori non finanziari. In questo caso, abbiamo utilizzato dati tratti dai bilanci dell'anno 1999 e abbiamo considerato solo le banche i cui dati coprono l'intero periodo.

Terzo, i prestiti in sofferenza sono stati calcolati al lordo degli accantonamenti. Tale scelta è dovuta al fatto di voler impiegare questo indicatore come *proxy* della capacità di selezione delle banche, piuttosto che della rischiosità del loro portafoglio.

Quarto, la variabile “allocazione del credito” è stata costruita come la differenza tra i prestiti in sofferenza teorici (cioè quelli che la banca avrebbe dovuto sopportare tenuto conto della localizzazione delle sue filiali) e quelli effettivi. In simboli, per la banca  $i$ :

$$(\text{allocazione del credito})_i = \sum_{k=1}^{20} d_k \frac{\text{sportelli}_{ik}}{\text{sportelli}_i} - (\text{sofferenze lorde/prestiti alla clientela})_i$$

dove  $d_k$  indica il rapporto dei prestiti in sofferenza sul totale dei prestiti alla clientela in ciascuna delle 20 regioni  $k$  per localizzazione del richiedente, secondo le rilevazioni della Banca d'Italia.

Quinto, l'indicatore di efficienza è stato costruito come somma dei valori medi standardizzati dei seguenti indicatori semplici: 1) il rapporto tra il totale attivo e i costi operativi; 2) il rapporto tra il totale attivo e gli occupati; 3) il rapporto tra il margine di intermediazione e gli occupati.

Infine, il tasso di interesse sui prestiti è stato calcolato come il rapporto tra la voce proventi da interessi e assimilati e il totale dei prestiti. Siccome questo valore è il rapporto tra un flusso e uno stock, potrebbero sorgere problemi di corretta imputazione temporale dei proventi da interesse. Per questa ragione, e tenuto conto che le nostre stime sono su valori medi triennali, il tasso di interesse medio è stato calcolato come il rapporto tra la somma dei proventi da interesse per il triennio 2000-02 e la somma del totale dei prestiti riportata nei bilanci negli stessi anni. La stessa procedura è stata impiegata per calcolare il tasso sui depositi, dato dal rapporto tra gli interessi versati e il totale dei depositi.<sup>32</sup> Lo scarto tra i tassi di interesse è invece dato semplicemente dalla differenza tra il tasso sui prestiti e quello sui depositi.

#### 4.2. La prossimità funzionale e le variabili di controllo

Poiché nel nostro campione non vi sono casi di banche che nell'anno iniziale 2000 erano affiliate a un gruppo, per poi successivamente divenire capogruppo o indipendenti, abbiamo considerato autonome – e,

---

<sup>32</sup> Come test di robustezza, abbiamo anche calcolato il tasso di interesse sui prestiti (depositi) come il rapporto tra i ricavi (costi) da interessi nell'anno  $t$  e il valore medio dei prestiti totali (depositi totali) negli anni  $t-1$  e  $t$ . Tutti i risultati delle stime sono rimasti inalterati.

pertanto, funzionalmente prossime a un territorio – quelle banche che ne avevano i requisiti alla fine del periodo (l'anno 2002).

Allo scopo di isolare l'effetto della vicinanza funzionale al territorio da altri fenomeni che possono influire sulla *performance* delle banche, nei modelli di regressione stimati abbiamo introdotto una serie di variabili di controllo riguardanti la dimensione della banca, il suo potere di mercato, il grado di capitalizzazione, la localizzazione delle filiali e il localismo.

Più in dettaglio, la dimensione della banca è misurata dal logaritmo del totale dell'attivo, mentre il grado di capitalizzazione è misurato dal rapporto tra capitale proprio e il totale dell'attivo. In assenza di dati sulla distribuzione geografica dei prestiti e dei depositi di ciascuna banca, il potere di mercato è calcolato come il valore medio della quota di mercato della banca nelle province dove essa opera calcolata in termini di sportelli.<sup>33</sup> Più precisamente:

$$(\text{potere di mercato})_i = \frac{\sum_{j=1}^{P_i} \text{sportelli}_{ijt}}{P_i}$$

dove  $i$  indica la banca,  $j$  la provincia di insediamento e  $P_i$  il numero di province in cui la banca  $i$  è presente. Al fine di tenere conto di eventuali non linearità e non monotonicità, sono stati considerati anche i quadrati del logaritmo dell'attivo e del potere di mercato.

La localizzazione delle filiali viene determinata dalla quota di sportelli che ciascuna banca ha nelle regioni meridionali. Infine, per depurare l'effetto della vicinanza funzionale al territorio da quello del localismo, abbiamo introdotto una variabile *dummy* che assume valore 1 per le banche che la Banca d'Italia classifica a diffusione locale e provinciale e valore 0 per le altre. In aggiunta, abbiamo inserito nel modello 1 una variabile *dummy* moltiplicativa per le banche locali con la sede legale nelle regioni del Sud e nel modello 2 un'analogha variabile per le banche che sono contemporaneamente prossime funzionalmente al Sud e locali.

---

<sup>33</sup> In effetti, questo indicatore misura anche la densità geografica della rete di sportelli di una banca. Perciò, alti valori dell'indicatore potrebbero riflettere una situazione di sovra-bancarizzazione piuttosto che la capacità di una banca di influenzare il mercato locale del credito.

Come mostrano le statistiche descrittive riportate nella tabella 5, tutte le serie considerate hanno un campo di variazione molto ampio, un'elevata deviazione standard e una forte asimmetria (generalmente positiva). Ciò indica chiaramente la presenza di valori erratici nella distribuzione dei dati. Per questo motivo, in alcune regressioni abbiamo incluso una o più *dummies* per le banche che mostrano valori degli indicatori di *performance* chiaramente anomali.<sup>34</sup>

## 5. I risultati

La tabella 6 riporta i valori medi degli indicatori di *performance* delle banche classificate per localizzazione e autonomia funzionale, escludendo le osservazioni anomale. Come ci si attendeva, le banche del Mezzogiorno mostrano valori significativamente peggiori per molti degli indicatori considerati. In particolare, le banche meridionali evidenziano più alte sofferenze (sebbene, come risulta dalla variabile "allocazione del credito", una volta tenuto conto della maggiore rischiosità delle regioni in cui operano le capacità allocative delle banche meridionali risultano al contrario migliori di quelle delle banche del Centro-Nord) e sono meno efficienti. Inoltre, le banche del Mezzogiorno praticano tassi attivi più elevati, ma ciò nonostante realizzano minori profitti. Solamente la quota di prestiti alle piccole imprese è più elevata per le banche del Sud, ma questo potrebbe essere condizionato dalle diverse caratteristiche della struttura produttiva delle regioni in cui esse operano.

---

<sup>34</sup> In particolare: 1) nella stima del rapporto tra proventi e oneri da intermediazione e diversi su margine di intermediazione è stata inclusa una *dummy* per Centrobanca che ha evidenziato durante il triennio analizzato un valore medio inferiore al 200%; 2) nella stima del tasso di crescita dei prestiti alle imprese non finanziarie e alle famiglie produttrici sono state incluse *dummies* per Banca Intesa BCI e per il Credito Siciliano che hanno evidenziato nel triennio tassi di crescita superiori al 10000% e al 7500%; 3) nelle stime degli indicatori "sofferenze lorde/crediti alla clientela" e "allocazione del credito" è stata inclusa una *dummy* per l'Unicredito Gestione Crediti che ha evidenziato per il triennio un valore del rapporto superiore al 270%; 4) nelle stime degli indicatori "tasso di interesse sui depositi" e "spread sui tassi" è stata inclusa una *dummy* per la Findomestic Banca che ha evidenziato per il triennio tassi sui depositi superiori al 100%.

inserire tab. 5 orizz.

inserire tab. 6 a orizz.

inserire tab. 6 b orizz.

La condizione di autonomia non sembra, invece, avere effetti significativi sulla *performance* delle banche. Gli indicatori rivelano valori appena migliori per le banche autonome (solo la loro redditività risulta inferiore a quella delle banche affiliate a gruppi), ma la significatività statistica della differenza con i valori degli stessi indicatori sperimentati dalle banche affiliate a gruppi bancari è sempre molto lontana dalla soglia del 10%.

### 5.1. *Il modello 1*

I risultati della stima del modello 1 sono riportati nella tabella 7, dove sono indicati il valore dei coefficienti, la loro significatività statistica, la varianza spiegata dal modello e il valore del test *F* per la significatività congiunta del modello.<sup>35</sup>

#### A. *Le variabili di controllo*

Analizzando le variabili di controllo, si osserva che la dimensione della banca non ha effetti univoci sui diversi indicatori di bilancio. Mentre tra dimensione ed efficienza vi è una relazione sempre positiva, nei confronti dei proventi da servizi e della redditività l'effetto non è monotono: la relazione è positiva fino a una soglia dimensionale ottimale, oltre la quale l'effetto del volume di attività diviene negativo. Lo scarto tra tassi attivi e passivi delle grandi banche è inferiore alla media, perché queste imputano un tasso minore sui prestiti e accordano un tasso maggiore sui depositi. Inoltre, la dimensione della banca è correlata negativamente alla quota delle sofferenze lorde, ma i crediti in sofferenza sono inferiori a quelli teorici calcolati in base alla localizzazione degli sportelli. Infine, la crescita dei prestiti al settore non finanziario non è influenzata dalla dimensione delle banche, mentre risulta che le quote di prestiti alle imprese non finanziarie e anche, in

---

<sup>35</sup> Nel modello 1, ma anche nei successivi modelli 2 e 3, i coefficienti stimati per le *dummies* relative ai singoli istituti di credito, come specificato nella nota precedente, non sono riportate nella tabella dei risultati. Naturalmente, per questi modelli la presenza di variabili *dummy* rende la varianza spiegata e la significatività del modello artificialmente elevata. Tuttavia, ristimando i tre modelli tenendo fuori, di volta in volta, dal campione le banche individuate dalle *dummies*, la significatività statistica del modello viene sempre confermata almeno al 5%.

linea con l'evidenza trovata per gli Stati Uniti (Berger *et al.* 2005), di prestiti alle imprese minori sono più basse all'aumentare delle dimensioni bancarie.

Anche con riferimento al potere di mercato, dalle stime emergono risultati interessanti. In linea con gli effetti standard previsti dalla teoria della concorrenza imperfetta, le banche che hanno un maggiore potere di mercato richiedono tassi di interesse maggiori sui prestiti e pagano tassi inferiori alla media sui depositi. Entrambi questi effetti, però, non sono monotoni e sembrano svanire una volta che il potere di mercato diviene sufficientemente alto (ad esempio, quando la quota di mercato di una banca in termini di filiali è in media molto più alta del 25%). In modo analogo, un andamento non monotono (anche se meno significativo) lo si ha anche sulla quantità del credito erogato. All'aumentare del potere di mercato inizialmente il tasso di nuovi prestiti erogati dalle banche alle imprese non finanziarie (la variabile "Δ prestiti") si riduce per poi aumentare (per banche con una quota media di mercato superiore a 0,25). In termini di stock di prestiti l'impatto del potere di mercato si inverte. Questo risultato potrebbe essere semplicemente la conseguenza di un effetto contabile dovuto alla maggiore quota di filiali posseduta da banche nelle province nelle quali operano e a un mercato del credito fortemente segmentato. Il potere di mercato delle banche non sembra, invece, avere quegli effetti benefici sui prestiti alle piccole imprese e sull'allocazione del credito che la letteratura ha enfatizzato (Petersen e Rajan 1995). Infine, il potere di mercato non ha nessun effetto sulla redditività delle banche, mentre addirittura ha un effetto deprimente sul reddito da servizi e sull'efficienza.<sup>36</sup>

Il grado di capitalizzazione delle banche ha una minore incidenza sulla loro *performance*. Questa variabile ha effetti positivi sulle capacità allocative delle banche, ma riduce il loro impegno nei confronti delle piccole imprese e ha un effetto negativo sull'efficienza bancaria, anche se in questo caso la significatività statistica del coefficiente è leggermente superiore al 10%.

---

<sup>36</sup> Può essere interessante notare che, considerando che misuriamo il potere di mercato in termini di sportelli, sia l'effetto monotono sui tassi degli indicatori del potere di mercato sia il suo impatto negativo sull'efficienza possono essere imputati a una politica inefficiente della rete di sportelli che portano alcune banche ad avere un numero superiore all'ottimo di sportelli in qualche provincia.

inserire tab. 7 a

inserire tab. 7 b

Riguardo all'effetto della localizzazione degli sportelli bancari, le stime dimostrano che le banche che hanno un'elevata quota di sportelli nelle regioni meridionali sono meno profittevoli e hanno una percentuale superiore alla media di crediti in sofferenza. Inoltre, queste banche erogano una più bassa quota dei loro prestiti totali alle imprese non finanziarie, ma con un peso maggiore per le piccole imprese. Infine, è interessante notare che la localizzazione nel Mezzogiorno non sembra comportare un effetto negativo sull'efficienza delle banche o sul tasso di crescita degli impieghi alla clientela.

### B. Vicinanza funzionale e localismo

Passando ora a considerare la variabile esplicativa fondamentale, le stime econometriche rivelano che, coerentemente con la nostra ipotesi, la vicinanza funzionale migliora in parte la *performance* delle banche quando è riferita al Mezzogiorno, mentre non ha effetti sulla *performance* delle banche vicine al Centro-Nord. In termini relativi, la vicinanza funzionale alle regioni meridionali favorisce in maniera significativa la capacità di selezione delle banche: rispetto alle altre banche localizzate nel Mezzogiorno, le banche funzionalmente vicine alle regioni meridionali sperimentano una quota più bassa di prestiti in sofferenza e un coefficiente più alto per la variabile "allocazione del credito". Lo stesso avviene per gli indicatori di efficienza di costo e di profittabilità e per il tasso di crescita degli impieghi alla clientela. All'opposto, per queste banche le quote di prestiti in sofferenza risultano significativamente più alte rispetto alle quote teoriche calcolate sulla base della localizzazione dei loro sportelli.

Come abbiamo già precisato (vedi paragrafo 4.2), per cercare di separare l'effetto della vicinanza funzionale al territorio dall'effetto legato al localismo, nelle regressioni abbiamo introdotto una variabile *dummy* per le banche locali e anche una variabile *dummy* moltiplicativa per le banche locali con la sede legale nel Mezzogiorno. Dalla stime non solo viene confermato che la vicinanza funzionale al Mezzogiorno ha un impatto positivo sulla *performance* delle banche, ma anche che gli effetti del localismo non sono sempre benefici e possono variare a seconda delle regioni considerate. In generale, le banche locali risultano essere più efficienti della media e remunerano i depositi con tassi più elevati (senza che questo influisca negativamente sulla redditività).

In più, esse tendono a concedere una quota maggiore dei loro prestiti alle piccole imprese, anche se, contrariamente a quanto normalmente si sostiene nella letteratura, dal localismo non sembrano scaturire effetti positivi per quanto riguarda le capacità allocative delle banche. Comunque, l'evidenza empirica dimostra che nel Mezzogiorno gli effetti del localismo sono prevalentemente negativi. *Ceteris paribus*, infatti, il credito erogato dalle banche locali del Mezzogiorno è meno dinamico in termini di tasso di crescita, è relativamente meno indirizzato alle piccole imprese (pur in presenza di una quota di prestiti alle imprese non finanziarie maggiore della media), è gravato da un peso maggiore di sofferenze. Infine, le banche locali meridionali sono meno efficienti. Questi risultati, a nostro avviso, dovrebbero indurre alla cautela verso il sostegno acritico dei vantaggi del radicamento territoriale. I vantaggi informativi associati al localismo possono essere un importante fattore di forza competitiva, ma soprattutto nelle aree meno sviluppate non vanno sottovalutati i vincoli e i circoli viziosi che possono agire da freno allo sviluppo non solo delle imprese, ma anche delle banche.<sup>37</sup>

Riassumendo, le stime del modello 1 sono coerenti con la nostra ipotesi. La vicinanza strategica al territorio ha effetti positivi sulla *performance* delle banche operanti nelle aree economicamente attardate. Questo risultato appare ancora più rilevante se si tiene conto del fatto che l'ampia suddivisione territoriale impiegata nell'analisi (per le ragioni elencate nel paragrafo 3) certamente non consente di mettere in piena evidenza gli effetti della vicinanza strategica sulla *performance* delle banche nei diversi sistemi interni alle grandi aree considerate. Questo, a nostro avviso, potrebbe anche avere contribuito a spiegare la non significatività della vicinanza funzionale delle banche nelle regioni del Centro-Nord.

## 5.2. *Il modello 2*

Come già spiegato (vedi il paragrafo 3), il modello 1 può però soffrire di un problema di endogenità, che non consente di escludere il fatto

---

<sup>37</sup> Sui luoghi comuni che alimentano il mito dei vantaggi del radicamento territoriale, si veda Alessandrini, Croci e Zazzaro (2005).

inserire tab. 8

inserire tab. 8 b

che siano proprio le migliori *performances* a garantire alle banche la loro autonomia. E non viceversa.

La tabella 8 riporta i risultati delle stime del modello 2, nel quale le banche non autonome del Mezzogiorno, il cui centro direzionale è distante dall'area, sono distinte tra quelle che sono entrate a far parte di un gruppo bancario prima del 1997 (vecchie affiliate) e quelle acquisite successivamente a questa data (nuove affiliate). Nel complesso, i risultati confermano gli effetti positivi della prossimità strategica sulla *performance* delle banche che concentrano la loro attività nelle regioni svantaggiate del Mezzogiorno. In particolare, viene confermato che le banche funzionalmente vicine al Sud hanno una migliore capacità allocativa, un maggiore impegno nei confronti delle piccole imprese, una maggiore efficienza e una più alta redditività. Questi risultati suggeriscono che:

1) le maggiori sofferenze delle banche meridionali sono interamente attribuibili alle banche appartenenti a gruppi bancari, a prescindere dalla data del loro ingresso nel gruppo;

2) tra le banche del Mezzogiorno, quelle funzionalmente vicine al territorio erogano una quota significativamente maggiore dei loro prestiti in favore delle piccole imprese rispetto alle altre banche del campione e sono significativamente più efficienti;

3) per le banche funzionalmente vicine al Mezzogiorno sia il Roe che il Roa sono in linea con quelli delle banche nel Centro-Nord, mentre per le banche affiliate la redditività appare significativamente inferiore alla media.

La vicinanza funzionale non sembra, invece, influire sui tassi praticati dalle banche. Le banche meridionali, siano esse autonome o meno, prestano il denaro a tassi di interesse più elevati, mentre sulla raccolta versano tassi in linea con quelli delle altre banche del paese. La sola variabile che mette in evidenza un impatto significativamente negativo della prossimità funzionale per le regioni meridionali è la quota di prestiti alle imprese non finanziarie. Al contrario, questo indicatore assume valori non statisticamente divergenti dalla media per le banche affiliate a gruppi bancari esterni all'area. Se, in aggiunta, si considera che queste banche mostrano un minor dinamismo nell'erogare prestiti, mentre le banche vicine a livello funzionale al Sud dedicano una maggiore quota di prestiti alle piccole imprese, se ne può dedurre che questi

comportamenti divergenti siano dovuti alla presenza di un effetto *cherry-picking*. Questo comporta che le banche con affiliazione esterna all'area vengono orientate dalle rispettive capogruppo ad adottare una politica del credito più selettiva, a vantaggio delle imprese migliori, più grandi e più consolidate, lasciando la massa dei crediti alle piccole imprese e alle nuove imprese alle banche funzionalmente vicine all'area.<sup>38</sup>

Infine, il modello 2 conferma che l'importanza della vicinanza funzionale al Mezzogiorno non è legata al localismo delle banche e che, invece, questo tende a peggiorare la *performance* delle banche meridionali. Ad eccezione degli indicatori di redditività e dei prestiti alle imprese non finanziarie, infatti, il coefficiente della variabile *dummy* moltiplicativa per le banche locali funzionalmente vicine al Mezzogiorno assume sempre un segno negativo e fortemente significativo.

Visto l'effetto negativo che il localismo ha sulle *performances* delle banche meridionali, ci siamo chiesti se l'importanza della vicinanza strategica al territorio dipenda o meno dalla forma organizzativa della banca. In altre parole, il punto da verificare è se, affinché la vicinanza funzionale al territorio abbia un impatto positivo sulla *performance* della banca, essa debba accompagnarsi a una struttura bancaria evoluta a livello organizzativo e dimensionale.

Per approfondire questo aspetto, abbiamo quindi ristimato il modello 2 distinguendo le banche funzionalmente vicine al Mezzogiorno in banche capogruppo e banche indipendenti. Dal momento che i coefficienti stimati delle variabili già incluse nel modello 2 non cambiano in termini di segno e significatività, nella tabella 9 abbiamo riportato solo i coefficienti delle due nuove variabili. I risultati sono misti. Delle banche funzionalmente vicine al Mezzogiorno solo quelle che sono alla testa di un gruppo bancario evidenziano un coefficiente significativo della variabile "allocazione del credito", un più alto tasso di crescita degli impieghi e una maggiore efficienza. Tuttavia, rispetto alle banche indipendenti, le capogruppo richiedono tassi di interesse più elevati della media e, comunque, hanno una minore redditività, infine il loro impegno nei confronti delle piccole imprese risulta più contenuto.

---

<sup>38</sup> Sulla segmentazione del mercato del credito meridionale che ne consegue, si veda Busetta e Sacco (2001).

inserire tab. 9

## 6. Considerazioni conclusive

In questo lavoro abbiamo cercato di dimostrare che, laddove le differenze strutturali tra le economie locali sono profonde, la “geografia del potere bancario” assume un ruolo importante per la *performance* delle banche e, di conseguenza, per lo sviluppo locale. Questo aspetto è diventato più centrale con il processo di concentrazione-diffusione che ha interessato le strutture bancarie dei principali paesi europei negli ultimi anni e che in Italia, come abbiamo visto, è stato particolarmente intenso. L’evidenza mostra che vi sono meno banche che coprono uno spazio più ampio in termini di filiali e che il potere bancario si è andato sempre più concentrando in poche regioni. I problemi che la nuova geografia del sistema bancario può aprire dovrebbero essere analizzati non solo in termini di distanze operative, che si sono ridotte, ma anche in termini di distanze funzionali tra centro e periferia, che sono aumentate.

La nostra analisi empirica si è concentrata sulla distanza funzionale. Gli effetti della distanza funzionale tra banche e territorio, a nostro avviso, hanno ricevuto troppa poca attenzione nel ponderare i vantaggi e gli svantaggi dell’integrazione territoriale delle banche. Il problema nasce quando le banche locali sono acquisite da banche esterne. La distanza operativa tra banca e cliente non aumenta poiché generalmente non vi è un cambiamento sostanziale nel numero delle filiali, e potrebbe persino ridursi se la banca acquirente introducesse innovazioni nelle politiche aziendali (per esempio nuove reti per i servizi internet o di consulenti finanziari). Il trasferimento delle funzioni più qualificate delle banche acquisite nei centri decisionali delle banche acquirenti, che in genere segue le operazioni di consolidamento, fa invece aumentare la distanza funzionale.

Entro i limiti dei dati statistici a disposizione, abbiamo cercato di valutare gli effetti della distanza (o vicinanza) funzionale su una serie di indicatori di bilancio delle banche rappresentativi dell’allocazione del credito, della rischiosità, della redditività e dell’efficienza delle banche italiane. Abbiamo considerato le due principali aree sub-nazionali, il Mezzogiorno e il Centro-Nord. I dati confermano l’esistenza di una stretta interrelazione tra la *performance* delle banche e il livello di sviluppo delle regioni nelle quali operano. In effetti, nel sistema bancario italiano, le banche localizzate nelle regioni meno sviluppate del

Mezzogiorno presentano risultati peggiori della media negli indicatori di efficienza, rischiosità, profittabilità. Questo è un risultato generale che riguarda tutte le banche meridionali, siano esse autonome oppure affiliate a un gruppo bancario, e le distingue dalle *performances* ottenute dalle banche centro-settentrionali.

La nostra analisi econometrica conferma l'esistenza di una significativa differenza tra le due aree quando si prende in considerazione l'impatto della distanza funzionale. La prossimità funzionale, che secondo la nostra definizione viene favorita da due requisiti – l'autonomia gestionale e la residenza del centro direzionale nell'area – ha un effetto territoriale asimmetrico sui risultati di bilancio delle banche. Nel caso delle banche che hanno una vicinanza funzionale alle regioni del Mezzogiorno i risultati sono migliori rispetto alle banche che operano in questa area, ma hanno la "testa pensante" nel resto del paese. Invece nelle regioni del Centro-Nord l'impatto positivo della prossimità funzionale non risulta statisticamente evidente.

Questi effetti asimmetrici della distanza funzionale sulle *performances* delle banche suggeriscono che l'evoluzione della geografia del potere bancario deve essere attentamente valutata per i suoi riflessi sullo sviluppo territoriale. Vi sono problemi economici, sociali e politici che richiedono ulteriori sforzi di ricerca per essere colti appieno. Inoltre, questa ampia problematica si ripropone ai vari livelli geografici: non solo interregionale, che è l'ambito indagato nel nostro lavoro, ma nazionale e internazionale. A nostro avviso si deve tener conto del fatto che vi sono almeno due buone ragioni che spiegano l'importanza, per un'area territoriale sufficientemente vasta, di avere una banca competitiva con la sua testa pensante nel territorio.

In primo luogo, dobbiamo considerare che, oltre agli effetti positivi sulla *performance* delle banche, la prossimità funzionale determina importanti effetti esterni. Nello specifico, contribuisce a mantenere la centralità funzionale all'interno dell'area, con importanti esternalità per l'accumulazione di capitale umano, sociale e istituzionale. È facile constatare che le risorse umane più qualificate e specializzate (manager, dirigenti, professionisti, consulenti, analisti finanziari) risiedono nelle regioni dove sono localizzati i centri decisionali delle banche leader. Di conseguenza, le banche selezionano e formano le loro risorse umane più qualificate principalmente in queste regioni. In linea di principio, la domanda di queste risorse si diffonde dovunque, grazie anche alle moderne tecniche di comunicazione. Ma di fatto è inevitabile che, per

esempio, siano le università e gli altri centri di formazione e ricerca locali a trarre il beneficio maggiore, anche se non esclusivo, della presenza dei centri direzionali delle banche in termini di opportunità di *stage*, di collaborazione e di lavoro per i propri allievi. Esternalità di questo tipo mettono in moto circuiti virtuosi che favoriscono anche l'imprenditorialità e, più in generale, lo sviluppo della società e delle istituzioni locali.

In secondo luogo, una presenza significativa dei centri direzionali delle banche leader aiuta a conservare la centralità economica per i problemi dell'area. In questo caso, può essere ragionevole ritenere che le banche esterne siano indotte a impegnarsi maggiormente sui bisogni specifici dell'area, se vogliono erodere i vantaggi competitivi che una o più forti banche residenti hanno acquisito in termini di conoscenza e sostegno dei problemi di sviluppo locale. Come dimostrano i nostri risultati, non è pertanto casuale che i benefici della vicinanza funzionale al territorio siano maggiori nelle regioni meno sviluppate, dove vi è un bisogno più forte di attivare le forze che guidano lo sviluppo non solo dall'esterno, ma anche dall'interno dell'area.

#### BIBLIOGRAFIA

- ALESSANDRINI, P. (1996), "I sistemi locali del credito in regioni a diverso stadio di sviluppo", *Moneta e Credito*, vol. XLIX n. 196, pp. 567-600.
- ALESSANDRINI, P. e A. ZAZZARO (1999), "A possibilist approach to local financial systems and regional development: the Italian experience", in R. Martin ed., *Money and Space Economy*, J. Wiley & Sons, New York, pp. 71-92.
- ALESSANDRINI, P. e A. ZAZZARO (2000), "L'evoluzione dei sistemi finanziari locali nell'era dell'euro", *Moneta e Credito*, vol. LIII, n. 211, pp. 279-99.
- ALESSANDRINI, P., M. CROCI e A. ZAZZARO (2005), "Le banche italiane nel processo di integrazione territoriale" in G. Bracchi e D. Masciandaro, a cura di, *Le banche italiane e la finanza per lo sviluppo*, X Rapporto sul sistema finanziario, Fondazione Rosselli, Edibank, Roma, pp. 109-38.
- ALESSANDRINI P., L. PAPI e A. ZAZZARO (2003), "Banche, territorio e sviluppo", *Moneta e Credito*, vol. LVI, n. 221, pp. 3-43.
- AWDEH A. (2005), "Domestic banks' and foreign banks' profitability: differences and their determinants", Cass Business School, London, mimeo.
- BERGER A.N. e R. DEYOUNG (2001), "The effects of geographic expansion on bank efficiency", *Journal of Financial Services Research*, vol. 19, nos 2-3, pp. 163-84.
- BERGER A.N. e R. DEYOUNG (2002), "Technological progress and the geographic expansion of the banking industry", *Federal Reserve Bank of Chicago*, no. WP 2002-07.

- BERGER, A.N. e G.F. UDELL (1998), "The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle", *Journal of Banking & Finance*, vol. 22, nos 6-8, pp. 613-73.
- BERGER, A.N. e G.F. UDELL (2002), "Small business credit availability and relationship lending: the importance of bank organizational structure", *Economic Journal*, vol. 112, no. 447, pp. F32-F53.
- BERGER, A.N., A. SAUNDERS, J.M. SCALISE e G.F. UDELL (1998), "The effects of bank mergers and acquisitions on small business lending", *Journal of Financial Economics*, vol. 50, no. 2, pp. 187-229.
- BERGER A.N., N.H. MILLER, M.A. PETERSEN, R.G. RAJAN e J.C. STEIN (2005), "Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks", *Journal of Financial Economics*, vol. 76, no. 2, pp. 237-69.
- BOFONDI M. e F. GOBBI (2004), "Bad loans and entry into local credit markets", *Temì di discussione*, n. 509, Banca d'Italia.
- BREVOORT K.P. e T.H. HANNAN (2004), "Commercial lending and distance: evidence from Community Reinvestment Act data", Fed Board of Governors, mimeo.
- BRICKLEY J.A., J.S. LINCK e C.W. SMITH JR. (2003), "Boundaries of firms: evidence from the banking industry", *Journal of Financial Economics*, vol. 70, no. 3, pp. 351-83.
- BUCH C.M. (2001), "Distance and international banking", *Kiel Working Paper*, no. 1043.
- BUCH C.M. e G. DELONG (2004), "Cross-border bank mergers: what lures the rare animal?", *Journal of Banking and Finance*, vol. 28, no. 9, pp. 2077-102.
- BUSETTA P. e S. SACCO (2001), "Razionamento, concentrazione e segmentazione nel mercato creditizio del Mezzogiorno", in P. Alessandrini, a cura di, *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, il Mulino, Bologna, pp. 95-113.
- CALCAGNINI G., R. DE BONIS e D.D. HESTER (2002), "Determinants of bank branch expansion in Italy", in G. Calcagnini e D.D. Hester eds, *Banking Changes in the European Monetary Union*, Carocci, Roma, pp. 157-77.
- CALEM, P.S. e L.I. NAKAMURA (1998), "Branch banking and the geography of bank pricing", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 80, no. 4, pp. 600-10.
- CARLING K. e S. LUNDBERG (2002), "Bank lending, geographical distance, and credit risk: an empirical assessment of the church tower principle", *Sveriges Riksbank Working Paper Series*, no. 144.
- CERASI V., B. CHIZZOLINI e M. IVALDI (2000), "L'apertura di sportelli e la concorrenza nel settore bancario italiano", in P. Polo, a cura di, *Industria bancaria e concorrenza*, il Mulino, Bologna, pp. 499-522.
- CHIAPPORI P.-A., D. PÉREZ-CASTRILLO e T. VERDIER (1995), "Spatial competition in the banking system: localization, cross subsidies and the regulation of deposit rates", *European Economic Review*, vol. 39, no. 5, pp. 889-918.
- CHICK, V. e S.C. DOW (1988), "A post-Keynesian perspective on banking and regional development", in P. Arestis ed., *Post Keynesian Monetary Economics*, Edward Elgar, Aldershot, pp. 219-50.

- CLAESSENS S., A. DERMIGÜÇ-KUNT e H. HUIZINGA (2001), "How does foreign entry affect domestic banking markets?", *Journal of Banking and Finance*, vol. 25, pp. 891-911.
- COLOMBO L. e G. TURATI (2004), "The role of local real and financial variables in banking industry consolidation: the case of Italy", *Quaderni del Dipartimento di scienze e economiche e finanziarie "G.Prato"*, n. 80, October.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1988a), "The economics of 1992", *European Economy*, no. 35.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1988b), "The creation of a European financial area: liberalisation of capital movements and financial integration", *European Economy*, no. 36.
- DE JUAN R. (2003), "The independent submarkets model: an application to the Spanish retail banking market", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 21, no. 10, pp. 1461-87.
- DEGRYSE H. e S. ONGENA (2005), "Distance, lending relationship, and competition", *Journal of Finance*, vol. 60, no. 1, pp. 231-66.
- DELL'ARICCIA G. e R. MARQUEZ (2004), "Information and bank credit allocation", *Journal of Financial Economics*, vol. 72, no. 1, pp. 185-214.
- DELL'ARICCIA G., E. FRIEDMAN e R. MARQUEZ (1999), "Adverse selection as a barrier to entry in the banking industry", *Rand Journal of Economics*, vol. 30, no. 3, pp. 515-34.
- DERMINE J. (2002), "European banking: past, present and future", Conference paper presented at the Second ECB Central Banking Conference, Frankfurt am Main 24 e 25 ottobre.
- DEYOUNG R. e D. NOLLE (1996), "Foreign-owned banks in the United-States: earning market share or buying it?", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 28, no. 4, part 1, pp. 622-36.
- DOW S. (1994), "European monetary integration and the distribution of credit availability", in S. Corbridge, R. Martin e N. Thrift eds, *Money, Power and Space*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 149-64.
- ECONOMIDES N., R.G. HUBBARD e D. PALIA (1996), "The political economy of branching restriction and deposit insurance: a model of monopolistic competition among small and large banks", *Journal of Law and Economics*, vol. 39, October, pp. 667-704.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (2003), "Structural analysis of the EU banking sector", November.
- FERRI G. (1997), "Mobilità dei dirigenti ed efficienza allocativa: banche locali e nazionali", *Moneta e Credito*, supplemento al n. 197, marzo, pp. 245-65.
- FERRI G. e P. BONGINI (2005), *Il sistema bancario meridionale. Crisi, ristrutturazione, politiche*, Laterza, Roma-Bari.
- FOCARELLI D. e A.F. POZZOLO (2001), "The patterns of cross-border bank mergers and shareholdings in OECD countries", *Journal of Banking and Finance*, vol. 25, no. 12, pp. 2305-37.

- FOCARELLI D., F. PANETTA e C. SALLESO (2002), "Why do banks merge?", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 34, no. 4, pp. 1047-66.
- GEHRIG T. (1998), "Screening, cross-border banking, and the allocation of credit", *Research in Economics*, vol. 52, no. 4, pp. 387-407.
- GIANNOLA, A. (2002), *Il credito difficile, L'ancora del Mediterraneo*, Napoli.
- GILBERT R.A. e M.T. BELONGIA (1988), "The effects of affiliation with large bank holding companies on commercial bank lending to agriculture", *American Journal of Agricultural Economics*, vol. 70, no. 1, pp. 69-78.
- GROUP OF TEN (2001), *Report on Consolidation in the Financial Sector*, January, scaricabile dal sito [www.bis.org](http://www.bis.org).
- GUAL, J. (2004), "The integration of EU banking markets", *CEPR Discussion Paper*, no. 4112.
- HANNAN T.H. (2003), "Changes in non-local lending to small business", *Journal of Financial Services Research*, vol. 24, no. 1, pp. 31-46.
- HART O. (1995), *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Clarendon Press, Oxford.
- HOLMSTROM B. e P. MILGROM (1991), "Multitask principal-agent analysis: incentive contracts, asset ownership and job design", *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 7, Special Issue, pp. 24-52.
- KEETON W.R. (1995), "Multi-office bank lending to small businesses: some new evidence", *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, second quarter, pp. 45-57.
- KEETON W.R. (1996), "Do bank mergers reduce lending to businesses and farmers? New evidence from tenth district States", *Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Review*, third quarter, pp. 63-75.
- LIBERTI J.M. (2004), "Initiative, incentives and soft information. How does delegation impact the role of bank relationship managers?", London Business School, mimeo.
- LUCCHETTI R., L. PAPI e A. ZAZZARO (2001), "Bank's inefficiency and economic growth: a micro-macro approach", *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 48, no. 4, pp. 400-24.
- MARTIN R. (1995), "Undermining the financial basis of regions: the spatial structure and implications of UK pension fund system", *Regional Studies*, vol. 29, no. 2, pp. 125-44.
- MATTESINI, F. e M. MESSORI (2004), *L'evoluzione del sistema bancario meridionale: problemi aperti e possibili soluzioni*, il Mulino, Bologna.
- MESTER L.J. (1996) "A study of bank efficiency taking into account risk-preferences", *Journal of Banking and Finance*, vol. 20, no. 6, pp. 1025-45.
- MILGROM P. e J. ROBERTS (1990), "Bargaining costs, influence costs, and the organization of economic activity", in J. Alt and K. Shepsle eds, *Perspective on Positive Political Economy*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 57-89.
- MILLER S.R. e A. PARKHE (2002), "Is there a liability of foreignness in global banking? An empirical test of banks' X-efficiency", *Strategic Management Journal*, vol. 23, no. 1, pp. 55-75.

- NAKAMURA L. (1994), "Small borrowers and the survival of the small banks: is the mouse banks Mighty or Mickey?", *Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review*, Nov.-Dec., pp. 3-15.
- PALLEY T.L. (1997), "Managerial turnover and the theory of short-termism", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol. 32, no. 4, pp. 547-57.
- PARK K. e G. PENNACCHI (2004), "Harming depositors and helping borrowers: the disparate impact of bank consolidation", mimeo; [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=649464](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=649464).
- PETERSEN M.A. e R.G. RAJAN (1995), "The effect of credit market competition on lending relationship", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, no. 2, pp. 407-43.
- PETERSEN M.A. e R.G. RAJAN (2002), "Does distance still matter? The information revolution in small business lending", *Journal of Finance*, vol. 57, no. 6, pp. 2533-70.
- SAPIENZA P. (2002), "The effects of banking mergers on loan contracts", *Journal of Finance*, vol. 57, no. 1, pp. 329-67.
- SCHARFSTEIN D. and J. STEIN (2000), "The dark side of internal capital markets: divisional rent-seeking and inefficient investment", *Journal of Finance*, vol. 55, no. 6, pp. 2537-64.
- SUSSMAN O. e J. ZEIRA (1995), "Banking and development", *CEPR Discussion Paper*, no. 1127.
- UDELL G.F. (1989), "Loan quality, commercial loan review and loan officer contracting", *Journal of Banking and Finance*, vol. 13, no. 3, pp. 367-82.
- WHALEN G. (1995), "Out-of-state holding company affiliation and small business lending. Economic and policy analysis", *Working Paper*, no. 95-4, Comptroller of Currency.
- WOLKEN J. e D. RHODE (2002), "Changes in the location of small businesses' financial services suppliers between 1993 and 1998", Federal Reserve Bank, mimeo.