

Banche, territorio e sviluppo *

PIETRO ALESSANDRINI, LUCA PAPI e ALBERTO ZAZZARO

1. Introduzione

A partire dagli anni Ottanta, in tutti i paesi avanzati, l'industria bancaria è stata interessata da intensi processi di ristrutturazione, aggregazione e consolidamento che hanno radicalmente modificato gli assetti proprietari e la geografia dei sistemi bancari. Questi processi sono stati particolarmente significativi sia in termini assoluti (per il numero delle fusioni, delle acquisizioni, degli ingressi in gruppi, degli sportelli aperti e per il valore degli attivi coinvolti in queste operazioni), sia in termini relativi. Negli Stati Uniti negli ultimi vent'anni il numero delle banche si è ridotto circa del 34%. In Europa, tra il 1990 e il 1999 il numero delle banche si è ridotto del 45% in Francia e in Spagna, del 33% in Germania e del 24% in Italia (European Central Bank 2000).

Si tratta di processi ancora in corso, le cui motivazioni sono certamente molteplici.¹ Alcune sono di carattere generale: in primo luogo, la rivoluzione delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione, che ha favorito lo sviluppo di sofisticate tecniche per la valutazione, la scomposizione e la cessione dei rischi, la standardizzazione di molti prodotti finanziari, la riduzione dei costi di contatto con la clientela, incoraggiando così la competizione e consentendo alle banche

□ Università Politecnica delle Marche, Dipartimento di Economia, Ancona; e-mail: alepiero@dea.unian.it; papi@dea.unian.it; albertoz@dea.unian.it.

* Il lavoro è stato svolto nell'ambito del programma di ricerca "Concentrazione e concorrenza nel sistema bancario", cofinanziato da MIUR, Università Politecnica delle Marche e CNR. Desideriamo ringraziare Alberto Niccoli e due anonimi *referees* della rivista per i preziosi suggerimenti.

¹ Per un'ampia rassegna dei contributi sulle cause e gli effetti dei processi di integrazione dei sistemi bancari, cfr. Berger, Demsetz e Strahan (1999); Berger *et al.* (2000); White (1998).

l'ingresso in mercati geograficamente (e culturalmente) distanti dal proprio *core business*; in secondo luogo, la forte deregolamentazione dei mercati e degli intermediari finanziari e, per le banche europee, la nascita dell'Unione Monetaria, che hanno allargato notevolmente gli ambiti operativi a disposizione e ridotto i costi di transazione. Altre motivazioni sono di carattere contingente: la crisi economica degli inizi degli anni Novanta e le conseguenti crisi bancarie gestite dalle autorità monetarie con l'obiettivo di salvaguardare la stabilità dei sistemi bancari,² limitando al massimo i casi di fallimento tramite le operazioni di acquisizioni; il superamento del sistema delle banche pubbliche e i conseguenti processi di privatizzazione. Infine, altre motivazioni sono di carattere aziendale: la ricerca di economie di costo (di scala e/o di varietà), l'acquisizione di potere di mercato e di potere manageriale, la possibilità di ottenere vantaggi fiscali.

Sebbene la maggioranza delle aggregazioni abbia finora interessato istituti appartenenti a uno stesso sistema bancario nazionale, il processo di consolidamento e di integrazione dei mercati del credito sta chiaramente proseguendo, in special modo in Europa, con accordi *cross border* (Berger *et al.* 2000; Buch e De Long 2001) e con accordi tra banche e altre istituzioni finanziarie (assicurazioni), portando così a compimento la costruzione di un unico sistema monetario e finanziario europeo (Boot 1999).

Quali che siano le ragioni che hanno messo in moto questi processi di ristrutturazione, e al di là della loro effettiva efficacia nel migliorare la profittabilità e l'efficienza aziendale degli istituti coinvolti,³ la globalizzazione dei mercati del credito, il consolidamento delle strutture bancarie, la rimozione delle barriere alla libera localizzazione delle banche sul territorio e la loro penetrazione nei mercati periferici pongono almeno due questioni di carattere più generale: *a*) l'integrazione dei sistemi bancari favorirà una riduzione dei divari di sviluppo tra le regioni o piuttosto ne determinerà un allargamento? *b*) Proseguendo nel processo di consolidamento delle istituzioni bancarie, quali saranno i

² Ad esempio, in Italia, secondo quanto riportato da Tasca (1998), nel periodo compreso tra il 1985 e il 1996, dei 90 casi di crisi bancarie ufficiali solo uno, quello del Banco di Tricesimo nel 1990, si è concluso con la liquidazione definitiva. Anche i cambiamenti nella struttura di controllo delle banche sono spesso attribuibili a interventi, formali o informali, delle autorità di vigilanza (cfr. Prowse 1997).

³ L'evidenza in proposito non è affatto conclusiva, mettendo spesso in luce effetti piuttosto ridotti delle fusioni e delle acquisizioni sulla profittabilità delle banche coinvolte. Per gli Stati Uniti, cfr. Berger, Demsetz e Strahan (1999) e Rose (1999); per l'Europa, Vennet (1996) e Cybo-Ottone e Murgia (1997); per l'Italia, Focarelli, Panetta e Salleo (1999).

rapporti tra centri finanziari e periferia e come avverrà la divisione del lavoro finanziario tra banche nazionali (internazionali) e banche locali (regionali)?

Sono, queste, domande molto difficili e di grande attualità per molti paesi, tra cui certamente l'Italia dove il processo di integrazione del sistema bancario è avvenuto in presenza di forti squilibri territoriali ed è proceduto a senso unico, dalle regioni avanzate del Nord e del Centro a quelle del Mezzogiorno, dove ormai le banche autonome con la testa pensante nell'area si sono drasticamente ridotte. Ma, ed è questa la questione decisiva che occorre porsi, è ragionevole immaginare che per aree territoriali vaste e fortemente attardate, qual è appunto il Mezzogiorno, si possa puntare a uno sviluppo autonomo e autopropulsivo facendo affidamento su un sistema bancario eterodiretto?

2. Due approcci all'integrazione dei sistemi bancari

Le risposte che più comunemente sono state date a queste domande hanno seguito due strade opposte, una che potremmo definire "ottimista", l'altra "pessimista".⁴ Per gli ottimisti,⁵ la liberalizzazione e l'unificazione dei mercati creditizi portano vantaggi certi alle regioni più arretrate. La competizione nei mercati locali del credito aumenta e ciò produce un miglioramento in termini di efficienza delle banche, una riduzione dei tassi di interesse attivi, una riduzione dei margini e un aumento della disponibilità di credito. Il consolidamento delle banche fa nascere istituzioni o gruppi bancari più diversificati riducendo i rischi di crisi bancarie. Le piccole banche locali o sono capaci di adeguarsi ai livelli di efficienza delle grandi banche provenienti dall'esterno oppure scompariranno, in entrambi i casi con evidenti vantaggi in termini di benessere per la collettività. Si riconosce che nel breve periodo potrebbero esservi effetti negativi, in particolare sul credito erogato alle piccole imprese operanti nelle regioni periferiche che tenderebbe a restringersi a causa della minore disponibilità di informazioni per le banche esterne all'area e della più scarsa propensione delle grandi banche a operare

⁴ Cfr. Alessandrini (1996).

⁵ Tra i più decisi in questo senso, cfr. Commission of the European Communities (1990), Mishkin (1996 e 1998), Zimmerman (1995).

con la clientela minore. Tuttavia, si tratterebbe di effetti di natura statica e solo momentanei, che tenderebbero a scomparire una volta tenute in debito conto le reazioni delle altre banche operanti in quei mercati e la nascita di nuove istituzioni bancarie – che sarebbero pronte a sfruttare tutte le opportunità lasciate dalle banche grandi – e, una volta trascorso il tempo necessario, a rendere efficaci gli sforzi di riorganizzazione delle nuove realtà bancarie nate dalle fusioni – che hanno tutto l'interesse a non disperdere il patrimonio informativo delle banche assorbite riguardo l'economia e le imprese locali.

Per i “pessimisti”,⁶ invece, queste difficoltà sarebbero tutt'altro che momentanee, anzi l'integrazione finanziaria e l'ingresso delle banche nazionali nelle regioni periferiche metterebbero in moto un processo perverso di causazione cumulativa, che renderebbe sempre più difficile per le imprese operanti in queste regioni l'accesso al mercato dei capitali e del credito. Si riconosce che l'efficienza microeconomica delle banche potrebbe aumentare. Ma questo, si sostiene, avrebbe effetto solo sulla profittabilità complessiva delle banche a scapito dello sviluppo delle economie locali. Il mercato del credito diverrebbe più concentrato; la lontananza dai centri decisionali e la standardizzazione delle procedure di valutazione della clientela renderebbe molto problematico per le banche esterne il giusto apprezzamento delle potenzialità di sviluppo delle piccole imprese locali. Allo stesso tempo si metterebbe in moto un drenaggio di risorse finanziarie dalle economie periferiche verso le regioni centrali. Il risparmio locale si indirizzerebbe verso i centri finanziari sia direttamente – perché attratto dalla maggiore stabilità delle economie più sviluppate, dai minori rischi sistemici e dalle migliori opportunità di diversificazione delle combinazioni rischio-rendimento che le istituzioni operanti nei centri finanziari sarebbero in grado di offrire –, sia indirettamente, perché le banche provenienti dall'esterno impiegherebbero altrove i risparmi raccolti nelle regioni periferiche. In queste regioni i flussi di finanziamento diverrebbero, pertanto, più scarsi e soprattutto molto più volatili. Le banche locali sarebbero necessariamente perdenti nella gara competitiva con le grandi banche esterne all'area e, al più, potrebbero riuscire a ritagliarsi qualche nicchia di mercato marginale, poco redditizia per le grandi banche e poco rilevante per lo sviluppo economico locale.

⁶ Tra questi, cfr. Dow (1994), Martin (1995), Chick and Dow (1997), Chick (1998).

Come notano anche Huveneers e Steinherr (1992, p. 130), leggendo questi contributi è difficile sfuggire alla sensazione che ci si trovi essenzialmente nel campo delle congetture che, per potere essere accolte o respinte, richiederebbero l'evidenza dei fatti e una più approfondita analisi sia delle caratteristiche, dei vincoli e degli incentivi dei soggetti coinvolti, sia delle modalità con cui possono svolgersi i processi di integrazione finanziaria e di competizione sul mercato del credito. Tuttavia, come vedremo nei prossimi paragrafi, non appena è alle teorie e ai fatti che ci si rivolge, ecco che pessimismo e ottimismo sono costretti a lasciare il passo ad atteggiamenti più prudenti e articolati.

3. L'integrazione dei sistemi bancari: l'analisi teorica

La riflessione teorica sui temi dell'integrazione dei sistemi bancari e degli effetti del consolidamento bancario sul funzionamento del mercato del credito si è sviluppata in maniera poco sistematica, all'interno di filoni di ricerca diversi e tra loro anche molto distanti, ma è stata certamente ampia, toccando numerosi aspetti del problema, che vanno dai temi classici della struttura di mercato, della determinazione dei tassi dell'interesse e delle quantità di credito erogato, a quelli della produzione di informazione e delle relazioni di clientela, dell'allocatione del credito e della crescita economica. In generale, si può dire che le conclusioni che sono state raggiunte da questa letteratura sono tutt'altro che univoche in quanto mostrano chiaramente come l'integrazione finanziaria sia un processo complesso ed eterogeneo, che può offrire opportunità e creare difficoltà diverse secondo le modalità con cui esso si svolge e secondo il grado di sviluppo delle economie interessate.

Per cercare di organizzare la discussione, è bene anzitutto distinguere tra due diverse forme di integrazione territoriale dei mercati del credito: 1) l'integrazione nei flussi e 2) l'integrazione nelle strutture.

3.1. L'integrazione nei flussi

Quando si parla di integrazione dei sistemi bancari il riferimento è a una situazione nella quale non esistono segmentazioni geografiche nel mercato del credito, ossia a una situazione nella quale un agente, date le sue caratteristiche e quelle delle attività che egli intende svolgere, è in grado di ottenere un certo ammontare di credito, a un certo costo, indipendentemente dalla località nella quale egli si trova a operare. In linea di principio, dunque, i mercati del credito potrebbero essere perfettamente integrati anche nel caso estremo in cui tutte le istituzioni finanziarie fossero concentrate in un unico centro finanziario e da lì distribuissero localmente i propri servizi alla clientela attraverso i flussi di credito.

Con l'integrazione nei flussi i mercati locali del credito tendono a divenire sempre più contendibili in quanto la concorrenza *mordi e fuggi* da parte di istituzioni esterne è una minaccia credibile per le banche operanti in ciascun mercato. La distinzione stessa tra banca locale e banca nazionale tenderebbe a scomparire e al più le banche si differenzerebbero per la loro dimensione (Papi 1994, Mishkin e Strahan 1999). Dal punto di vista delle relazioni banca-impresa, non esisterebbe più né un centro né una periferia. La perfetta integrazione nei flussi rappresenterebbe in altri termini la “fine della geografia” finanziaria.⁷

Naturalmente, condizione necessaria affinché possa esservi integrazione nei flussi è che i costi di transazione e le barriere informative siano esigui, in maniera tale da estendere l'ambito di operatività territoriale delle singole banche e consentire alla clientela l'accesso a istituzioni geograficamente distanti fino, al limite, a rendere irrilevante per il rapporto banca-impresa le scelte di localizzazione dei due agenti. L'integrazione nei flussi, quindi, nasce e si sviluppa assieme alle innovazioni tecnologiche riguardanti il trasferimento e il trattamento delle informazioni. I rapidi progressi in questa direzione hanno notevolmente abbassato i costi di contatto e di ricerca del credito anche per la clientela di più ridotte dimensioni. L'osservazione quotidiana e la poca evidenza disponibile per

⁷ Questo è il titolo che O'Brien (1992) ha dato al suo volume sulla globalizzazione dei mercati finanziari, dove l'autore introduce il concetto di “fine della geografia” per quanto riguarda le relazioni finanziarie internazionali. Per una critica, cfr. Martin (1994). Occorre sottolineare che con l'integrazione nei flussi, la fine della geografia riguarderebbe solo le relazioni banca-impresa, l'accessibilità ai mercati, e non si assisterebbe necessariamente alla scomparsa dei centri finanziari (al limite, dell'unico centro finanziario da cui si dipana l'intera rete dei flussi finanziari). Altre ragioni, relative, ad esempio, alla disponibilità di capitale umano, alla più rapida diffusione delle innovazioni finanziarie o all'esistenza di economie di varietà, potrebbero perciò continuare a rendere più appetibile per le banche una localizzazione piuttosto che un'altra.

gli Stati Uniti (Berger and De Young 2002, Petersen e Rajan 2002, Radecki 1998) starebbero a indicare che la vicinanza fisica rappresenta un fattore oramai sempre meno importante anche nei mercati al dettaglio, della raccolta e degli impieghi. Tuttavia, questa evidenza non trova uguale conferma in tutti i paesi (Buch 2001) e, soprattutto, indica solo una linea di tendenza in favore di una limitata estensione territoriale dei mercati di riferimento, senza dimostrare affatto l'esistenza di un unico mercato nazionale del credito al dettaglio e la scomparsa di quelli locali (Kwast, Starr-McCluer e Wolken 1997; Cyrnak e Hannan 1998).

A nostro avviso l'integrazione dei mercati creditizi attraverso i flussi e il processo di crescente inessentialità dei contatti personali e della presenza sul territorio delle istituzioni creditizie va comunque incontro a limiti fisiologici, o meglio ancora logici. Infatti, nella misura in cui la stessa esistenza delle banche trova giustificazione nella presenza di asimmetrie informative tra datori e prenditori di fondi, e nella misura in cui, *ceteris paribus*, queste asimmetrie aumentano al crescere della distanza geografica, l'importanza della distribuzione territoriale delle istituzioni bancarie per il buono o il cattivo funzionamento dei mercati locali del credito è cosa inevitabile (Zazzaro 1998).⁸ In altri termini, dal punto di vista logico, la "fine della geografia" dei sistemi bancari potrebbe aversi solo con la "fine delle banche".

3.2. *L'integrazione nelle strutture*

L'integrazione territoriale dei mercati del credito richiede dunque anche un processo di integrazione e di consolidamento delle strutture bancarie. Sebbene la presenza di una stessa istituzione bancaria su più territori non implichi l'assenza di segmentazione geografica dei mercati del credito, senz'altro, però, favorisce prezzi e modalità di accesso al credito più uniformi sul territorio.⁹ Le grandi banche nazionali e internazionali, infatti,

⁸ Questo è riconosciuto da molti (Branson 1990, Vives 1991, Nakamura 1993). Da ultimo, si possono ricordare le parole del governatore della Federal Reserve, Alan Greenspan, secondo il quale «per quanto straordinari saranno gli avanzamenti della tecnologia, la natura umana non cambia e noi continueremo a preferire una faccia al di là della scrivania che non lo schermo di un computer» (citato dalla versione dattiloscritta di Petersen e Rajan 2000, p. 9).

⁹ Al riguardo, alcune evidenze relative al mercato dei depositi nell'economia statunitense sono in Radecki (1998) e in Heitfield (1999). Per l'Italia, Galli e Onado (1990) mostrano che i tassi attivi medi praticati dalle banche con sede legale nelle regioni del Centro-Nord sono territorialmente più uniformi di quelli praticati dalle banche con la sede

al fine di semplificare le pratiche amministrative, di contenere i problemi di agenzia con la dirigenza delle filiali, di facilitare la comunicazione con la clientela e di costituirsi una reputazione di imparzialità e correttezza, spesso preferiscono dare una certa uniformità territoriale ai criteri di accesso al credito, anche di fronte a strutture di mercato diverse (Berger *et al.* 2000).

Tuttavia, l'integrazione nelle strutture può avere effetti molto diversi sul funzionamento dei mercati locali del credito secondo che essa avvenga attraverso l'apertura di banche e/o sportelli nelle diverse regioni o, piuttosto, attraverso l'incorporazione o l'acquisizione di quote del capitale delle banche locali e, in quest'ultimo caso, secondo che la banca acquirente sia una banca già operante nell'area o una banca nuova che intende entrare nel mercato, o secondo che la quota acquisita sia di maggioranza assoluta o di maggioranza relativa.

3.2.1. L'integrazione nelle strutture attraverso la costituzione di banche e sportelli

Quando l'integrazione dei sistemi bancari porta alla costituzione di nuove banche o all'apertura di nuovi sportelli, nelle aree interessate la competizione nei mercati locali del credito certamente aumenta, con effetti benefici sia sui tassi di interesse che sulla quantità di credito erogato (Economides, Hubbard e Palia 1996; Zazzaro 1997; Calem e Nakamura 1998; Buch e Golder 2000). Nel caso in cui la mobilità della clientela sul territorio e tra banche è sufficientemente ampia, i tassi di interesse praticati dalle banche tendono a essere territorialmente più uniformi (Calem e Nakamura 1998) e la qualità dei servizi offerti da ciascuna banca tende a essere più elevata a causa dell'elevata probabilità di contatti multipli con la propria clientela e con i propri rivali (Mester 1987).

Tuttavia, in presenza di asimmetrie informative e di opacità delle attività di selezione delle banche, un aumento del numero di banche potrebbe mettere in moto fenomeni di "maledizione del vincitore" che avrebbero l'effetto di far aumentare i tassi di interesse praticati nella regione. Ciascuna banca, infatti, di fronte a una richiesta di finanziamento, terrebbe conto del fatto che la probabilità che lo stesso finanziamento sia

legale nel Mezzogiorno (mediamente più piccole e localmente concentrate rispetto alle prime, cfr. Zazzaro 1998, Alessandrini e Zazzaro 1999).

stato *correttamente* rifiutato dai suoi concorrenti aumenta al crescere del numero dei concorrenti stessi, e per questo sarebbe disposta a concedere credito solo a tassi d'interesse più alti (Broecker 1990, Riordan 1993, Shaffer 1998).

Lo stesso aumento del numero di banche operanti nell'area e la riduzione del grado di monopolio delle banche locali rendono anche più semplice e meno costoso il movimento delle imprese da una banca all'altra, e perciò restringono la quota dei profitti (attuali e futuri) delle imprese finanziate di cui le banche possono appropriarsi. Ciò può ridurre gli incentivi delle banche a svolgere approfondite attività di selezione e controllo della clientela (Cetorelli 1997, Chiesa 1998, Gehrig 1998, Cetorelli e Peretto 2000) e/o a impegnarsi in relazioni di clientela di lungo periodo e di *relational financing*¹⁰ con le nuove imprese o con le imprese in crisi (Petersen e Rajan 1995). Inoltre, al crescere del numero di banche operanti aumentano i comportamenti di azzardo morale da parte della clientela, in quanto i costi di reputazione a essi legati si riducono (Hoff e Stiglitz 1997). La conseguenza di tutti questi fenomeni sarebbe quella di un aumento dei tassi di interesse, di una riduzione della qualità media del credito erogato e di una spinta verso atteggiamenti (da parte delle banche e delle imprese) rivolti al breve termine.

A questo, però, è stato obiettato che l'ingresso di banche dall'esterno e l'aumento della concorrenza tendono anche a ridurre i margini di profittabilità per quelle forme di finanziamento più tradizionali che non si basano su relazioni specifiche tra la banca e l'impresa (note in letteratura come *arm's length financing* o *transaction lending*). Se si tiene conto di ciò, allora non si può escludere che l'aumento della competitività possa rendere le forme di *transaction lending* relativamente ancora meno profittevoli rispetto a quelle dei prestiti relazionali, aumentando di conseguenza l'impegno delle banche proprio in queste attività (Aoki e Dinç 2000, Boot e Thakor 2000, Hauswald e Marquez 2002, Nardozi 2001). Detto in termini più concreti, potrebbe accadere che l'ingresso delle banche nazionali e internazionali nei mercati locali spinga le banche locali a costituirsi una nicchia di mercato con la clientela locale di minori dimensioni, rendendo conveniente l'impegno ad assumere nei confronti di questa le funzioni di "banca di casa".

¹⁰ Secondo la definizione di Aoki e Dinç (2000, pp. 20-21), per *relational financing* si deve intendere «un tipo di rapporto finanziario dal quale ci si aspetta che il finanziatore eroghi prestiti aggiuntivi in una serie di stati del mondo non contrattabili al fine di costituirsi una futura posizione di rendita [nei confronti della propria clientela]».

3.2.2. L'integrazione nelle strutture attraverso le fusioni e le acquisizioni

Proprio i vantaggi informativi di cui dispongono le banche locali possono rappresentare in alcuni casi, specie nei mercati più periferici, una forte barriera all'ingresso diretto di banche esterne all'area (Gehrig 1998; Dell'Araccia, Friedman e Marquez 1999), favorendo invece forme di integrazione più indiretta, attraverso processi di fusione e acquisizione (Dell'Araccia 2001, Dell'Araccia e Marquez 2001).

Con le operazioni di fusione o di acquisizione, se l'acquirente è una banca già attiva nella regione, il numero delle banche operanti nell'area tende a ridursi e la variabilità delle quote di mercato a crescere, facendo così aumentare il grado di concentrazione del mercato del credito.¹¹ Nel caso in cui le banche si fanno concorrenza sulle quantità,¹² ciò porta a un aumento del potere di mercato delle banche, dei tassi di interesse praticati nella regione e a una riduzione del credito lì erogato, a meno che l'efficienza delle nuove realtà bancarie nate dalle incorporazioni sia talmente superiore (ovverosia, i loro costi marginali siano talmente inferiori) rispetto a quella delle singole banche operanti in precedenza da sovvertire l'effetto sui prezzi dell'accresciuto potere di mercato (Farrell e Shapiro 1990). Se però la concorrenza tra le banche è sui prezzi, o se comunque le loro congetture riguardo le reazioni dei rivali non sono nulle, la relazione tra grado di concentrazione e potere di mercato diviene ambigua, e così anche l'effetto dei processi di consolidamento sui tassi di interesse.

Inoltre, quando le operazioni di fusione e acquisizione riguardano banche operanti nello stesso mercato, non si verifica la dispersione del patrimonio informativo e delle relazioni di clientela che le imprese hanno già costituito con le banche coinvolte, e questo può avere un effetto positivo, o almeno non negativo, sulle condizioni di accesso al credito.

Quando, invece, le operazioni di consolidamento interessano banche operanti in mercati geografici differenti, i vantaggi di efficienza derivanti da economie di scala sono in genere minori (anche se le economie di

¹¹ Per un'analisi delle misure di concentrazione e del potere di mercato si rimanda ai classici lavori di Encaoua e Jacquemin (1980) e di Geroski (1983). Per una rassegna cfr. Jacquemin (1987), Martin (1993) e, con riferimento al mercato bancario, Cetorelli (1999).

¹² Sul tipo di variabile strategica impiegata dalle banche nel farsi concorrenza l'evidenza non è univoca: Gollop e Roberts (1979) e Berg e Kim (1994) rifiutano l'ipotesi di concorrenza alla Cournot, mentre Neven e Roeller (1999) trovano, invece, che questa ipotesi ben si adatti a descrivere il comportamento attuale delle banche in Europa.

diversificazione possono essere rilevanti), mentre molto maggiori sono le perdite in termini di informazioni e conoscenze (spesso non codificate) sulla realtà locale. Tuttavia, a seguito delle politiche di penetrazione delle nuove banche e delle maggiori difficoltà a istituire accordi collusivi con soggetti nuovi, la competizione nei mercati locali potrebbe, almeno nell'immediato, anche aumentare.

Naturalmente, gli effetti del consolidamento delle banche sulla competitività non si fanno sentire in maniera uniforme su tutti i segmenti di clientela. Per le imprese grandi e per quelle più piccole, l'integrazione finanziaria porta a cambiamenti piuttosto limitati nella struttura del mercato di riferimento, che resta nel primo caso maggiormente competitiva, dato che le grandi imprese già fanno riferimento ai mercati nazionali e internazionali del credito e dispongono di linee di credito con più intermediari, e, nel secondo caso, essenzialmente monopolistica, in quanto per lo più le piccole imprese sono già informativamente catturate dalle banche locali, spesso le loro uniche fornitrici di credito.

3.3. *Integrazione finanziaria e allocazione del credito*

L'ingresso dall'esterno di banche a diffusione nazionale o internazionale, in qualsiasi forma avvenga, oltre che sui prezzi, sulle quantità e sulle modalità di svolgimento delle relazioni banca-impresa, incide anche sull'allocazione del credito (e delle risorse reali) tra le imprese e tra le attività produttive.

Anzitutto, grazie alla maggiore diversificazione del loro portafoglio, le grandi banche nazionali sono generalmente meno avverse al rischio e, perciò, più propense a finanziare nuove iniziative e progetti innovativi. Tuttavia, proprio perché più diversificate, le banche nazionali possono trovare relativamente meno conveniente impegnarsi in costose attività di selezione e controllo della clientela (Winton 1999).

Inoltre, nelle regioni periferiche le grandi banche nazionali operano di fatto attraverso le loro filiali e il *management* locale. Questo è costituito molto spesso da funzionari solo di passaggio nella regione, con un limitato periodo di permanenza nella filiale,¹³ la cui remunerazione e le cui

¹³ Per alcune evidenze in proposito cfr. Ferri (1997). Secondo alcuni (Ferri 1997) il frequente avvicendamento della dirigenza locale troverebbe giustificazione nei rilevanti problemi di agenzia che caratterizzano il rapporto tra il *management* locale e la proprietà di una banca nazionale. Secondo altri (Saraceno 1970, Zazzaro 1998), invece, la mobilità

possibilità di carriera dipendono dalla profittabilità corrente della filiale. Senza dire che il *management* locale svolge in genere solo l'istruttoria dei fidi, mentre la decisione ultima sull'erogazione del credito spetta alla direzione centrale. Per queste ragioni, a livello locale le banche nazionali (o, meglio, il loro *management*) possono finire per assumere atteggiamenti molto prudenti, preferendo il finanziamento di progetti poco rischiosi, a redditività immediata e caratterizzati da informazioni facilmente codificabili e verificabili, piuttosto che il sostegno a progetti incerti, a lungo termine e con caratteristiche difficilmente apprezzabili dall'esterno della regione, anche se importanti per lo sviluppo dell'imprenditoria e dell'economia locale (Palley 1997, Stein 2002).

In secondo luogo, l'esistenza di diseconomie di varietà di tipo organizzativo (Williamson 1988, Berger *et al.* 1999) può spingere le grandi banche a rinunciare per buona parte ad alcuni segmenti di mercato, come quello del finanziamento delle nuove imprese o, più in generale, quello dei rapporti (relazionali) con le piccole imprese, che richiederebbero competenze e procedure molto diverse da quelle necessarie per operare con la grande clientela o sui mercati all'ingrosso.

In terzo luogo, le grandi banche nazionali, per sopperire alla carenza di informazioni specifiche sulla realtà locale e per limitare i problemi di agenzia che possono sorgere con la dirigenza delle filiali (Nakamura 1993 e 1994, Ferri 1997), sono portate a standardizzare le relazioni di clientela a livello locale ricorrendo, ad esempio, alle metodologie di *credit scoring*.¹⁴ Queste hanno il grande pregio di ridurre i tempi e i costi (fissi) della selezione, rendendo più agevole l'accesso al credito alle piccole imprese (Berger, Frame e Miller 2002). Inoltre, tendono a rendere maggiormente oggettivo il processo di selezione e a limitare i casi di concessione del credito a imprese non sane. Allo stesso tempo, però, il ricorso a rigidi procedimenti statistici di selezione, basati essenzialmente su informazioni di bilancio o su altre informazioni pubbliche facilmente reperibili, rischia di far aumentare i casi di mancato finanziamento di

rappresenta un elemento centrale della carriera di un dirigente e, per questo, essa è spesso richiesta, piuttosto che subita, dai dirigenti delle filiali periferiche.

¹⁴ Akhavein, Frame e White (2001) e Frame, Srinivasan e Woosley (2001) mostrano chiaramente come negli Stati Uniti l'adozione dei sistemi di *credit scoring* sia soprattutto diffusa tra le banche di grandi dimensioni. Per un utile esame di questa metodologia e dei suoi pregi cfr. Mester (1997). Per alcune interessanti considerazioni sui rischi per lo sviluppo economico locale dell'impiego di metodologie automatiche per la selezione della clientela cfr. Brusco (1999).

imprese profittevoli, specie nelle regioni in ritardo, dove è raro che la “qualità contabile” delle imprese superi i criteri “medi” fissati nelle procedure di *credit scoring*.

D’altro canto, gli indubbi vantaggi informativi delle banche locali, derivanti dal radicamento territoriale e dalle “affinità culturali” che le legano alla comunità sociale ed economica locale, se consentono una più corretta valutazione delle imprese locali, non per questo assicurano che il credito venga allocato sempre nella maniera più adatta allo sviluppo economico della regione. Per diversi motivi, infatti, le banche locali operanti nelle regioni periferiche potrebbero trovare conveniente finanziare le imprese operanti nei settori tradizionali localmente già presenti, piuttosto che le imprese innovative, maggiormente dinamiche. In primo luogo, la conoscenza approfondita ed esclusiva di una data realtà economica può ridurre le capacità di reazione delle banche alle novità provenienti dal mondo della produzione. Esaminare il merito di credito di una nuova impresa, che intende operare in un settore produttivo nuovo per la regione, spesso richiede competenze e conoscenze che le istituzioni bancarie locali semplicemente possono non avere, indipendentemente dall’ammon-

tare di informazioni a loro disposizione sull’imprenditore e sull’ambiente economico locale (Dosi 1990, Zazzaro 1997). In secondo luogo, legami di clientela continuativi ed esclusivi con le imprese locali possono spingere le banche locali a limitare l’ingresso di nuove imprese e il finanziamento di attività produttive nuove, fortemente innovative. Queste, se di successo, potrebbero creare serie difficoltà alle imprese esistenti e mettere in dubbio la loro solvibilità e la loro capacità di onorare i debiti, che per buona parte sono contratti con le stesse banche locali (Zazzaro 1998). Naturalmente, questo tipo di atteggiamento da parte delle banche locali, oltre a frenare l’ingresso di imprese innovative, finirebbe anche per ridurre gli sforzi innovativi delle imprese esistenti che, “protette” dalle banche, sarebbero meno incentivate a introdurre innovazioni (Zazzaro 2001 e 2002). Infine, in aree arretrate anche i costi di liquidità possono allontanare le banche locali dal finanziamento delle attività innovative (Zazzaro 1993 e 1997). Per definizione, infatti, le banche locali concentrano la gran parte della loro raccolta e dei loro impieghi in aree territoriali limitate. Per queste banche, quindi, in ogni istante di tempo il riflusso dei depositi conseguente all’erogazione di un prestito dipenderà in maniera rilevante da dove il credito erogato verrà speso. Se l’indebitamento

sul mercato interbancario e quello presso la banca centrale sono più onerosi rispetto alla raccolta dei depositi, allora per le banche locali il costo della liquidità sarà tanto più basso quanto maggiore è la quota dei crediti concessi alle imprese che operano localmente e ivi distribuiscono redditi (Moore 1989) e che nelle aree periferiche spesso coincidono con le imprese meno innovative o operanti in settori poco dinamici.

4. L'integrazione dei sistemi bancari: l'evidenza empirica

Se la letteratura teorica sull'integrazione finanziaria e il consolidamento bancario non consente di trarre conclusioni definitive favorevoli al partito degli ottimisti o a quello dei pessimisti, l'evidenza empirica disponibile non è meno incerta. Qui faremo riferimento essenzialmente all'evidenza relativa all'economia statunitense, cui è dedicata la gran parte delle ricerche sulle conseguenze "reali" dei processi di liberalizzazione e di consolidamento dei sistemi bancari, e all'economia italiana. Quest'ultima, come è noto, si caratterizza per un tessuto sociale, produttivo e finanziario molto disperso, fatto di molte banche locali e regionali, di un gran numero di piccole e medie imprese e di tante città e località, ciascuna con una propria identità culturale molto ben definita; per queste ragioni rappresenta un caso di studio importante per valutare i possibili effetti dei processi di integrazione dei sistemi bancari sull'economia reale.

La letteratura empirica sull'argomento può essere utilmente suddivisa in quattro principali filoni di ricerca: *a)* gli effetti dell'integrazione dei sistemi bancari e dei processi di consolidamento sul grado di competitività dell'industria bancaria e sulle condizioni di accesso al credito; *b)* gli effetti dei processi di fusione e acquisizione sul finanziamento delle piccole imprese, *c)* il ruolo delle banche locali nel finanziamento dello sviluppo locale; *d)* gli effetti dell'integrazione dei sistemi bancari sulla crescita economica.

4.1. Concentrazione, competitività e tassi di interesse

La prima questione che occorre affrontare è se i processi di deregolamentazione, integrazione e consolidamento dei sistemi bancari

abbiano determinato un aumento o una riduzione della concentrazione nei mercati locali del credito.

La valutazione della concentrazione dei mercati creditizi varia, naturalmente, al variare della delimitazione geografica che viene presa in esame e della tipologia di prodotti finanziari considerati. Mentre a livello nazionale in tutti i paesi europei è prevalso l'effetto della riduzione del numero di banche e la concentrazione ha evidenziato un consistente aumento (Messori 2002), a livello locale, in Italia come negli Stati Uniti, la concentrazione si è ridotta o, comunque, si è mantenuta stabile, in quanto ha risentito in misura maggiore dell'apertura di nuovi sportelli e delle strategie di espansione territoriale delle banche nazionali e interregionali (De Bonis e Ferrando 2000, Black e Strahan 2002, Calcagnini e Hester 2002). Questo, indirettamente, conferma come, in Europa, l'integrazione nelle strutture sia un fenomeno per ora interno ai singoli sistemi bancari nazionali che ha riguardato solo marginalmente i rapporti tra paesi. Inoltre, in molti paesi europei – come Austria, Belgio, Finlandia, Francia, Italia, Spagna – la concentrazione tende a essere maggiore nel mercato dei depositi (in particolare, in quello dei depositi a risparmio) che in quello dei prestiti e, nell'ambito di questo, più per i prestiti ipotecari che per i prestiti a breve termine (Corvoisier e Gropp 2002).

Tuttavia, quale che sia l'effetto sulla concentrazione dei mercati del credito, ciò che importa maggiormente stabilire è in che misura i processi di consolidamento e di integrazione dei sistemi bancari abbiano agito sulla competitività e sulle condizioni di accesso al credito.

A questo riguardo possiamo distinguere due tipologie di contributi. Anzitutto, vi sono i lavori che propongono di valutare direttamente il comportamento competitivo delle banche attraverso una stima dell'indice di Lerner. Angelini e Cetorelli (2000) applicano questa metodologia al sistema bancario italiano e trovano, che successivamente all'adozione della Seconda direttiva bancaria dell'Unione Europea (1993), il comportamento delle nostre banche è divenuto più competitivo, in particolare quello delle banche operanti nelle regioni del Nord-Ovest e del Nord-Est. Anche per le banche coinvolte in operazioni di fusione e acquisizione l'indice di Lerner ha subito una consistente riduzione, in linea con quanto avvenuto per l'intero sistema. Parallelamente a questo aumento di competitività, nelle macro-regioni italiane si è verificato un aumento del grado di concentrazione (misurato dall'indice di Herfindahl), il quale implicitamente dimostra che la maggiore competitività del mercato del credito va

essenzialmente ascritta all'apertura di nuovi sportelli e alla fase congiunturale negativa che ha spinto le banche a ridurre il *mark-up*.

Altri lavori, invece, seguono una strada più indiretta e analizzano le conseguenze che i processi di integrazione dei sistemi bancari hanno avuto sull'ammontare di credito concesso nei mercati locali e sulle condizioni praticate. Qui si distinguono ulteriormente due possibili strategie di analisi: una di tipo statico, nella quale ci si sofferma sulla relazione tra misure di concentrazione e variabili di prezzo e quantità, un'altra di tipo dinamico, nella quale oggetto di stima sono gli effetti delle fusioni, delle acquisizioni e dell'apertura di nuovi sportelli su prezzi e quantità.

I lavori del primo tipo tendono a evidenziare, sia pure con intensità diversa, come in mercati del credito più concentrati le banche mediamente siano portate a praticare tassi di interesse più elevati e a concedere meno credito (Jappelli 1986; D'Amico, Parigi e Trifilidis 1990; Hannan 1991; Jayaratne e Strahan 1998; Sapienza 2002) anche se non per tutti prodotti bancari.¹⁵ Per quanto riguarda i volumi di credito erogato, invece, Bonaccorsi e Gobbi (2001), in accordo con le teorie che sottolineano il ruolo positivo del potere di mercato sulla gestione dei problemi informativi del rapporto banca-impresa, trovano che, nelle province italiane, l'effetto negativo della concentrazione sui volumi di credito concesso risulta valido solo per le imprese grandi, mentre per le imprese piccole, quelle informativamente più opache, risulta positivo. Inoltre, laddove la concentrazione è maggiore, i crediti in sofferenza sono sensibilmente più elevati, lasciando intuire un minore impegno o una minore capacità delle banche di svolgere un'attenta attività di selezione e controllo della clientela.

L'effetto differenziato della concentrazione nel mercato del credito trova conferma in molti altri lavori. Bonaccorsi e Dell'Araccia (2001) e Black e Strahan (2002) trovano rispettivamente che nelle province italiane e negli stati americani in cui la concentrazione del mercato del credito è maggiore (e la deregolamentazione è stata più rapida), la nascita di nuove imprese procede a un ritmo inferiore proprio per quelle informativamente più opache. Similmente, sempre con riferimento alla realtà americana, Cetorelli (2001 e 2002) trova che la creazione di posti di lavoro da parte delle nuove imprese e il grado di concorrenza dell'industria manifatturiera si riducono all'aumentare del grado di concentrazione del mercato del

¹⁵ In particolare, relativamente ai sistemi bancari europei, Corvoisier e Gropp (2002) trovano che il modello struttura-condotta-performance si adatta bene a descrivere il comportamento delle banche nel mercato dei prestiti e dei depositi a vista, ma non può essere applicato al mercato dei depositi a risparmio e del risparmio gestito.

credito.¹⁶ Tuttavia, nei mercati meno competitivi l'ingresso di nuove imprese avviene in misura relativamente maggiore nelle industrie per le quali i problemi informativi sono più gravi.¹⁷

Anche quando ci rivolgiamo all'analisi dinamica i risultati sono misti. Focarelli, Panetta e Salleo (1999) trovano che, in Italia, il volume complessivo dei prestiti concessi tende a crescere per le banche coinvolte in operazioni di fusione, mentre si riduce quando il consolidamento avviene attraverso forme di acquisizione. Quando, però, si tiene conto delle dimensioni delle banche coinvolte nelle fusioni e nelle acquisizioni, il risultato si capovolge e sono le banche acquisite ad aumentare i prestiti, mentre le banche nate da una fusione li riducono (Bonaccorsi e Gobbi 2001). Sapienza (2002), invece, trova che se le fusioni e le acquisizioni avvengono tra banche di piccole dimensioni entrambe operanti nello stesso mercato, i tassi di interesse praticati alla clientela tendono a ridursi, mentre quando le banche coinvolte sono di grandi dimensioni, dopo l'operazione di consolidamento il potere di mercato delle banche diviene più forte e *tutte* le banche operanti localmente tendono ad aumentare i loro tassi attivi, specie nei confronti della clientela di medie dimensioni. Quando, invece, il consolidamento vede coinvolte banche operanti inizialmente su mercati diversi, i tassi di interesse praticati alla clientela delle banche interessate alle operazioni di consolidamento aumentano, mentre quelli praticati dalle banche rivali si riducono.

Se, infine, si considerano i crediti in sofferenza, Focarelli, Panetta e Salleo (1999) trovano che le fusioni non hanno un significativo impatto sul loro ammontare, mentre per le banche acquisite i crediti in sofferenza inizialmente aumentano, per poi ridursi negli anni successivi. Questo, evidentemente, può voler dire tanto che le banche acquirenti hanno svolto un'efficiente azione di pulizia dei bilanci delle banche acquisite tagliando i crediti dubbi, quanto che si applicano criteri di accesso al credito più restrittivi per le imprese piccole e nuove che allontanano dal mercato molti potenziali imprenditori, forse più rischiosi, ma probabilmente decisivi per stimolare processi di crescita economica autopropulsivi.

¹⁶ È interessante notare che Cetorelli (2002) interpreta questo risultato come l'evidenza di quei fenomeni di distruzione creatrice che abbiamo richiamato nel paragrafo 3.4, per i quali le banche locali potrebbero trovare poco conveniente stimolare la nascita di nuove imprese.

¹⁷ Bonaccorsi e Dell'Araccia (2001). Risultati simili in un'analisi *cross-section* tra paesi e industrie sono ottenuti da Cetorelli e Gambera (2001).

4.2. *Fusioni, acquisizioni e finanziamento delle piccole imprese*

Lo svantaggio più spesso richiamato da chi guarda con sospetto l'integrazione dei mercati del credito è la riduzione dei finanziamenti che subirebbero le piccole e le nuove imprese, specie quelle operanti nelle aree periferiche e meno sviluppate.

Esiste oramai una robusta evidenza che mostra come, da un lato, le piccole imprese siano maggiormente dipendenti dal credito bancario rispetto alle grandi imprese¹⁸ e, dall'altro, le banche di più grandi dimensioni trovino conveniente dedicare ai prestiti alle piccole imprese una quota inferiore del loro attivo rispetto a quanto non facciano le banche minori.¹⁹ Da questi due fatti seguirebbe che le fusioni e le acquisizioni dovrebbero portare a una riduzione dei prestiti bancari alle piccole imprese e all'emarginazione di quelle imprese che non sono in grado di soddisfare i requisiti finanziari e patrimoniali minimi richiesti dalle grandi banche per la concessione dei prestiti.

In realtà, l'evidenza disponibile delinea un quadro molto più articolato, in cui gli effetti del consolidamento dipendono in maniera significativa dal tipo di istituzioni coinvolte. In particolare, negli Stati Uniti (Peek e Rosengren 1998, Strahan e Weston 1998), come anche in Italia (Sapienza 2002), si è avuto che, mentre le operazioni di consolidamento avvenute tra banche medio-grandi o quelle nelle quali le banche grandi hanno incorporato una banca piccola hanno portato effettivamente a una riduzione dei prestiti alle piccole imprese, le fusioni e le acquisizioni che hanno visto coinvolte due o più banche piccole, o quelle dove comunque una banca piccola è stata la banca incorporante, i prestiti alle piccole imprese hanno mostrato la tendenza ad aumentare. Inoltre, è stato verificato che i prestiti alle piccole imprese nelle regioni dinamiche (stagnanti) risentono meno (più) dell'effetto dimensione quando la (piccola) banca acquisita entra a far parte di un (grande) gruppo bancario nazionale. In questi casi, infatti, si metterebbe in moto un mercato dei capitali interno capace di trasferire molto rapidamente i fondi da una regione all'altra (Houston, James e Marcus 1997; Houston e James 1998).

¹⁸ Per una completa e aggiornata rassegna sui problemi del finanziamento delle piccole imprese cfr. Berger e Udell (1998).

¹⁹ Berger e Udell (1998). Tuttavia Strahan e Weston (1998) trovano che la relazione tra dimensione delle banche e quota di prestiti alle piccole imprese non è strettamente monotona.

Tuttavia, oltre al diverso comportamento assunto dalle banche coinvolte nelle operazioni di consolidamento, occorre tenere anche conto della reazione delle altre banche operanti nel mercato in cui avvengono le fusioni e della nascita di nuove istituzioni bancarie, che spesso finiscono per più che compensare l'effetto dimensione.²⁰ Detto in altri termini, le fusioni e le acquisizioni spingerebbero le altre banche (alcune già esistenti, altre nate successivamente alla fusione) a coprire i segmenti di mercato lasciati scoperti dalla nuova banca sorta dalla fusione e a limitare la riduzione (o addirittura a far aumentare) dell'ammontare di prestiti complessivamente concessi alle piccole imprese.

Va comunque detto che la riduzione dei prestiti alle piccole imprese rappresenterebbe una perdita in termini di benessere per la collettività solo nella misura in cui le imprese a cui fossero tagliate le linee di credito disponessero di investimenti profittevoli, ma che, non rispondendo ai requisiti di solidità patrimoniale e finanziaria fissati dalle banche di più grandi dimensioni, dopo la fusione non fossero più in grado di trovare i finanziamenti necessari a svolgere la loro attività. Se così non fosse, infatti, saremmo solo di fronte all'eliminazione di linee di credito inefficienti, mantenute in piedi da banche inefficienti fino a quel momento protette da artificiali barriere all'entrata di natura normativa (Berger, Kashyap e Scalise 1995). Purtroppo, anche in quest'occasione l'evidenza disponibile non è affatto dirimente. Tuttavia, il fatto che i prestiti concessi alle piccole imprese da parte delle banche concorrenti aumentino, che, una volta tenuto conto della qualità dei prenditori, la probabilità di interruzione dei rapporti di credito per le piccole imprese affidate dalla banca incorporata cresca rispetto alla stessa probabilità per le piccole imprese operanti con la banca incorporante (Sapienza 2002), e che la probabilità che si verifichi un'acquisizione (sia da parte di un'altra banca operante nello stesso mercato, sia da parte di una banca esterna) non dipenda dalla quota di prestiti alle piccole imprese effettuati dalla banca acquisita (Moore 1997) spinge a credere che la riduzione dei prestiti alle piccole imprese non sia solo l'espressione di una gestione più efficiente delle risorse finanziarie, bensì rappresenti almeno in parte una perdita in termini di benessere per la collettività.

²⁰ Cfr. Berger *et al.* (1998); Berger *et al.* (1999); De Young, Goldberg e White (1999). Evanoff e Örs (2002) hanno di recente presentato evidenza dell'effetto positivo che, negli Stati Uniti, la deregolamentazione dei mercati e l'entrata di nuove banche dall'esterno ha avuto sull'efficienza di costo (non su quella di profitto) delle banche operanti nei mercati locali, urbani e rurali.

4.3. *Banche locali, piccole imprese e sviluppo locale*

Dietro le tesi “pessimiste”, implicitamente, vi è l’idea che il localismo (delle banche e delle imprese) sia un fattore favorevole allo sviluppo delle economie periferiche. Le banche locali sarebbero le istituzioni maggiormente in grado di, e interessate a, valutare le capacità e le prospettive di crescita delle piccole imprese locali, da cui per buona parte dipendono le possibilità di sviluppo delle economie locali. L’idea è che il loro radicamento territoriale e le “affinità culturali” che legano la dirigenza di queste banche all’economia locale da un lato mitigano i problemi informativi e consentano una migliore selezione e un miglior controllo della clientela e, dall’altro, facilitino forme di transazioni intrecciate e di controllo reciproco tra le imprese e aumentino il peso delle sanzioni sociali, rendendo più stringente l’*enforcement* dei contratti di debito e scoraggiando comportamenti opportunistici da parte delle imprese.²¹

Mentre sull’importanza “quantitativa” delle banche locali per il finanziamento delle piccole imprese non sembrano esservi dubbi, l’evidenza sull’efficienza delle banche locali nella selezione della clientela e sulla loro capacità di stimolare la crescita delle economie locali è piuttosto scarsa e soprattutto, per quanto è a nostra conoscenza, è essenzialmente limitata al caso italiano.

Storicamente, le banche locali non sembrano aver sempre svolto in maniera decisa le funzioni di “banca di casa” per le piccole imprese. Agli inizi del secolo scorso, in Italia la presenza delle banche locali era già molto forte in numerose zone del paese. In particolare, nei comuni del Nord-Est-Centro, che avrebbero poi dato vita a insediamenti industriali di tipo distrettuale, la presenza di banche locali era chiaramente più consistente che altrove, così come minore era la concentrazione del mercato del credito (Conti e Ferri 1997). Tuttavia, dalle ricostruzioni di Conti (1997) risulta anche che, con l’eccezione del distretto serico comasco, solo di rado i rapporti banca-impresa erano riusciti a evolvere lungo le linee del modello della *Hausbank*. In Veneto, come nelle Marche e in altre regioni, invece, prevalevano già allora fenomeni di multiaffidamento, che riducevano la disponibilità di informazioni sulle imprese locali e confinavano la relazione con le imprese locali a un rapporto di carattere meramente finanziario.

²¹ Sul’importanza dei fenomeni di transazioni intrecciate, controllo reciproco e sanzioni sociali cfr. Bell (1988), Besley e Coate (1995) e Stiglitz (1990). Per un’applicazione di questa letteratura ai problemi finanziari dei distretti industriali cfr. Dei Ottati (1994).

Anche la selezione della clientela avveniva per lo più sulla base della conoscenza personale del cliente da parte del direttore della filiale (Gigliobianco 1997) e dei suoi rapporti con il notabilato locale, di cui spesso era materialmente richiesta la firma per avallo come forma di garanzia. L'impressione è che la conoscenza personale rappresentasse all'epoca quello che oggi rappresenta il *credit scoring*, una modalità di selezione della clientela a basso costo unitario. Se la prima era (è) più efficiente del secondo dipende, come ben nota Gigliobianco (1997), dal tipo di conoscenze che il singolo direttore considerava rilevanti per la concessione del credito, un fattore certamente meno controllabile delle variabili incluse nelle metodologie di *credit scoring*.

Passando ai giorni nostri, alcune recenti indagini sull'accesso al credito nelle aree distrettuali hanno evidenziato che le imprese localizzate nei distretti pagano tassi di interesse mediamente inferiori. Dubbio, invece, è se queste imprese sopportano vincoli finanziari più o meno stringenti rispetto alle imprese non distrettuali.²² A ogni modo, questi effetti sembrano dovuti a un "effetto distretto" piuttosto che ai rapporti privilegiati e benefici che le imprese distrettuali instaurerebbero con le banche locali. Ciò sembra trovare una conferma indiretta anche nei risultati di Angelini, Di Salvo e Ferri (1998) e di Ferri e Messori (2000). I primi trovano che, per le piccole imprese, le relazioni di clientela con le banche portano a una riduzione dei tassi di interesse solo se intrattenute con le banche cooperative e solo per le imprese che sono membro di una banca cooperativa, ossia ciò che conta è la forma cooperativa e non il localismo della banca. Ferri e Messori (2000), invece, mostrano come, sebbene sia nelle aree distrettuali che in quelle del Mezzogiorno (a cui, come è noto, appartengono le regioni italiane economicamente in ritardo) prevalgano rapporti di *relationship banking*, solo nelle regioni del Nord-Est-Centro questo ha un effetto positivo sull'allocazione del credito.

Infine, anche per quanto riguarda gli effetti che la presenza delle banche locali ha sulla crescita economica, i risultati non sono univoci, visto che dipendono in maniera decisiva dall'unità territoriale scelta per l'analisi e

²² Baffigi, Pagnini e Quintilani (1999) mostrano che gli investimenti delle imprese localizzate nelle aree distrettuali sono più sensibili al *cash flow*. Finaldi Russo e Rossi (1999), invece, utilizzando un modello *probit* nel quale la variabile dipendente è data dal rapporto tra il credito utilizzato e il credito accordato che assume valore 1 quando il rapporto è superiore al 90% e 0 negli altri casi, trovano che le imprese distrettuali sono leggermente meno vincolate dal punto di vista finanziario rispetto alle imprese non distrettuali.

dalle altre variabili finanziarie considerate. A livello provinciale, Ferri e Mattesini (1997) e Cosci e Mattesini (1997) trovano che la presenza delle banche locali è in grado di influenzare positivamente la crescita economica, mentre Angelini, Ferri e Vacca (1997) trovano che a livello di singoli comuni la relazione non è più statisticamente significativa. Allo stesso risultato giungono anche Lucchetti, Papi e Zazzaro (2001), i quali mostrano che, una volta tenuto conto dell'efficienza microeconomica delle banche operanti nella regione, la presenza delle banche locali non ha effetti statisticamente significativi sulla crescita economica regionale.²³

4.4. *Sistemi bancari locali e crescita economica*

Ciò che emerge da quanto fin qui si è detto è un quadro estremamente complesso, dal quale è difficile trarre indicazioni precise. La teoria ci dice che esistono buone ragioni per credere tanto che l'integrazione dei sistemi bancari sia un processo favorevole all'economia reale, quanto che essa sia un fattore di ulteriore distacco tra aree avanzate e aree periferiche, e affida all'evidenza empirica il compito di stabilire caso per caso quali siano i suoi effetti concreti. La letteratura empirica, dal canto suo, non solo conferma che le realtà sono diverse e che i processi di integrazione dei sistemi bancari talvolta generano effetti nel complesso positivi e altre volte negativi, ma soprattutto mostra che i risultati variano enormemente al mutare degli indicatori presi in esame, delle variabili di controllo impiegate, delle circostanze, degli ambiti territoriali, dei soggetti e dei periodi di tempo considerati. Poiché, evidentemente, le combinazioni possibili di tutti questi elementi sono infinite e poiché è, perciò, molto difficile giungere a una conclusione definitiva anche per un caso specifico, diviene legittimo chiedersi se l'articolazione territoriale del sistema bancario, l'efficienza e il grado di sviluppo dei singoli sistemi finanziari locali abbiano alcun effetto non passeggero sulle economie locali prese nel loro insieme, o se piuttosto la loro influenza sia solo temporanea e limitata, in parte in senso positivo e in parte negativo, ad alcuni soggetti.

²³ Similmente, nell'unico studio dedicato alla realtà statunitense che è a nostra conoscenza, Collander e Shaffer (2003) non trovano una chiara evidenza del fatto che le banche locali abbiano influenzato i tassi di crescita di breve e di lungo periodo delle economie locali (individuate nelle cosiddette *metropolitan statistical areas* e *nonmetropolitan counties*) in maniera qualitativamente e quantitativamente differente rispetto alle banche esterne operanti nell'area.

In breve, la risposta a questa domanda è stata sostanzialmente positiva, per l'economia statunitense come per quella italiana. Jayaratne e Strahan (1996) trovano che il tasso di crescita e della produzione dei singoli stati americani è significativamente aumentato negli anni successivi alla deregolamentazione dell'apertura degli sportelli, anche una volta tenuto conto del volume dei prestiti erogato e delle politiche fiscali svolte localmente. Secondo i due autori, visto il miglioramento registrato nella qualità dei prestiti erogati dopo la deregolamentazione (in termini di riduzione dei crediti in sofferenza, dei crediti cancellati e di quelli concessi agli amministratori delle imprese), questo effetto va ascritto a una migliore allocazione del credito più che a un più rapido processo di accumulazione. A un risultato simile giungono Collander e Shaffer (2003), che mostrano come la deregolamentazione e il grado di concorrenza dei mercati del credito abbiano favorevolmente influito sui tassi di crescita di breve e di lungo periodo dei sistemi locali degli Stati Uniti.

Sempre con riferimento agli Stati Uniti, poi, Samolyk (1994) trova che le aree in cui le banche evidenziano i migliori indicatori di bilancio sono anche quelle in cui i tassi di crescita sono i più alti. Questo risultato trova una conferma ancora più chiara per l'economia italiana. Lucchetti, Papi e Zazzaro (2001) costruiscono una misura di inefficienza dei sistemi bancari regionali a partire dall'inefficienza microeconomica di costo delle singole banche localmente operanti, ponderata per le rispettive quote di sportelli nella regione, e introducono questa misura in una regressione di convergenza in *panel*. Anche dopo aver controllato per il volume complessivo dei prestiti erogati, la presenza di banche locali, i costi di trasporto, il capitale umano e l'efficienza del sistema legale, oltre che per le *dummies* regionali e temporali, gli autori trovano che l'inefficienza dei sistemi bancari svolge una significativa influenza negativa sui tassi di crescita del Pil regionale. A questa stessa conclusione giungono anche Guiso, Sapienza e Zingales (2002). La loro indagine è svolta a livello provinciale e come indicatore del grado di sviluppo del sistema bancario locale impiega la probabilità che un individuo, tenuto conto delle sue caratteristiche, ha di ottenere credito in quell'area. Dalla loro analisi emerge ancora una volta che il tasso di crescita delle economie locali aumenta in maniera significativa all'aumentare del grado di sviluppo dei sistemi bancari locali; la dimensione media delle imprese tende a essere inferiore, mentre aumenta, per i singoli individui, la probabilità di riuscire ad avviare una propria impresa.

5. Conclusioni: problemi di metodo e proposte di intervento

L'insieme delle riflessioni teoriche e delle rilevazioni empiriche che abbiamo richiamato nelle pagine precedenti non porta a conclusioni univoche che consentano di stabilire quale tipologia di banca sia più funzionale a promuovere lo sviluppo locale e ad attenuare i divari territoriali. Non vi è ragione di sostenere con piena convinzione una delle due tesi principali che abbiamo analizzato, escludendo l'altra: né quella che abbiamo definito ottimista, che si affida unicamente alla concorrenza per selezionare gli intermediari bancari più efficienti e favorevoli allo sviluppo; né quella che abbiamo definito pessimista, che paventa i rischi di un processo di integrazione governato dalle grandi istituzioni bancarie nazionali e internazionali, che rispetto alle banche locali sono meno flessibili e meno capaci di adattarsi alle specifiche esigenze delle aree periferiche.

In termini di analisi non solo positiva, ma anche normativa, le proposte che si possono fare per valorizzare e rendere più efficaci i legami tra banche, territorio e sviluppo si collocano su tre livelli. Il primo è essenzialmente di metodo e riguarda la necessità di adottare un approccio eclettico, non rigido, ma flessibile e adattabile alle diverse realtà. Il secondo livello concentra l'attenzione sull'obiettivo di accelerare lo sviluppo nelle aree arretrate per contribuire a ridurre i divari territoriali. Il terzo livello riguarda il rafforzamento selettivo delle banche locali.

5.1. *Problemi di metodo*

A livello di metodo, la via obbligata e più promettente da seguire è quella di avere una visione più ampia e più rappresentativa della realtà, che è complessa e articolata. Questo richiede un approccio eclettico, che altrove abbiamo definito possibilista (Alessandrini 1996, Alessandrini e Zazzaro 1999 e 2000), aperto a individuare ogni opportunità che consenta di rendere compatibili, e non alternative, le due necessità: da un lato, quella che richiede il miglioramento dell'efficienza delle strutture bancarie e, dall'altro, quella che solleva il problema della valorizzazione delle diverse potenzialità di sviluppo dei sistemi locali.

Si tratta di prendere in considerazione due piani di riferimento: uno strettamente aziendale, l'altro territoriale. Il primo piano pone al centro dell'attenzione le banche come aziende, che operano su diversi mercati finanziari in regime di concorrenza e che sono quindi orientate a scegliere

le soluzioni organizzative più efficienti e le scelte operative più redditizie. Sul secondo piano l'attenzione si rivolge ai territori, che si presentano come sistemi locali differenziati nelle configurazioni economiche e sociali e dove le banche concorrono con una pluralità di attori a determinare lo sviluppo locale. Da questo punto di vista le banche assumono un ruolo istituzionale di agente locale di sviluppo: non l'unico agente, ma certo uno dei più rilevanti.

La nostra proposta è che entrambi i piani di riferimento debbano essere presi in considerazione per una corretta valutazione della validità delle strutture di intermediazione bancaria e per selezionare gli eventuali interventi correttivi o innovativi.

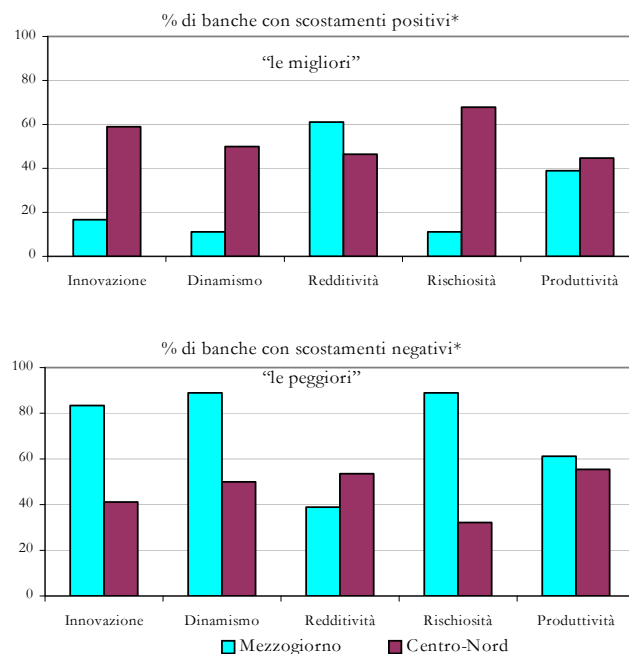
È evidente che nei sistemi locali più evoluti si crea più facilmente una combinazione virtuosa tra banche e imprese che porta a realizzare la duplice efficienza che si richiede alle banche, quella gestionale, in quanto aziende, e quella di contribuire allo sviluppo dell'economia e della società, che per semplicità possiamo chiamare efficienza territoriale, in quanto agenti di sviluppo. Nei sistemi locali più arretrati è più difficile realizzare queste connessioni vincenti, ma è nello stesso tempo più necessario. Le banche locali che operano in regioni meno sviluppate tendono a subire i contraccolpi di un sistema produttivo meno evoluto e più rischioso e a pagarli in termini di minore efficienza gestionale. D'altro canto, non serve avere banche efficienti se non contribuiscono allo sviluppo locale.

Un interessante, anche se limitato, riscontro empirico relativo alla realtà italiana viene offerto dalla figura 1, che rappresenta una serie di indicatori sintetici di bilancio relativi al quinquennio 1994-99 riguardanti 74 banche locali che in quel periodo risultavano ancora indipendenti. I risultati confermano che le banche locali con sede legale nelle regioni meno sviluppate del Mezzogiorno si caratterizzano per essere in larga prevalenza meno innovative, meno dinamiche, più rischiose, meno produttive. Ma non sono meno redditizie, visto che la maggioranza delle banche meridionali ha ottenuto una redditività superiore alla media del campione.²⁴ La maggiore redditività di queste

²⁴ Questa semplice evidenza trova una più sofisticata conferma nel lavoro di Giannola, Ricci e Scarfiglieri (1996) che, applicando le tradizionali metodologie di misurazione econometrica dell'efficienza, mostrano come tra le banche piccole e minori quelle del Mezzogiorno siano le meno efficienti in termini di costo ma le più efficienti in termini di profitto.

FIGURA 1

INDICATORI DI PERFORMANCE DI UN CAMPIONE DI BANCHE LOCALI ITALIANE (valori percentuali, periodo 1994-99)



* La distribuzione % è calcolata per ciascuna area e lo scostamento è calcolato, per ciascun indicatore, rispetto alla media dell'intero campione. Il campione comprende 74 banche indipendenti, delle quali 56 del Centro-Nord e 18 del Mezzogiorno. Dal campione sono escluse le banche di credito cooperativo.

Indicatori:

Innovazione: 1) altri proventi di gestione su margine di intermediazione; 2) proventi da intermediazione e diversi su margine di intermediazione; 3) commissioni attive locali, al netto delle commissioni attive su "altri servizi", su margine di intermediazione; 4) rapporto tra debiti rappresentati da titoli a medio e lungo termine e passività onerose; 5) incidenza delle gestioni patrimoniali e dei titoli di terzi in deposito sul totale dei debiti verso clientela. L'anno di riferimento, per questo indice, è il 1998.

Dinamismo: tassi di crescita (1994-99) del totale attivo, della somma dei debiti e dei crediti verso la clientela, degli sportelli e della raccolta indiretta.

Redditività: valori medi 1994-99 dei seguenti rapporti: 1) ROE, ottenuto come utile di esercizio sugli elementi positivi del patrimonio base; 2) ROA; 3) un ulteriore indicatore definito dal rapporto tra interessi attivi, dividendi su azioni e proventi assimilati da un lato e attività fruttifere dall'altro.

Rischiosità: valori medi 1994-99 dei seguenti tre rapporti: 1) grandi rischi su crediti verso clientela; 2) crediti verso la prima e la seconda branca produttiva su crediti verso imprese non finanziarie e famiglie produttrici; 3) sofferenze su crediti verso clientela.

Produttività: proxy derivante dai valori medi 1994-99 dei seguenti tre rapporti: 1) totale attivo su dipendenti; 2) margine d'intermediazione su dipendenti; 3) spese amministrative su totale attivo.

Fonte: nostra elaborazione su dati Bibank.

banche si spiega con i più elevati margini di interesse che si giustificano in parte come compensazione della maggiore rischiosità dei prestiti erogati nell'area e in parte come rendita di posizione in mercati meno concorrenziali. Entrambe queste componenti sono la conseguenza dello sviluppo ritardato e, a loro volta, contribuiscono al ritardo. Quando entra in crisi il sistema produttivo, non può sorprendere constatare che, come è avvenuto nelle regioni del Mezzogiorno d'Italia agli inizi degli anni Novanta, anche il sistema bancario locale subisce un contraccolpo negativo, che a sua volta si ripercuote sull'economia locale.²⁵

In questa complessa situazione, non si possono trarre conclusioni semplicistiche sull'inefficienza gestionale e territoriale delle banche che emerge dagli indicatori di *performance* e dalla mancata riduzione dei divari di sviluppo. Non è la stessa cosa fare banca in sistemi locali sviluppati, aperti e dinamici, oppure fare banca nei sistemi locali meno sviluppati, meno coesi e meno aperti. In questo secondo caso è essenziale distinguere le banche locali parassitarie, gestite in un'ottica da *rentier*, da quelle che si assumono la responsabilità di tenere in piedi il mercato e le attività produttive locali, anche nelle congiunture più difficili e anche a scapito della solidità dei propri bilanci. Per queste banche l'inefficienza gestionale trova una giustificazione "ambientale" e il concetto di efficienza territoriale deve includere il sostegno dato all'economia locale, anche qualora non trovi riscontri evidenti in termini di sviluppo effettivo.

5.2. *Proposte di intervento*

Una volta chiarito il metodo, si può passare al secondo livello della nostra analisi, ossia agli orientamenti da seguire e alle azioni da compiere per rendere la distribuzione territoriale del sistema bancario funzionale alla necessità di ridurre gli squilibri nei livelli regionali di sviluppo.

L'orientamento prevalente è quello di rendere contendibili i mercati creditizi meno sviluppati, consentendo l'ingresso di banche esterne all'area mediante la liberalizzazione degli insediamenti e sollecitando operazioni di fusione, incorporazione o acquisizione di quote di partecipazione nelle banche locali. Se non si può mettere in dubbio che la via obbligata sia quella di rompere gli equilibri locali inefficienti tra banche, imprese e

²⁵ Su queste interessanti considerazioni sono svolte in Giannola (2002) e Lopes e Netti (2002).

società, è però fondamentale monitorare e sottoporre a vaglio critico cosa viene fatto, come, dove e con quali effetti.

Innanzitutto, è necessario verificare se queste operazioni di consolidamento dimensionale e di ampliamento territoriale delle strutture di intermediazione abbiano aumentato e diffuso gli stimoli concorrenziali nei sistemi periferici. Si tratta di evitare il rischio che la rendita monopolistica di posizione passi semplicemente di mano dalla banca locale alla banca esterna che ne acquisisce il controllo. Inoltre, è necessario verificare se la competizione nell'allocazione del credito porta a far decollare e consolidare nelle regioni attardate una massa critica di imprese forti e competitive e, di conseguenza, più affidabili e meno rischiose. Affinché questo avvenga, occorre che le banche esterne che investono in sportelli o in acquisizione di banche locali diano luogo a strutture di intermediazione più efficienti su entrambi i fronti gestionale e territoriale. L'esperienza insegna che questo non è scontato e che è illusorio pensare che le fusioni e le acquisizioni diano risultati tangibili in termini di efficienza gestionale nel breve periodo.²⁶ Analoghe preoccupazioni emergono sul fronte dell'impatto sulle regioni periferiche meno sviluppate della razionalizzazione delle funzioni direzionali e delle tecniche operative per ottenere i vantaggi delle economie di scala.

Ciò non significa che le banche esterne debbano rinunciare ad allocare in modo efficiente il credito e a valutare i rischi di impresa e di mercato. Né proponiamo di difendere il localismo a tutti i costi, anche contro la logica economica. Si tratta, come abbiamo più volte sottolineato, di sottoporre al vaglio critico dell'efficienza territoriale la necessaria, ma non sufficiente, ricerca dell'efficienza gestionale ottimale. La responsabilità di "fare sviluppo" laddove vi è più bisogno richiede una capacità di adattamento flessibile ai diversi contesti locali che anche una grande banca o un grande gruppo bancario deve avere. Si tratta di attribuire importanza strategica alla necessità di investire nei sistemi periferici, soprattutto in personale qualificato capace di istruttorie approfondite che consentano di selezionare le imprese e gli imprenditori più promettenti e innovativi. Questi investimenti sono lungimiranti in termini di consenso sociale e di

²⁶ I costi, le difficoltà e i ritardi di adattamento e riorganizzazione delle strutture si traducono in inefficienze gestionali che probabilmente hanno un impatto maggiore nelle diramazioni periferiche delle nuove agglomerazioni bancarie.

radicamento territoriale e si ripagano in termini di redditività, anche se su un orizzonte di medio-lungo termine.²⁷

L'ovvia difficoltà in cui ci si imbatte quando si tenta di porre il discorso sul piano normativo è che, mentre nel caso dell'efficienza gestionale siamo nel campo tradizionale delle politiche per l'efficienza dei mercati e delle imprese, nel caso dell'efficienza territoriale i caratteri che la definiscono rappresentano dei tipici fattori di esternalità.

Come per tutte le esternalità, la loro correzione non può che avvenire o modificando la funzione obiettivo dei soggetti che le producono (ossia, attraverso la proprietà pubblica) o creando le condizioni perché esse generino su questi soggetti effetti di natura monetaria (ossia, attraverso le imposte o i sussidi – espliciti o impliciti –, la regolamentazione, la ridefinizione dei diritti di proprietà). Non diversamente dal caso delle politiche in favore degli investimenti e degli insediamenti industriali, si tratterebbe quindi di individuare gli incentivi adatti a incoraggiare la localizzazione e lo sviluppo di istituti bancari in certe regioni svantaggiate e a indirizzare lì flussi di credito aggiuntivi rispetto a quelli che le forze di mercato spontaneamente consiglierebbero.

Tuttavia, nel caso delle banche, in tutti i paesi avanzati, gli attuali orientamenti di *policy* hanno di fatto scartato entrambe le soluzioni e hanno intrapreso una strada diametralmente opposta, puntando sulla privatizzazione degli assetti societari – per garantire l'efficienza del sistema – e sulla regolamentazione prudenziale – per garantire la sua stabilità. In particolare, il modello di vigilanza prudenziale si affida a stringenti requisiti patrimoniali che non tengono in alcun modo in conto l'obiettivo dell'efficienza territoriale, e che incoraggiano invece gli impegni poco rischiosi e a redditività immediata. Ciò non solo non aiuta a internalizzare le esternalità del “fare sviluppo” ma, al contrario, rende ancora più costoso operare nelle realtà economicamente attardate.

Senza necessariamente introdurre forme esplicite di valorizzazione dell'efficienza territoriale, le autorità monetarie e di vigilanza potrebbero ancora ricorrere alla loro azione di *moral suasion* incoraggiando, o

²⁷ Da questo punto di vista, proprio le grandi strutture di intermediazione sarebbero avvantaggiate, se lo volessero, perché riescono a operare su più aree e quindi potrebbero permettersi una lunga attesa dei risultati positivi sugli investimenti nelle aree da sviluppare in quanto possono contare su un flusso corrente di rendimenti ottenuti in quelle più sviluppate.

scoraggiando, singole operazioni di aggregazione.²⁸ Su questo punto, ancora una volta nei commenti e nelle scelte attuali dei *policy makers* sembrano esservi una non giustificata asimmetria di giudizio; da un lato, non si fa che parlare della necessità di uno sviluppo industriale dal basso e delle politiche per il territorio come l'unica strada percorribile per colmare gli squilibri territoriali; dall'altro, si assiste con un esplicito atteggiamento di *benign neglect* alla scomparsa delle banche locali autonome, considerandola un inevitabile tributo da pagare all'efficienza dei mercati e alla crescita economica.

Queste considerazioni ci portano a completare il quadro con il terzo livello delle nostre proposte conclusive riguardante le banche locali, che a nostro avviso non vanno considerate unicamente come soggetto passivo, inevitabilmente destinato a scomparire sotto i colpi di una competizione globale. È fisiologico ed è addirittura auspicabile che vengano assorbite le banche locali parassitarie e rinunciatarie, inefficienti dal punto di vista gestionale e territoriale. Diverso è il caso delle banche locali più responsabili e attive. In questi casi ci si trova in presenza di un saper fare banca determinato dall'accumulo di un patrimonio di conoscenze e competenze territoriali che non può essere disperso. Queste realtà bancarie debbono poter crescere, se è necessario per migliorare la loro efficienza gestionale, ma senza che questo vada a scapito della loro radicata efficienza territoriale. Tanto più che, non di rado, specie quando si è in presenza di soggetti proprietari deboli, le cessioni delle banche locali sono dettate più che dalla ricerca di controverse economie di scala, dall'acquisizione di vantaggi privati per il *management* locale (Bliss e Rosen 2001). Le lusinghe dell'ingresso nel salotto buono della finanza sono spesso per la dirigenza delle banche locali un irresistibile richiamo, ben superiore a quello di un faticoso sviluppo governato dall'interno.

Le strategie per favorire la crescita delle banche locali possono essere diverse. La più rapida, ma anche la più rischiosa in termini di perdita

²⁸ Questo è già avvenuto in passato. Ad esempio, in Italia, nel secondo dopoguerra, la Banca d'Italia sotto la guida di Donato Menichella appoggiò con forza il sistema delle banche locali, nella consapevolezza che un sistema bancario acefalo difficilmente avrebbe potuto assecondare lo sviluppo autonomo e autopropulsivo delle aree periferiche. Attualmente questo stesso atteggiamento viene assunto nei confronti delle operazioni di consolidamento *cross border*. Qui vale la pena notare una certa schizofrenia di giudizio da parte di molti osservatori che, mentre considerano fondamentale il mantenimento di un'industria bancaria nazionale, ritengono molto meno importante il mantenimento di un sistema di banche locali per le regioni arretrate.

dell'autonomia, segue la via dei rapporti relazionali con banche più grandi fino ad arrivare alla cessione di quote di capitale. La strategia più promettente percorre la via della crescita guidata dall'interno della stessa banca locale, mediante consolidamento patrimoniale e dimensionale che va dall'apertura di nuovi sportelli nel proprio e in altri territori fino alle acquisizioni di altre banche. È però la strategia più difficile da realizzare, soprattutto perché richiede una notevole capacità di governo attivo del cambiamento che riescono ad avere soltanto le banche dotate di un *management* orientato alla crescita aziendale e di professionalità in grado di realizzarla. Non è un caso che questo, in Italia, sia avvenuto per alcune banche locali delle regioni più dinamiche del Nord-Est-Centro, "piccoli giganti"²⁹ che sono cresciuti al punto da gestire reti bancarie più estese a livello interregionale e nazionale. Al contrario si registra una crescente desertificazione di banche locali autonome nelle regioni meridionali meno sviluppate.³⁰

A parte il caso delle banche dissestate o palesemente inefficienti, ci si deve porre seriamente l'interrogativo se corrisponda a un'efficace politica di sviluppo la progressiva perdita di autonomia anche delle banche locali più responsabilmente radicate nel territorio. I loro bilanci riflettono la debolezza dell'economia che hanno contribuito a sostenere, ma non corrispondono al patrimonio di conoscenze e capacità professionali accumulato in loco. Anche nel loro caso si può parlare di "piccoli giganti" da valorizzare e sui quali contare come agenti di sviluppo locale. Si può comprendere che siano molto appetibili sul mercato delle banche da acquisire. Ma non va sottovalutata l'importanza strategica di incoraggiare alcune di queste banche a rimanere autonome e a crescere per via interna. Laddove questo è possibile e si ha la lungimiranza per realizzarlo, si creano concrete premesse per ridurre i ritardi nello sviluppo.

In presenza di una banca locale forte e competitiva, si avrebbero maggiori garanzie di mercati locali del credito meno condizionati dalle strategie extra-territoriali delle banche esterne, che a loro volta sarebbero

²⁹ L'espressione è di Padoa-Schioppa (1994).

³⁰ È indicativo constatare che delle 74 banche che risultano ancora indipendenti nel 1999 (vedi la figura 1), soltanto 18 hanno la sede legale nel Mezzogiorno e, nei due anni successivi, buona parte di queste banche sono state assorbite in gruppi bancari che hanno la sede principale nel Centro-Nord.

indotte a competere su specifici obiettivi locali.³¹ I vantaggi non si limitano agli aspetti concorrenziali, ma si estendono all'impatto sociale che la formazione e il radicamento in loco di una classe dirigente bancaria può avere. A questo aspetto non si attribuisce l'importanza che merita, che va riconosciuta nell'ambito delle interazioni vincenti tra investimenti in formazione, qualità del capitale umano, funzioni professionali qualificate, che sono alla base dello sviluppo endogeno di un territorio e valgono anche per il sistema bancario.

Realizzare queste sinergie nelle aree meno sviluppate è indubbiamente più difficile, ma è più necessario che altrove. A questo fine debbono essere impostate tutte le politiche necessarie per renderlo possibile. Altrimenti non si contribuisce a spezzare il circolo vizioso che frena lo sviluppo e alimenta i suoi divari territoriali.

BIBLIOGRAFIA

- AKHAVEIN, J., W.S. FRAME, e L.J. WHITE (2001), "The diffusion of financial innovation: an examination of the adoption of small business credit scoring by large organizations", *Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper*, no. 9.
- ALESSANDRINI, P. (1996), "I sistemi locali del credito in regioni a diverso stadio di sviluppo", *Moneta e Credito*, vol. 49, pp. 567-600.
- ALESSANDRINI, P. (2000), "Euro, piccole imprese e regioni italiane in ritardo", in A. Giannola, a cura di, *Le politiche per il rilancio dello sviluppo nel Mezzogiorno*, il Mulino, Bologna, pp. 97-114.
- 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*, 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. 53, pp. 279-99.
- ANGELINI, P. e N. CETORELLI (2000), "Bank competition and regulatory reform: the case of the Italian banking industry", *Temì di discussione*, n. 380, Banca d'Italia.
- ANGELINI, P., R. DI SALVO e G. FERRI (1998), "Availability and cost of credit for small business: customer relationships and credit cooperatives" *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 925-54.

³¹ Mentre sono stati fatti tentativi per valutare gli effetti che l'entrata di nuove banche dall'esterno ha avuto sull'efficienza delle banche locali (Evanoff e Örs 2002), a nostra conoscenza in letteratura non vi sono contributi che, al contrario, abbiano cercato di misurare gli effetti che la presenza di banche locali efficienti ha sul comportamento delle banche esterne.

- ANGELINI, P., G. FERRI e V. VACCA (1997), "Banche e sviluppo economico in Italia: un'analisi a livello comunale", in F. Cesarini, G. Ferri, M. Giardino, a cura di, *Credito e sviluppo*, il Mulino, Bologna, pp. 131-49.
- AOKI, M. e S. DINC (2000), "Relational financing as an institution and its viability under competition", in M. Aoki and G.R. Saxonhouse eds, *Finance, Governance, and Competitiveness in Japan*, Oxford University Press, New York, pp. 19-42.
- BAFFIGI, A., M. PAGNINI e F. QUINTILANI (1999), "Industrial districts and local banks: do the twins ever meet?", *Temì di discussione*, n. 347, Banca d'Italia.
- BELL, C. (1988), "Credit markets and interlinked transactions", in H. Chenery e T.N. Srinivasan eds, *Handbook of Development Economics*, North Holland, Amsterdam, pp. 763-830.
- BERG, S.A. e M. KIM (1994), "Oligopolistic interdependence and the structure of production in banking: an empirical evaluation", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 26, pp. 309-22.
- BERGER, A.N., S.D. BONIME, L.G. GOLDBERG e L.J. WHITE (1999), "The dynamics of market entry: the effects of mergers and acquisitions on de novo entry and small business lending", *Finance and Economic Discussion Paper*, no. 4.
- BERGER, A.N., R.S. DEMSETZ e P.E. STRAHAN (1999), "The consolidation of the financial services industry: causes, consequences, and implications for the future", *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, pp. 135-94.
- BERGER, A.N. e R. DE YOUNG (2002), "Technological progress and the geographic expansion of the banking industry", *Feds Discussion Paper*, no. 31.
- 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 and Finance*, vol. 22, pp. 613-73.
- BERGER, A.N., R. DE YOUNG, H. GENAY e G.F. UDELL (2000), "Globalization of financial institutions: evidence from cross-border banking performance", *Brookings Wharton Papers on Financial Services*, pp. 23-158.
- BERGER, A.N., W.S. FRAME e N.H. MILLER (2002), "Credit scoring and the availability, price and risk of small business credit", Federal Reserve Board of Governor, mimeo.
- BERGER, A.N., A.K. KASHYAP e J.M. SCALISE (1995), "The transformation of US banking industry: what a long, strange trip it's been", *Brookings Papers on Economic Activity*, no. 2, pp. 55-218.
- 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, pp. 187-229.
- BESLEY, T. e S. COATE (1995), "Group lending, repayment incentives and social collateral", *Journal of Development Economics*, vol. 46, pp. 1-18.
- BLACK, S. e P.E. STRAHAN (2002), "Entrepreneurship and bank credit availability", *Journal of Finance*, vol. 57, pp. 2807-33.
- BLISS, R.T. e R.J. ROSEN (2001), "CEO compensation and bank mergers", *Journal of Financial Economics*, vol. 61, pp. 107-38.

- BONACCORSI, E. e G. DELL'ARICCIA (2001), "Bank competition and firm creation", *International Monetary Fund Working Paper*, no. 21.
- BONACCORSI, E. e G. GOBBI (2001), "The changing structure of local credit markets: are small businesses special?", *Journal of Banking and Finance*, vol. 25, pp. 2209-37.
- BOOT, A.W.A. (1999), "European lessons on consolidation in banking", *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, pp. 609-13.
- BOOT, A.W.A. e A.V. THAKOR (2000), "Can relationship banking survive competition?", *Journal of Finance*, vol. 55, pp. 679-713.
- BRANSON, W.H. (1990), "Financial market integration, macroeconomic policy and the EMS", *CEPR Discussion Paper*, no. 385.
- BROECKER, T. (1990), "Credit-worthiness tests and interbank competition", *Econometrica*, vol. 58, pp. 429-52.
- BRUSCO, S. (1999), "Commento al convegno 'Sistemi creditizi e sviluppo delle PMI'", *Rassegna Economica*, vol. 63, pp. 117-22.
- BUCH, C.M. (2001), "Distance and international banking", contributo presentato alla conferenza "Competition, Financial Integration and Risks in Global Economy", Università degli Studi di Roma Tor Vergata, Roma.
- BUCH, C.M. e G. DE LONG (2001), "Cross-border bank mergers: what lures the rare animal?", contributo presentato alla conferenza "Competition, Financial Integration and Risks in Global Economy", Università degli Studi di Roma Tor Vergata, Roma.
- BUCH, C.M. e S.M. GOLDBERGER (2000), "Foreign competition and disintermediation: no threat to the German banking system?", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 53, pp. 107-133.
- BUSETTA, P. e S. SACCO (2001), "Razionalizzazione, 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. e D.D. HESTER (2002), *Banking Changes in the European Monetary Union. An Italian Perspective*, Carocci, Roma.
- CALEM, P.S. e L.I. NAKAMURA (1998), "Branch banking and the geography of bank pricing", *The Review of Economics and Statistics*, vol. 80, pp. 600-10.
- CETORELLI, N. (1997), "The role of credit market competition on lending strategies and on capital accumulation", *Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper*, no. 14.
- CETORELLI, N. (1999), "Competitive analysis in banking: appraisal of the methodologies", *Federal Reserve Bank of Chicago Economic Perspectives*, vol. 23, pp. 2-15.
- CETORELLI, N. (2001), "Does bank concentration lead to a concentration in industrial sectors?", *Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper*, no. 1.
- CETORELLI, N. (2002), "Life-cycle dynamics in industrial sectors. The role of banking market structure", *Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper*, no. 26.
- CETORELLI, N. e M. GAMBERA (2001), "Banking market structure, financial dependence and growth: international evidence from industry data", *Journal of Finance*, vol. 56, pp. 617-48.

- CETORELLI, N. e P.F. PERETTO (2000), "Oligopoly banking and capital accumulation", *Duke University Working Paper*, no. 19.
- CHICK, V. (1998), "Banks, competition, small business and the regions in the EU", *UCL Discussion Papers in Economics*, no. 7.
- CHICK, V. e S. DOW (1997), "Competition and the future of European banking and financial system", in A.J. Cohen, H. Hagemann, J. Smithin eds, *Money, Financial Institutions and Macroeconomics*, Kluwer Academic Publishers, Boston, pp. 253-70.
- CHIESA, G. (1998), "Information production, banking industry structure and credit allocation", *Research in Economics*, vol. 52, pp. 409-32.
- COLLANDER, R.N. e S. SHAFFER (2003), "Local bank office ownership, deposit control, market structure, and economic growth", *Journal of Banking and Finance*, vol. 27, pp. 27-57.
- COMMISSION OF THE EUROPEAN COMMUNITIES (1990), "One market, one money: an evaluation of the potential benefits and costs of forming an Economic and Monetary Union", *European Economy*, no. 44.
- CONTI, G. (1997), "Banche e imprese medie e piccole nella periferia economica italiana (1990-1939)", in F. Cesarini, G. Ferri e M. Giardino, a cura di, *Credito e sviluppo*, il Mulino, Bologna, pp. 151-201.
- CONTI G. e G. FERRI (1997), "Banche locali e sviluppo economico decentrato", in F. Barca, a cura di, *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra a oggi*, Donzelli, Roma, pp. 429-65.
- CORVOISIER, S. e R. GROPP (2002), "Bank concentration and retail interest rates", *Journal of Banking and Finance*, vol. 26, pp. 2155-89.
- COSCI, S. e F. MATTESINI (1997), "Credito e sviluppo nelle province italiane", in F. Cesarini, G. Ferri e M. Giardino, a cura di, *Credito e sviluppo*, il Mulino, Bologna, pp. 89-103.
- CYBO-OTTONE, A. e M. MURGIA (1997), "Mergers and acquisitions in the European banking markets", mimeo.
- CYRNAK, A. e T.H. HANNAN (1998), "Bank lending to small businesses and the use of the CRA loan data to measure market structure", *Working Paper*, Federal Reserve Board.
- D'AMICO, N., G. PARIGI e M. TRIFILIDIS (1990), "I tassi d'interesse e la rischiosità degli impieghi", in G. Galli, a cura di, *Il sistema finanziario del Mezzogiorno*, Banca d'Italia, Roma, pp. 305-51.
- DE BONIS, R. e A. FERRANDO (2000), "The multimarket contacts theory: an application to Italian banks", *Temi di discussione*, n. 387, Banca d'Italia.
- DEI OTTATI, G. (1994), "Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district", *Cambridge Journal of Economics*, vol. 18, pp. 529-46.
- DELL'ARICCIA, G. (2001), "Asymmetric information and the structure of the banking industry", *European Economic Review*, vol. 45, pp. 1957-80.
- 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, pp. 515-34.
- DELL'ARICCIA, G. e R. MARQUEZ (2001), "Flight to quality or to captivity: information and credit allocation", *Working Paper*, no. 20, International Monetary Fund.

- DE YOUNG, R., L.G. GOLDBERG e L.J. WHITE (1999), "Youth, adolescence, and maturity of banks: credit availability to small business in an era of banking consolidation", *Journal of Banking and Finance*, vol. 23, pp. 463-92.
- DOSI, G. (1990), "Finance, innovation and industrial change", *Journal of Economic Behavior and Organizations*, vol. 13, pp. 299-319.
- DOW, S. (1994), "European monetary integration and the distribution of credit availability", in S. Corbridge, R. Martin and 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, pp. 667-704.
- ENCAOUA, D. e A. JACQUEMIN (1980), "Degree of monopoly, indices of concentration, and threat of entry", *International Economic Review*, vol. 21, pp. 87-105.
- EUROPEAN CENTRAL BANK (2000), *Merger and Acquisitions Involving the EU Banking Industry: Facts and Implications*, Frankfurt am Main.
- EVANOFF, D.D. e E. ÖRS (2002), "Local market consolidation and bank productive efficiency", *Federal Reserve Bank of Chicago Working Paper*, no. 25.
- FARRELL, J. e C. SHAPIRO (1990), "Horizontal mergers: an equilibrium analysis", *American Economic Review*, vol. 80, pp. 107-26.
- FERRI, G. (1997), "Mobilità dei dirigenti ed efficienza allocativa: banche locali e nazionali", in *Proprietà, controllo e governo delle banche*, *Quaderno di Moneta e Credito*, pp. 245-65.
- FERRI, G. e F. MATTESINI (1997), "Finance, human capital and infrastructure: an empirical investigation on postwar Italian growth", *Temi di discussione*, n. 321, Banca d'Italia.
- FERRI, G. e M. MESSORI (2000), "Bank-firm relationships and allocative efficiency in Northeastern and Central Italy and in the South", *Journal of Banking and Finance*, vol. 24, pp. 1067-95.
- FINALDI RUSSO, P. e P. ROSSI (1999), "Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali", *Temi di discussione*, n. 360, Banca d'Italia.
- FOCARELLI, D., F. PANETTA e C. SALLEO (1999), "Why do banks merge?", *Temi di discussione*, n. 361, Banca d'Italia.
- FRAME, W.S., A. SRINIVASAN e L. WOOSLEY (2001), "The effect of credit scoring on small business lending", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 33, pp. 813-25.
- GALLI, G. e M. ONADO (1990), "Dualismo territoriale e sistema finanziario", in G. Galli, a cura di, *Il sistema finanziario del Mezzogiorno*, Banca d'Italia, Roma, pp. 1-63.
- GEHRIG, T. (1998), "Screening, cross-border banking, and the allocation of credit", *Research in Economics*, vol. 52, pp. 387-407.
- GEROSKI, P. (1983), "Some reflections on the theory and application of concentration indices", *International Journal of Industrial Organization*, vol. 1, pp. 79-94.
- GIANNOLA, A. (2002), *Il credito difficile*, L'Ancora del Mediterraneo, Napoli.
- GIANNOLA, A., C. RICCI e G. SCARFIGLIERI (1996), "Size and regional aspects of banking efficiency: the Italian puzzle", *Rivista di Politica Economica*, vol. 86, pp. 315-37.
- GIGLIOBIANCO, A. (1997), "Banche locali negli anni Cinquanta", in F. Cesarini, G. Ferri e M. Giardino, a cura di, *Credito e sviluppo*, il Mulino, Bologna, pp. 203-19.

- GOLLOP, F.M. e M.J. ROBERTS (1979), "Firm interdependence in oligopolistic markets", *Journal of Econometrics*, vol. 1, pp. 313-31.
- GUISSO, L., P. SAPIENZA e L. ZINGALES (2002), "Does local financial development matter?", *NBER Working Paper*, no. 8923.
- HANNAN, T.H. (1991), "Bank commercial loan markets and the role of market structure: evidence from surveys of commercial lending", *Journal of Banking and Finance*, vol. 15, pp. 133-49.
- HAUSWALD, R. e R. MARQUEZ (2002), "Competition and strategic information acquisition in credit markets", *Working Paper*, University of Maryland; <http://www.rhsmith.umd.edu/finance/marquez/screening.pdf>.
- HEITFIELD E.A. (1999), "What do interest rate data say about the geography of retail banking markets?", *Antitrust Bulletin*, vol. 44, pp. 333-47.
- HOFF, K. e J. STIGLITZ (1997), "Moneylenders, and bankers: price-increasing subsidies in a monopolistically competitive market", *Journal of Economic Development*, vol. 52, pp. 429-62.
- HOUSTON, J.F. e C. JAMES (1998), "Do bank internal capital markets promote lending?", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 899-918.
- HOUSTON, J.F., C. JAMES e D. MARCUS (1997), "Capital market frictions and the role of internal capital markets in banking", *Journal of Financial Economics*, vol. 46 pp. 135-64.
- HUVENEERS, C. e A. STEINHERR (1992), "Institutional competition and innovation: universal banking in the single European market", in A. Mullineux ed., *European Banking*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 130-47.
- JACQUEMIN, A. (1987), *The New Industrial Organization: Market Forces and Strategic Behaviour*, Mit Press, Cambridge, Mass.
- JAPPELLI, T. (1986), "The estimation of the degree of oligopoly of the Italian banking sector", *Studi Economici*, vol. 41, pp. 91-105.
- JAYARATNE, J. e P.E. STRAHAN (1996), "The finance-growth nexus: evidence from bank branch deregulation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 111, pp. 639-71.
- JAYARATNE, J. e P.E. STRAHAN (1998), "Entry restrictions, industry evolution, and dynamic efficiency: evidence from commercial banking", *Journal of Law and Economics*, vol. 41, pp. 239-73.
- KWAST, M.L., M. STARR-MCCLUER e J.D. WOLKEN (1997), "Market definition and the analysis of antitrust in banking", *The Antitrust Bulletin*, vol. 42, pp. 973-95.
- LOPES, A. e N. NETTI (2002), "Efficienza del sistema finanziario meridionale e struttura produttiva nel corso degli anni '90", *Rivista Italiana degli Economisti*, in corso di pubblicazione.
- LUCCHETTI, R., L. PAPI e A. ZAZZARO (2001), "Efficienza del sistema bancario e crescita nelle regioni italiane", in P. Alessandrini, a cura di, *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, il Mulino, Bologna, pp. 115-46.
- MARTIN, S. (1993), *Advanced Industrial Economics*, Basil Blackwell, Oxford.
- MARTIN, R. (1994), "Stateless monies, global financial integration and national economic autonomy: the end of geography?", in S. Corbridge, R. Martin and N. Thrift eds, *Money, Power and Space*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 253-78.

- MARTIN, R. (1995), "Undermining the financial basis of regions: the spatial structure and implications of UK pension fund system", *Regional Studies*, vol. 29, pp. 125-44.
- MESTER, L.J. (1987), "Multiple market contact between savings and loans", *Journal of Money, Credit and Banking*, vol. 19, pp. 538-49.
- MESTER, L.J. (1997), "What's the point of credit scoring?", *Federal Bank of Philadelphia Business Review*, Sept./Oct., pp. 3-16.
- MESSORI, M. (2002), "Consolidation, ownership structure and efficiency in the Italian banking system", *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, vol. 55, pp. 177-217.
- MISHKIN, F.S. (1996), "Bank consolidation: a central banker's perspective", *NBER Working Paper*, no. 5849.
- MISHKIN, F.S. (1998), "Financial consolidation: dangers and opportunities", *NBER Working Paper*, no. 6655.
- MISHKIN, F.S. e P.E. STRAHAN (1999), "What will technology do to financial structure?", *Brookings Wharton Papers on Financial Services*, pp. 249-87.
- MOORE, B. (1989), "A simple model of bank intermediation", *Journal of Post Keynesian Economics*, pp. 10-28.
- MOORE, R.R. (1997), "Bank acquisition determinants: implications for small business credit", *FIS Working Paper*, Federal Reserve Bank of Dallas.
- NAKAMURA, L.I. (1993), "Commercial bank information: implication for the structure of banking", in M. Klausner and L.J. White eds, *Structural Change in Banking*, Business One Irwin, Homewood, pp. 131-60.
- NAKAMURA, L.I. (1994), "Small borrowers and the survival of the small bank: is mouse bank mighty or mickey?", *Federal Reserve Bank of Philadelphia Business Review*, pp. 3-15.
- NARDOZZI, G. (2001), "Il localismo come opportunità per la banca italiana nella globalizzazione", in P. Alessandrini, a cura di, *Il sistema finanziario italiano tra globalizzazione e localismo*, il Mulino, Bologna, pp. 43-63.
- NEVEN, D. e L.-H. ROLLER (1999), "An aggregate structural model of competition in the European banking industry", *International Journal of Industrial Organization* vol. 17, pp. 1059-74.
- O'BRIEN, R. (1992), *Global Financial Integration: the End of Geography*, Royal Institute of International Affairs, London.
- PADOA-SCHIOPPA, T. (1994), "Profili di diversità nel sistema bancario italiano", *Bollettino Economico*, n. 22, Banca d'Italia.
- PALLEY, T.L. (1997), "Managerial turnover and the theory of short-termism", *Journal of Economic Behavior & Organization*, vol. 32, pp. 547-57.
- PAPI, L. (1994), "La competizione tra banche locali e banche nazionali: indicazioni teoriche e riscontri empirici", in P. Alessandrini, a cura di, *La banca in un sistema di piccola impresa*, il Mulino, Bologna, pp. 101-39.
- PEEK, J. e E.S. ROSENGREN (1998), "Bank consolidation and small business lending: it's not just bank size that matters", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 799- 819.
- PETERSEN, M.A. e R.G. RAJAN (1995), "The effect of credit market competition on lending relationships", *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 110, pp. 407-43.

- PETERSEN, M.A. e R.G. RAJAN (2000), "Does distance still matter? The information revolution in small business lending", University of Chicago, mimeo.
- PETERSEN, M.A. e R.G. RAJAN (2002), "Does distance still matter? The information revolution in small business lending", *The Journal of Finance*, vol. 57, pp. 2533-70.
- PROWSE S. (1997), "Il sistema di gestione aziendale nel settore bancario: qual è lo stato attuale delle nostre conoscenze in merito?", in *Proprietà, controllo e governo delle banche, Quaderno di Moneta e Credito*, pp. 11-44.
- RADECKI, L.J. (1998), "The expanding geographich reach of retail baning markets", *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, no. 4, pp. 15-34.
- RIORDAN, M.H. (1993), "Competition and bank performance: a theoretical perspective", in C. Mayer and X. Vives eds, *Capital Markets and Financial Intermediation*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 328-43.
- ROSE, P.S. (1999), "The local and statewide market-share advantages of interstate banking firms", *The Antitrust Bulletin*, Summer, pp. 285-312.
- SAMOLYK, K.A. (1994), "Banking conditions and regional economic performance. Evidence of a regional credit channel", *Journal of Monetary Economics*, vol. 34, pp. 259-78.
- SAPIENZA, P. (2002), "The effects of banking mergers on loan contracts", *The Journal of Finance*, vol. 57, pp. 329-67.
- SARACENO, P. (1970), "Sviluppo economico e banca locale. Riflessioni su un sessantacinquennio di storia bancaria italiana", *Bancaria*, n. 9, pp. 1019-26.
- SHAFFER, S. (1998), "The winner's curse in banking", *Journal of Financial Intermediation*, vol. 7, pp. 359-92.
- STEIN, J.C. (2002), "Information, production and capital allocation: decentralized vs. hierarchical firms", *Journal of Finance*, vol. 57, pp. 1891-921.
- STIGLITZ, J.E. (1990), "Peer monitoring in credit markets", *World Bank Economic Review*, vol. 4, pp. 351-66.
- STRAHAN, P.E. e J.P. WESTON (1998), "Small business lending and the changing structure of the banking industry", *Journal of Banking and Finance*, vol. 22, pp. 821- 45.
- TASCA, R. (1998), "Le crisi bancarie in Italia: 1985-1996", in R. Ruozi, a cura di, *Quale banca per il Sud*, Giuffrè Editore, Milano, pp. 99-140.
- VENNET, V.R. (1996), "The effect of merger and acquisitions on the efficiency and profitability of EC credit institutions", *Journal of Banking and Finance*, vol. 20, pp. 1531-58.
- VIVES, X. (1991), "Banking competition and European integration", in A. Giovannini and C. Mayer eds, *European Financial Integration*, Cambridge University Press, Cambridge, pp. 9-31.
- WHITE, W.R. (1998), "The coming transformation of continental European banking?", *BIS Working Papers*, no. 54.
- WILLIAMSON, O.E. (1988), "Corporate finance and corporate governance", *The Journal of Finance*, vol. 43, p. 567-92.
- WINTON, A. (1999) "Don't put all your eggs in one basket? Diversification and specialization in lending", *Carlson School of Management, University of Minnesota Working Paper*, no. 9903.

- ZAZZARO, A. (1993), "Banche locali e sviluppo economico regionale: costi di liquidità e costi di solvibilità", *Rivista di Politica Economica*, vol. 83, pp. 107-52.
- ZAZZARO, A. (1997), "Regional banking systems, credit allocation and regional economic development", *Economie Appliquée*, vol. 50, pp. 51-74.
- ZAZZARO, A. (1998), "L'articolazione territoriale del sistema bancario: aspetti teorici e alcune evidenze per la Campania", *Moneta e Credito*, vol. 51, pp. 295-330.
- ZAZZARO, A. (2001), "The discouraged entrepreneur: a model of self-employment with financial constraints", *International Journal of Applied Economics and Econometrics*, vol. 9, pp. 375-97.
- ZAZZARO, A. (2002), "The allocation of entrepreneurial talent under imperfect lending decisions", *Rivista Italiana degli Economisti*, in corso di pubblicazione.
- ZIMMERMAN, G.C. (1995), "Implementing the single banking market in Europe", *Federal Reserve Bank of San Francisco Economic Review*, no. 3, pp. 35-51.