



LA NUOVA GEOGRAFIA BANCARIA NEL
MEZZOGIORNO:
LA NECESSITÀ DI UN APPROCCIO SISTEMICO

PIETRO ALESSANDRINI
*Università Politecnica delle Marche, Department of Economics
MoFiR*

ANDREA F. PRESBITERO
*Università Politecnica delle Marche, Department of Economics
MoFiR
CeMaFiR*

MoFiR working paper n° 10

January 2009

La nuova geografia bancaria nel Mezzogiorno:
la necessità di un approccio sistemico

Pietro Alessandrini

Andrea F. Presbitero

Università Politecnica delle Marche – Dipartimento di Economia
Money and Finance Research group (MoFiR)

1. Introduzione

Negli ultimi quindici anni il sistema finanziario italiano, in linea con quanto è avvenuto nei paesi Europei, è stato interessato da significativi miglioramenti tecnologici e da interventi normativi che, a partire dalla legge Amato del 1990, hanno guidato un marcato processo di consolidamento del mercato del credito. Inizialmente legate alla soluzione di situazioni di crisi, in particolare delle banche meridionali (Mattesini e Messori 2004; Zazzaro 2006), dalla seconda metà degli anni Novanta le fusioni e le acquisizioni bancarie hanno progressivamente assunto i tratti delle operazioni di mercato rivolte all'acquisizione delle economie di scala e di varietà necessarie a sostenere la crescente competizione proveniente da altre realtà, in mercati aperti e globali (Messori e Zazzaro 2003).

Successivamente si è assistito ad un calo nel ritmo delle operazioni, imputabile sia al rallentamento dei mercati, sia all'atteggiamento prudente della Banca d'Italia che a più riprese ha dichiarato conclusa la fase delle fusioni tra i grandi gruppi bancari.

Nel complesso, tra il 1995 e il 2006, 476 banche, rappresentative del 70 per cento dell'attivo complessivo del sistema bancario, sono state interessate da operazioni di fusione o acquisizione (Saccomanni 2007). Questo processo ha portato ad una

contrazione del numero di banche di oltre il 30 per cento, poiché il numero di istituti di credito si è ridotto da 1.156 nel 1990 alle 785 del 2005 (sono 808 a fine 2007).

Nel 2007, tuttavia, il consolidamento del sistema bancario italiano ha subito una nuova forte accelerazione coinvolgendo i gruppi più importanti e alcune grandi banche popolari. In particolare, le due maggiori operazioni avvenute nel corso del 2007 hanno dato vita a due grandi gruppi bancari che insieme intermediano il 35,4% dell'attivo bancario (dato a fine 2007, Banca d'Italia 2008) e che sono in grado di competere sui mercati internazionali. La prima operazione ha riguardato l'integrazione tra Banca Intesa e Sanpaolo IMI che ha creato un operatore con una rete di circa 7.300 sportelli (di cui 1.200 all'estero), con un attivo pari a 580 miliardi di euro ed una ampia presenza internazionale, soprattutto nei mercati dell'Europa centro orientale¹. La successiva aggregazione ha riguardato il gruppo UniCredit, con una operatività svolta per oltre il 70% al di fuori dei confini nazionali, e Capitalia e ha dato origine al secondo gruppo bancario per capitalizzazione nell'area euro a fine 2007 (Banca d'Italia 2008). Sul versante delle banche popolari, le integrazioni avvenute nel corso del 2007 hanno determinato la costituzione di intermediari che sono tra i maggiori del nostro sistema. Con la fusione tra Banco Popolare di Verona e Novara e Banca Popolare Italiana è nato il primo gruppo tra le popolari, con un attivo pari a circa 120 miliardi di euro e una rete di oltre 2.200 sportelli. Inoltre, Unione di Banche Italiane (UBI Banca), frutto dell'aggregazione tra Banche Popolari Unite e Banca Lombarda e Piemontese, rappresenta il quinto gruppo nazionale, con un attivo di 117 miliardi di euro e una rete di 1.970 sportelli (Banca d'Italia 2007). Come risultato, il grado di concentrazione del sistema bancario italiano è cresciuto negli anni duemila, con i primi cinque gruppi che a fine 2007 controllano una quota di attivo pari al 54,6% del mercato.

Il mercato bancario italiano ed il processo di consolidamento che lo ha interessato sono caratterizzati da significative diversità a livello territoriale, che trovano una sintesi aggregata nel tradizionale dualismo tra regioni del Centro Nord e Mezzogiorno.

Il resto del capitolo è organizzato come segue: la prossima sezione presenta i tratti più significativi del recente processo di consolidamento bancario, riservando un'attenzione particolare al Mezzogiorno e, al suo interno, alla Sicilia. La terza sezione ne illustra, da

¹ A inizio 2008 il gruppo Intesa San Paolo ha acquisito il controllo della Cassa di Risparmio di Firenze, accrescendo così la propria quota di mercato in termini di attivo al 19,5%. Inoltre, l'integrazione tra Banca Monte dei Paschi di Siena e Banca Antonveneta ha creato il terzo polo bancario italiano.

un lato, le conseguenze in termini di distanze bancarie e, dall'altro, mostra come permanga nelle regioni meridionali un problema di accesso al credito bancario. La quarta sezione mette in relazione questi due fenomeni discutendo dapprima le motivazioni teoriche e presentando successivamente una rassegna delle principali evidenze empiriche che mettono in luce gli effetti del consolidamento bancario sui rapporti banca-impresa. Infine, l'ultima sezione conclude e propone alcune indicazioni di policy.

2. I cambiamenti territoriali più significativi

Sebbene a livello nazionale si sia osservata una diminuzione considerevole del numero di banche indipendenti durante il decennio 1995-2005, questo fenomeno è stato particolarmente accentuato nel Mezzogiorno, dove il processo di consolidamento ha raggiunto il proprio apice nel quinquennio 1995-1999 quando, a seguito degli interventi promossi per superare la crisi del sistema bancario meridionale, si sono realizzate 125 operazioni di fusioni, incorporazioni e acquisizioni del controllo, per un volume pari a quasi un terzo dei fondi intermediati (Saccomanni 2007). Tra il 1995 e il 2005, a fronte di una riduzione del numero di intermediari con sede legale al Sud pari a oltre il 50%, sono rimaste, se si escludono le BCC, solo otto banche indipendenti, delle quali una localizzata in Sicilia (Banca Popolare Sant'Angelo), oltre a otto capogruppo, delle quali una, la Banca Agricola Popolare di Ragusa, con sede in Sicilia.

Inoltre, il grado di localismo del sistema bancario meridionale è stato ulteriormente ridotto dalla diminuzione del numero di banche di credito cooperativo (BCC) che, benché piuttosto contenuta al Centro-Nord, è stata particolarmente intensa nel Mezzogiorno.

A livello nazionale, infine, la riduzione del numero di banche complessivamente operanti è stata attenuata dall'effetto compensativo che l'aumento delle banche affiliate in gruppi bancari ha avuto sulla diminuzione delle banche indipendenti. Ma per quanto riguarda il Mezzogiorno questo effetto compensativo è comunque molto ridotto rispetto al drastico ridimensionamento delle banche meridionali indipendenti, il cui numero nel 2005 rappresenta solo il 48% delle indipendenti operanti nell'area soltanto dieci anni prima. Un livello di ridimensionamento analogo si è registrato in Sicilia. (Tabella 1).

Tabella 1: Banche e sportelli in Italia

Italia					
Anno	Indipendenti, <i>di cui:</i>		affiliate	Sportelli	
		<i>BCC</i>	In gruppi	totali	pro capite
1995	902	619	74	24.183	4.22
2000	695	499	149	28.221	4.96
2005	641	439	144	31.506	5.38
Mezzogiorno					
Anno	Indipendenti, <i>di cui:</i>		affiliate	Sportelli	
		<i>BCC</i>	In gruppi	totali	pro capite
1995	264	194	14	5.485	2.60
2000	153	133	32	6.347	3.09
2005	126	110	21	6.897	3.32
Sicilia					
Anno	Indipendenti, <i>di cui:</i>		affiliate	Sportelli	
		<i>BCC</i>	In gruppi	totali	pro capite
1995	64	46	3	1.573	3.09
2000	37	34	10	1.643	3.30
2005	31	29	5	1.729	3.45

Nota: Elaborazioni su dati Banca d'Italia e ISTAT. Gli sportelli pro capite sono espressi come sportelli ogni 10.000 abitanti. Le banche capogruppo sono incluse in quelle in gruppi.

Anche le tendenze relative alle dinamiche delle reti distributive confermano un forte ritardo del grado di bancarizzazione del Mezzogiorno, in termini sia di livello che di tassi di crescita degli sportelli pro capite. Nel 2005 il numero di sportelli per 10.000 abitanti è poco meno del doppio nel Centro-Nord (6,50 sportelli) rispetto al Mezzogiorno (3,32). Questo divario non è andato riducendosi nel corso degli anni, dato che, a livello nazionale, il numero di sportelli è cresciuto di oltre il 30% a fronte di un incremento del 25,7% nel Mezzogiorno. In questo contesto, la Sicilia si discosta dalle regioni meridionali per un maggior grado di bancarizzazione, sebbene questo vantaggio sia andato riducendosi nel corso degli anni a causa di una minore crescita degli sportelli. Infine, è interessante notare come le due tendenze opposte della riduzione del numero di banche da una parte e dell'aumento degli sportelli dall'altra abbiano determinato un trend pressoché stabile della rete distributiva propria delle banche del Mezzogiorno durante l'intero decennio (le banche con sede legale al Sud possiedono circa 4.000 sportelli). Ciò non toglie che vi sia stata una forte contrazione degli sportelli appartenenti al sottoinsieme di banche del Mezzogiorno rimaste indipendenti. La

riduzione del numero di banche indipendenti ha determinato una restrizione degli sportelli appartenenti a questa categoria da 3.500 sportelli nella seconda metà degli anni novanta a poco più di mille negli anni duemila. Tuttavia, negli ultimi anni si nota un'inversione di tendenza. La Tabella 2 mostra che le banche indipendenti con sede legale nel Mezzogiorno, sebbene poche e di medio-piccola dimensione, hanno attivato una rilevante politica di diffusione degli sportelli, i cui tassi di crescita sono superiori a quelli medi nazionali per le banche indipendenti. In particolare, la Banca Popolare di Bari, grazie ad un tasso di crescita degli sportelli nell'ultimo quinquennio superiore al 100%, è ora il principale istituto indipendente nel Mezzogiorno. In Sicilia, la Banca Popolare di Ragusa ha incrementato i propri sportelli del 40% dal 2002 al 2007. Le banche del Mezzogiorno appartenenti a gruppi del Centro-Nord hanno registrato, in media, una dinamica di espansione territoriale assai più contenuta, e inferiore a quella delle altre banche con sede nel Centro-Nord. Con l'eccezione della Banca della Campania e di Banca Nuova che hanno registrato tassi di crescita, rispettivamente, del 107% e del 65%, gli altri istituti, soprattutto quelli maggiori (Banco di Sicilia, Banco di Sardegna, Banca Carime), hanno mantenuto quasi invariata, se non diminuita, la dimensione della propria rete distributiva.

3. Gli effetti prevalenti

3.1 L'evoluzione delle distanze bancarie

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

Tabella 2: Banche nel Mezzogiorno

BANCA	ABI	Sportelli al 2007	Tasso di crescita degli sportelli 2002-2007 (in %)
Banche indipendenti con sede legale al Sud			
Banca Popolare di Bari	5424	163	126.39
Banca Popolare di Puglia e Basilicata	5385	123	50.00
Cassa di Risparmio di Teramo	6060	105	36.36
Banca Popolare Pugliese	5262	99	30.26
Banca Agricola Popolare di Ragusa	5036	86	40.98
Cassa di Risparmio di Chieti	6050	67	21.82
Banca di Credito Popolare	5142	60	30.43
Banca Apulia	3456	51	34.21
<i>Tasso medio di crescita degli sportelli 2002-2007</i>			48.72
Banche con sede legale al Sud, ma appartenenti a gruppi del Centro-Nord			
Banco di Sicilia	1020	540	-2.00
Banco di Sardegna	1015	391	0.00
Banca Carime	3067	316	-2.77
Credito Siciliano	3019	136	4.62
Banca della Campania	5392	124	106.67
Banca Nuova	5132	106	65.63
Banca Popolare di Lanciano e Sulmona	5550	66	24.53
Banca Popolare di Sassari	5676	58	-1.69
Carispaq	6040	50	21.95
<i>Tasso medio di crescita degli sportelli 2002-2007</i>			6.75

Nota: Elaborazioni su dati Banca d'Italia. Banche con almeno 50 sportelli al 2007. Per il totale delle banche, il tasso medio di crescita degli sportelli nel periodo 2002-2007 è pari al 35.9% per le banche indipendenti e all'8,2% per quelle appartenenti a gruppi del Centro-Nord.

Questo duplice processo di diffusione territoriale degli sportelli bancari e di concentrazione territoriale dei centri decisionali ha allo stesso tempo prodotto un aumento medio della *prossimità operativa* e un aumento della *distanza funzionale* delle banche dalla propria clientela. Più precisamente, i termini *prossimità operativa* e *distanza funzionale* si riferiscono a una distanza esterna alla banca, il primo, e a una distanza di tipo organizzativo interna alla banca, il secondo².

A livello aggregato, la *prossimità operativa* del sistema bancario a un sistema economico locale (nei suoi vari ambiti di riferimento: regionale, provinciale, distrettuale) può essere ben approssimata dalla tradizionale misura del grado di bancarizzazione, ossia dal rapporto tra il numero di sportelli e la popolazione residente in quella economia. La *distanza funzionale* del sistema bancario dal territorio può

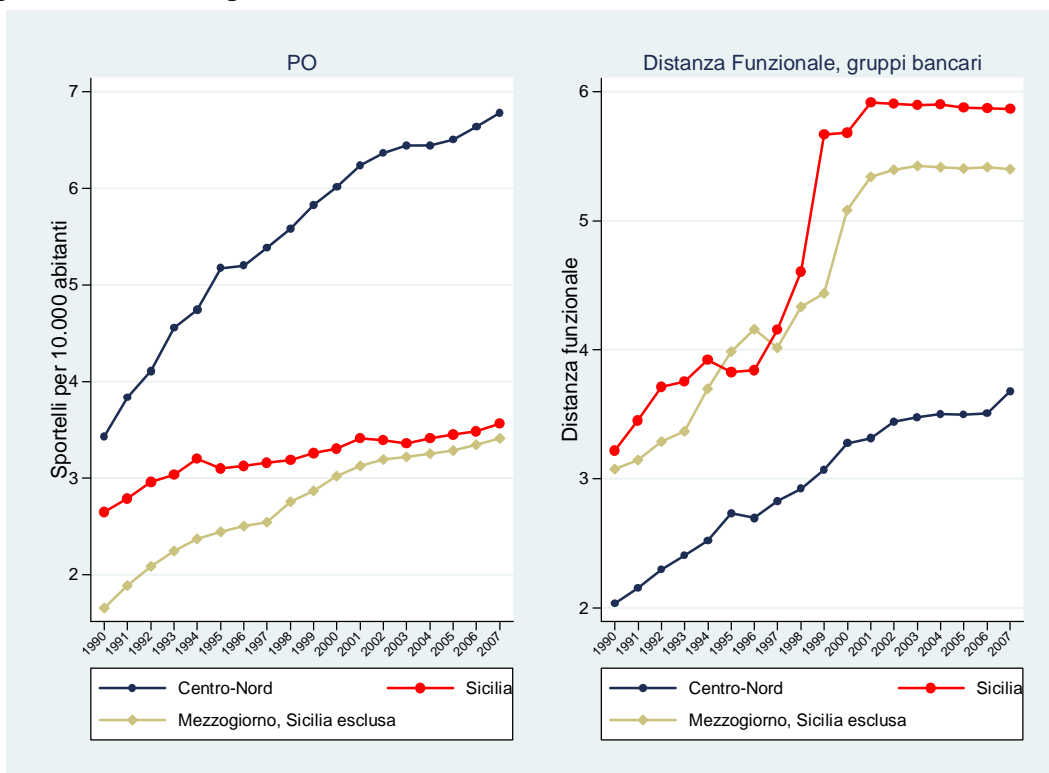
² La distinzione tra *distanza operativa* e *distanza funzionale* è stata introdotta in Alessandrini, Croci e Zazzaro (2005) e analizzata nei suoi effetti in Alessandrini, Presbitero e Zazzaro (2008a; 2008b; 2008c).

invece essere approssimata misurando la distanza fisica che separa gli sportelli localizzati in una certa area dai centri decisionali delle loro banche (tipicamente le sedi legali). Questa misura è una proxy delle frizioni informative e delle differenze culturali ed economiche tra le aree di insediamento e di comando. In questo caso, la distanza funzionale (*DF*) del sistema bancario da una data provincia è calcolata pesando gli sportelli di ogni banca localizzati nella provincia per il logaritmo della distanza (misurata in chilometri) tra la provincia in questione e quella dove sono localizzate le sedi legali delle banche in essa operanti.

La Figura 1 riporta l'evoluzione temporale media della prossimità operativa e della distanza funzionale calcolate a livello provinciale distinguendo le province del Centro-Nord da quelle del Mezzogiorno, con una evidenza specifica per la Sicilia. Vengono confermati i forti divari territoriali che caratterizzano il sistema bancario italiano. Rispetto a quanto avviene nel Centro-Nord, nel Mezzogiorno si registra una minore prossimità operativa e una maggiore distanza funzionale. Nell'arco di tempo considerato, i divari tra le due macro-aree si sono ampliati in valore assoluto, anche se non in senso relativo per quanto riguarda la prossimità operativa. È interessante notare il caso del sistema bancario siciliano, che presenta una dinamica del grado di bancarizzazione più contenuta rispetto al resto del Mezzogiorno. Di conseguenza la prossimità operativa della Sicilia, che nella prima metà degli anni Novanta si collocava a livello intermedio tra Mezzogiorno e Centro-Nord, nei primi anni del 2000 tende ad allinearsi al livello medio meridionale.

Non solo le banche sono operativamente meno presenti nelle province meridionali, ma hanno accresciuto la loro distanza funzionale in termini relativi e assoluti rispetto a quanto avviene per le province centro-settentrionali. L'ampliamento di questo divario si è concretizzato nel quinquennio 1996-2001 con l'accentuazione delle fusioni e acquisizioni di banche meridionali da parte delle banche del resto d'Italia. La tendenza risulta più accentuata per la Sicilia rispetto a quanto è avvenuto nel resto del Mezzogiorno. Il progressivo decentramento del potere decisionale bancario dalla Sicilia e dalle altre regioni meridionali verso le regioni centro-settentrionali si è arrestato nell'ultimo quinquennio 2002-2007. Si nota un riassetto interno al Centro-Nord, dove la distanza funzionale è aumentata in seguito alla formazione dei due grandi gruppi bancari menzionati nel paragrafo precedente.

Figura 1: Distanze operative e funzionali in Italia, 1990-2007.



Note: elaborazioni su dati Banca d'Italia e ISTAT.

3.2 L'accesso al credito per le imprese

I dati riportati dalla Banca d'Italia testimoniano un miglioramento della qualità del credito al Mezzogiorno, tanto che nelle Considerazioni Finali del Maggio 2008 il governatore della Banca d'Italia Draghi non fa alcun riferimento al mercato del credito per spiegare il ritardo di sviluppo economico delle regioni meridionali. La ristrutturazione del sistema bancario e l'ingresso dei grandi gruppi bancari del Centro-Nord avrebbe determinato significativi miglioramenti nella qualità e nella quantità del credito erogato. Dal 2002, i finanziamenti alle imprese del Mezzogiorno sono cresciuti a tassi maggiori rispetto a quelli erogati a favore delle aziende del Centro-Nord, anche grazie alla positiva dinamica dei prestiti concessi alle imprese meridionali da parte dei gruppi del Centro-Nord, i cui tassi di crescita nel 2006 erano più che doppi rispetto a quelli delle banche meridionali (Saccomanni 2007).

Nonostante questi dati aggregati di sistema forniscano indicazioni positive, i dati microeconomici sull'accesso al credito da parte delle imprese italiane mettono in luce un quadro più articolato. Come discuteremo meglio nel prossimo paragrafo, ci sono

ragioni più che valide per pensare che lo spostamento del baricentro decisionale del sistema bancario verso le regioni del Centro-Nord possa aver avuto ripercussioni sull'accesso al credito delle imprese meridionali, soprattutto nel caso delle PMI.

Un'analisi basata sui dati delle indagini di UniCredit (prima MedioCredito Centrale e Capitalia) e della Banca d'Italia sulle imprese italiane permette di ricavare alcune interessanti indicazioni quantitative e qualitative riguardo i rapporti banca-impresa. In particolare, è possibile osservare l'andamento nell'ultimo decennio del fenomeno di razionamento del credito, distinguendo tra razionamento inteso in senso *debole* (la percentuale di imprese che avrebbero desiderato una maggiore quantità di credito) ed in senso *forte* (la percentuale di imprese che sarebbero state disposte a pagare un tasso di interesse maggiore pur di ottenere maggiore credito).

Dai dati del campione INVIND costruito dalla Banca d'Italia (Tabella 3, Panel A) si nota una generale riduzione della percentuale di imprese razionate in senso *debole* nel corso degli ultimi anni, guidata prevalentemente dal maggior accesso al credito da parte delle imprese del Centro-Nord, passate da tassi di razionamento intorno all'11% nel 2001 a valori pari a circa l'8% nel 2006. Al contrario, nel Mezzogiorno non si osserva un trend decrescente dei tassi di razionamento, che si mantengono a livelli quasi doppi rispetto alle regioni del Centro-Nord (compresi tra il 18% ed il 15%).

Anche se si tiene conto del settore di attività economica, della dimensione aziendale e degli effetti fissi annuali, il grado di razionamento appare estremamente eterogeneo a livello territoriale, con le aziende localizzate al Centro e al Mezzogiorno significativamente più razionate rispetto a quelle situate nelle regioni del Nord. In particolare, le imprese del Mezzogiorno dichiarano un tasso di razionamento di 8 punti percentuali superiore rispetto alla media (Tabella 4). Inoltre, dalla stima di un semplice modello probit in cui, controllando per la dimensione aziendale e per gli effetti fissi annuali e di settore di attività, si interagiscono le dummy annuali con la dummy per il Sud, emerge che il maggior grado di razionamento del credito fronteggiato dalle imprese del Mezzogiorno è significativamente aumentato nell'ultimo triennio (2004-2006), rispetto ai valori del 2001 (Tabella 4).

Tabella 3: Grado di razionamento delle imprese Italiane, 1997-2006

Panel A: Razionamento Debole									
Anno	Centro-Nord			Mezzogiorno			Italia		
	Piccole	Grandi	Totale	Piccole	Grandi	Totale	Piccole	Grandi	Totale
1997*	12,65	10,34	11,80	25,73	27,31	26,36	14,26	12,67	13,67
2000*	18,95	14,06	17,78	33,71	25,19	31,98	21,17	15,46	19,84
2001	11,07	11,01	11,03	16,14	13,49	14,83	13,26	11,64	12,25
2002	11,76	11,19	11,37	19,83	15,70	17,99	15,87	12,43	13,81
2003*	14,51	11,73	13,15	24,87	17,67	21,70	16,37	12,63	14,58
2003	8,18	11,31	10,31	15,53	16,47	15,95	11,82	12,74	12,37
2004	10,03	9,67	9,79	17,62	19,16	18,34	13,76	12,45	12,98
2005	9,54	7,94	8,47	18,82	13,11	16,10	14,04	9,49	11,33
2006	8,06	8,21	8,16	15,08	15,22	15,15	11,48	10,25	10,74

Panel B: Razionamento Forte									
Anno	Centro-Nord			Mezzogiorno			Italia		
	Piccole	Grandi	Totale	Piccole	Grandi	Totale	Piccole	Grandi	Totale
1997*	3,59	3,31	3,49	9,06	7,93	8,61	4,26	3,94	4,14
2000*	6,45	6,55	6,47	9,09	9,63	9,20	6,85	6,94	6,87
2001	4,67	4,97	4,88	7,73	7,44	7,59	5,99	5,60	5,75
2002	5,19	5,33	5,29	8,70	8,68	8,69	6,97	6,25	6,54
2003*	3,67	2,83	3,26	6,02	4,00	5,13	4,09	3,01	3,57
2003	5,40	5,49	5,46	7,35	9,64	8,39	6,36	6,64	6,53
2004	4,22	4,53	4,43	7,91	6,91	7,44	6,03	5,23	5,56
2005	3,86	3,94	3,91	7,38	5,92	6,68	5,56	4,54	4,95
2006	4,28	2,86	3,32	5,03	6,94	5,94	4,65	4,05	4,29

Fonte: Nostre elaborazioni su dati *MedioCredito Centrale (MCC) – Capitalia* (Settima, ottava e nona Indagine sulle Imprese Manifatturiere, ora UniCredit) e INVIND (Banca d'Italia, Indagine sulle imprese industriali e dei servizi), diversi anni. * I dati relativi a 1997, 2000 e 2003 sono di fonte MCC, quelli del periodo 2001-2006 di fonte INVIND. Il campione si riferisce alle sole imprese industriali (sezione ATECO 2002 ISTAT C+D+E), classificate in piccole (da 20 a 49 addetti) e grandi (50 o più addetti). Si intendono razionate in senso debole le imprese che hanno dichiarato che vorrebbero un maggiore indebitamento con il sistema creditizio o con altri intermediari finanziari alle condizioni di costo e garanzia praticate al momento dell'indagine. Sono definite razionate in senso forte quelle che sarebbero inoltre disposte a pagare un tasso d'interesse anche appena superiore o, comunque, ad accettare un qualche aggravio delle condizioni dei prestiti (maggiori garanzie) pur di ottenere finanziamenti complessivi di maggior importo.

I dati relativi al campione UniCredit suggeriscono la presenza di vincoli finanziari più stringenti, soprattutto al Sud e per le imprese con meno di cinquanta addetti, che in questa parte del paese, nel 2003, si dichiaravano finanziariamente vincolate con una frequenza del 25%.

Per quanto riguarda differenze legate alla dimensione aziendale, si rilevano, in media, maggiori vincoli finanziari per le imprese di minori dimensioni, in linea con l'ipotesi di una loro minore trasparenza informativa che accentua le asimmetrie informative con la banca e ne riduce l'accesso al credito. Tuttavia, queste differenze, soprattutto nel caso

dei dati INVIND, non sono particolarmente significative, probabilmente a causa della soglia fissata a cinquanta addetti che non identifica le micro imprese, per le quali l'accesso al credito bancario dovrebbe essere più difficile.

L'analisi del razionamento *forte* (Tabella 3, Panel B) conferma i maggiori vincoli fronteggiati dalle imprese del Mezzogiorno e da quelle con meno di cinquanta addetti, sebbene, in questo caso, il miglioramento nell'accesso al credito verificatosi negli ultimi anni sia comune alle imprese del Centro-Nord e a quelle del Sud.

Tabella 4: Accesso al credito per le imprese del Mezzogiorno

	Var. Dip.: Razionamento debole			
	B	M.E.	β	M.E.
SUD	0,380*** [0,033]	0,081*** [0,008]	0,227*** [0,084]	0,047** [0,018]
SUD × 2002			0,114 [0,112]	0,025 [0,026]
SUD × 2003			0,115 [0,113]	0,025 [0,026]
SUD × 2004			0,187* [0,112]	0,042 [0,028]
SUD × 2005			0,302*** [0,112]	0,072** [0,031]
SUD × 2006			0,226** [0,113]	0,052* [0,029]

Note: * significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%. Errori standard robusti in parentesi. Stima di un modello probit con pesi campionari su 17751 osservazioni del dataset INVIND (Banca d'Italia, Indagine sulle imprese industriali e dei servizi). La variabile dipendente è la probabilità che l'impresa si razionata in senso *debole*. Controlli inclusi: 6 dummy per la dimensione d'impresa, 11 dummy di settore e 6 dummy annuali. Gli effetti marginali (calcolati come media degli effetti marginali) indicano l'effetto sulla probabilità stimata di razionamento dovuto al passaggio da zero ad uno nella variabile esplicativa.

4. L'impatto delle distanze bancarie sull'economia reale

Dati i profondi mutamenti strutturali intercorsi nel sistema bancario italiano è interessante studiarne gli effetti sul rapporto banca-impresa. Prevalgono le diseconomie organizzative dovute all'aumentata dimensione media delle banche, ovvero maggiori sono i vantaggi in termini di efficienza e di economie di scopo? E' più rilevante la prossimità operativa tra sportello e territorio, o conta la localizzazione dei centri strategici e quindi la prossimità funzionale alle economie locali?

4.1 Motivazioni teoriche

Le ragioni per cui le banche di maggiori dimensioni dovrebbero manifestare uno svantaggio competitivo delle grandi banche nel finanziamento alle PMI sono riconducibili ad una minore propensione al *relationship lending* dovuto a: (1) diseconomie organizzative *a la* Williamson, (2) problemi informativi legati ad una struttura organizzativa complessa (Stein 2002) e (3) problemi di agenzia tra *loan officer* e management (Berger e Udell 2002). Inoltre, le grandi banche potrebbero evitare il *relationship lending* a causa della distanza che le separa dai potenziali clienti e che aggrava le difficoltà nel trasmettere informazione privata (*soft information*).

A conferma di questi argomenti teorici, esiste una letteratura piuttosto consolidata che evidenzia una preferenza delle banche di maggiori dimensioni ad allocare una quota significativa del proprio portafoglio prestiti verso imprese medio-grandi, mentre le PMI ottengono fondi prevalentemente da istituti minori (si vedano, tra gli altri, Berger *et al.* 1998, Strahan e Weston 1998, Peek e Rosengren 1998, Berger *et al.* 2005, Craig e Hardee 2007).

Tuttavia, per valutare gli effetti delle M&A bancarie sulla disponibilità di credito alle piccole imprese è necessario non limitarsi a un'analisi statica, ma occorre considerare le politiche di aggiustamento sia delle banche coinvolte nei processi di aggregazione, che dei loro concorrenti (Berger *et al.* 1998). A questo proposito, si possono identificare quattro diversi effetti delle M&A sulle politiche di finanziamento:

- l'effetto statico, dovuto alla presenza di una nuova banca la cui dimensione teorica è data dalla somma delle banche oggetto dell'aggregazione;
- l'effetto di ristrutturazione, che è il risultato degli aggiustamenti di tipo finanziario e dimensionale (volontari o dettati dall'autorità antitrust) che seguono il processo di consolidamento;
- l'effetto diretto, rappresentato dalle variazioni nelle politiche di prestito dovute unicamente dell'aggregazione, al netto degli effetti statici e di ristrutturazione;
- l'effetto esterno, che misura le reazioni degli altri concorrenti alla variazione del grado di competitività del mercato dovuta alla fusione/acquisizione.

In particolare, l'effetto statico dovrebbe giustificare una riduzione dei prestiti alle PMI, a causa dell'aumentata dimensione della banca. Il processo di ristrutturazione aziendale può avere effetti ambigui, dato che, se da una parte la nuova banca può cambiare le

strategie di prestito favorendo tecniche di valutazione della clientela standardizzate che penalizzano le piccole imprese, dall'altra una riduzione dimensionale può attenuare le conseguenze del consolidamento. Infine, sia la direzione che l'intensità dell'effetto diretto e di quello esterno non sono determinabile a priori: il primo dipende dal tipo di politiche di finanziamento verso cui la banca target dovrà convergere, mentre il secondo è funzione della reazione delle banche operanti nel mercato. Queste ultime potrebbero compensare la riduzione dei finanziamenti alle PMI colmando (in parte o completamente) il vuoto che si verrebbe a creare in seguito all'aggregazione, oppure potrebbero competere aggressivamente con la banca acquirente, se questa dimostra di voler aumentare la propria quota di mercato nei prestiti alle PMI. Berger e Udell (2002) sottolineano come questo possa dare origine ad una contrazione nel prestito alle PMI, legato non solo alla crescita dimensionale, ma anche a cambiamenti dinamici legati alle strategie organizzative e gestionali. D'altra parte, possibili “effetti esterni” possono attenuare l'eventuale riduzione del credito disponibile per le piccole imprese in seguito a fenomeni di aggregazione, sebbene si possano perdere comunque le informazioni raccolte attraverso l'attività di *relationship lending*. A questo proposito, Craig e Hardee (2007) sottolineano che benché il processo di consolidamento possa portare ad una contrazione dell'accesso al credito bancario da parte delle PMI, parte di questa riduzione può essere colmata dai maggiori finanziamenti forniti da altri intermediari non bancari. Infine, fusioni e acquisizioni transfrontaliere possono creare ulteriori problemi legati a differenze culturali, linguistiche e regolamentari tra i diversi Paesi coinvolti.

Più recentemente, gli stessi autori (Berger e Udell, 2006) propongono un framework più ampio per analizzare il finanziamento alle PMI, all'interno del quale assumono una particolare rilevanza le tecnologie di prestito. Berger e Udell criticano la semplicistica distinzione tra *transaction* e *relationship lending*, la prima legata ad informazioni di tipo *hard* e adatta ad aziende informativamente trasparenti e la seconda basata su *soft information* e specifica per imprese più opache. Gran parte delle tecnologie di prestito (ad esempio, il *credit scoring*, il *factoring*, il *fixed-asset lending* e il *leasing*), pur basandosi su informazioni di tipo *hard*, possono essere ormai adattate alle esigenze delle imprese caratterizzate da un certo grado di opacità informativa. Dal riconoscimento dell'eterogeneità delle tecnologie *transaction-based* ne deriva un ripensamento del ruolo delle grandi banche, che non sono necessariamente svantaggiati

nel prestito alle imprese informativamente opache rispetto alle banche minori. Questa ipotesi è sostenuta sia dal fatto che la probabilità che una piccola impresa ottenga credito da una grande banca è proporzionale alla quota di mercato delle grandi banche (Berger et al. 2007), sia dall'evidenza che la quota di mercato delle piccole e grandi banche statunitensi non è associata con la disponibilità di credito per le PMI (Jayaratne e Wolken 1999).

Per quanto concerne il ruolo delle distanze, la letteratura sugli effetti della struttura del mercato locale del credito sul finanziamento alle imprese sottolinea come un maggiore grado di bancarizzazione, ovvero una maggior vicinanza operativa tra banca ed impresa, riduca le asimmetrie informative ed i costi di transazione, con effetti positivi sulla disponibilità di credito. La maggior vicinanza, inoltre, favorisce la trasmissione di *soft information*, permettendo l'instaurarsi di relazioni stabili e durature tra banca ed impresa³.

Un ulteriore aspetto dell'organizzazione del mercato del credito è legato alla localizzazione dei centri strategici delle banche. La teoria economica offre diverse ragioni per sostenere che gli assetti proprietari del sistema di banche operanti in un territorio sufficientemente ampio non sono indifferenti per il suo sviluppo: ciò che conta non è solo la presenza delle banche in un territorio, ma anche la distanza che separa i centri decisionali delle banche da quel territorio.

Queste ragioni sono dovute a due fondamentali fenomeni, ineliminabili e tra loro fortemente legati: (1) la distribuzione asimmetrica delle informazioni all'interno di una organizzazione; (2) le differenze economiche, sociali e culturali che separano le diverse aree territoriali di un paese. Da questi due aspetti discendono numerose conseguenze rilevanti per l'allocazione delle risorse delle banche esterne ad un'area, legate al *trade-off* tra decentralizzazione e gerarchizzazione. Qualsiasi sia la combinazione di delega e controllo scelta come ottimale, le banche vanno incontro a elevate diseconomie organizzative che, a parità di altre condizioni, hanno effetti negativi sulla loro efficienza e le allontanano dalle attività a maggiore contenuto di informazione privata (si veda Zazzaro, 2006 per una trattazione più esauriente). Al contrario, le banche con la testa pensante in un certo territorio in genere assumono implicitamente (e talvolta

³ D'altra parte, una maggiore prossimità operativa potrebbe avere anche effetti perversi. Il maggior potere di mercato di cui gode la banca potrebbe indurla a catturare l'azienda acquisendone il monopolio informativo, e di conseguenza ad applicare tassi d'interesse maggiori (Sharpe 1990, Rajan 1992).

esplicitamente) un impegno forte nei confronti della comunità locale che va al di là dei flussi di credito erogati e riguarda la tenuta e la coesione del sistema economico-sociale. Ma oltre agli effetti diretti sulla performance delle banche, disporre di un solido sistema bancario locale genera importanti, anche se non sempre giustamente apprezzati, effetti esterni:

- (1) spinge le banche esterne all'area a competere sui bisogni della comunità locale;
- (2) stimola l'accumulazione di capitale umano, sociale e istituzionale⁴.

4.2 Evidenze empiriche

Per quanto riguarda il processo di consolidamento che ha interessato il caso italiano, Focarelli, Panetta e Salleo (2002) stimano che sia le fusioni che le acquisizioni comportano una riduzione significativa e persistente della quota di credito erogato alle piccole imprese, soprattutto nel caso delle acquisizioni (ed in particolare con riferimento alle banche acquisite), dato che queste sono volte a migliorare la gestione del portafoglio prestiti della banca acquisita. Sapienza (2002), per tenere in considerazione gli opposti effetti di un'aggregazione, legati a guadagni di efficienza ed al potere di mercato, distingue tra fusioni *in-market* e *out-of-market*, con le prime che aumentano maggiormente la concentrazione del mercato, ma offrono anche maggiori opportunità per guadagni di efficienza. I risultati suggeriscono all'aumentare della dimensione della fusione, l'effetto negativo dell'accresciuto potere di mercato del nuovo istituto controbilancia i guadagni di efficienza. Inoltre, le fusioni incrementano la probabilità di cessazione del finanziamento, soprattutto per le imprese di minori dimensioni. Bonaccorsi e Gobbi (2007) mettono in risalto che le imprese debtrici verso banche *bidder (target)* mostrano una riduzione temporanea (limitato a tre anni) del credito pari a circa il 3% (2%), in linea con l'ipotesi che shock di breve periodo dovuti al processo di consolidamento e a frizioni sul mercato del credito, siano assorbiti nel lungo periodo. Inoltre, le piccole imprese sono penalizzate dalla fusione tra due banche verso cui sono

⁴ Naturalmente, gli effetti della presenza dei centri decisionali delle banche non sono ugualmente importanti in tutti i contesti economici. In particolare, è nelle aree a sviluppo ritardato, come il Mezzogiorno, dove un'offerta potenziale di capitale umano qualificato esiste, ma dove le caratteristiche ambientali permangono molto diverse da quelle prevalenti nelle aree di provenienza delle banche esterne, che la presenza di un nucleo di banche autonome efficienti e dinamiche può essere decisiva per favorire lo sviluppo endogeno di quelle aree.

debitrici, in linea con l'ipotesi che la PMI soffrano maggiormente dell'accresciuto potere di mercato, perlomeno nel breve periodo.

Per analizzare le conseguenze del processo di consolidamento del settore creditizio sull'economia del Mezzogiorno, alcuni recenti lavori discutono la possibilità che gli effetti della concentrazione bancaria possano essere differenziati geograficamente.

Un primo semplice approccio pone l'attenzione sulla possibilità che gli effetti sul finanziamento alle piccole imprese di M&A possano essere eterogenei territorialmente e quindi li analizza per macro aree geografiche. Beretta e Del Prete (2007) mostrano che le banche coinvolte in fusioni riducono la quota di finanziamenti erogati alle PMI a causa dei costi di coordinamento e delle difficoltà nel gestire informazioni non codificate derivanti dalla crescita dimensionale e dalla maggiore complessità organizzativa. Al contrario, nel caso delle acquisizioni, la quota di credito a favore delle PMI aumenta, soprattutto per quanto concerne le banche acquirenti⁵. A livello territoriale emergono differenze significative, soprattutto rispetto al Mezzogiorno, dove la quota dei finanziamenti erogati alle PMI dalle banche acquisite e da quelle coinvolte in fusioni si è contratta sensibilmente, a causa delle intense strategie di razionalizzazione del portafoglio prestiti nei confronti delle imprese più rischiose. Tuttavia, gli autori sottolineano come questo effetto negativo sia compensato dall'attività espansiva delle banche acquirenti e di quelle di nuova costituzione.

Alessandrini, Croci e Zazzaro (2005) e Alessandrini, Calcagnini e Zazzaro (2008) considerano l'eterogeneità geografica in base alla localizzazione degli intermediari coinvolti e testano l'ipotesi che gli effetti delle acquisizioni siano diversi a seconda che interessino banche localizzate in mercati differenti. In Alessandrini, Croci e Zazzaro (2005) si trova evidenza del fatto che la *performance* delle banche del Mezzogiorno che sono state acquisite da banche del Centro-Nord risulta, anche dopo il periodo iniziale di assestamento, per molti versi peggiore di quella delle banche del Mezzogiorno rimaste indipendenti. In particolare, a parità di dimensione, potere di mercato, grado di patrimonializzazione e localismo, le banche affiliate a gruppi del Centro-Nord erogano una quota minore di prestiti alle piccole imprese rispetto alle banche indipendenti, hanno maggiori sofferenze e una redditività inferiore. Questi risultati sono approfonditi

⁵ Questo risultato, giustificabile alla luce della minore incidenza di diseconomie organizzative, è attribuibile alle banche di piccole dimensioni che, attraverso strategie attive, accrescono la loro specializzazione nel segmento della piccola impresa.

e sostanzialmente confermati da Alessandrini, Calcagnini e Zazzaro (2008), dal cui studio emerge che per le acquisizioni che hanno interessato le banche del Centro-Nord è prevalsa una strategia di pulizia dei bilanci che non ha modificato le scelte allocative delle banche acquisite. Al contrario, nel caso delle acquisizioni di banche del Mezzogiorno da parte di banche del Centro-Nord, alla pulizia dei bilanci si è accompagnata un cambiamento strutturale del portafoglio di attività delle banche acquisite che è divenuto più simili a quello delle banche acquirenti, riducendo così i prestiti alle piccole imprese.

L'analisi di Alessandrini, Calcagnini e Zazzaro (2008) ha inoltre evidenziato che la localizzazione dei centri decisionali rispetto alle strutture operative (cioè la distanza fisica e culturale tra la capogruppo e la banca affiliata) non è indifferente per le scelte allocative e la *performance* delle banche. Alessandrini, Presbitero e Zazzaro (2008a, 2008b, 2008c) hanno esteso l'analisi, considerando gli effetti che la distanza funzionale del sistema bancario provinciale ha sull'accesso al credito e il grado di innovazione delle imprese locali e sulle loro relazioni con le banche.

In particolare, Alessandrini, Presbitero e Zazzaro (2008a) mostrano che la distanza funzionale del sistema bancario dalle province italiane incide negativamente sui vincoli finanziari delle imprese, soprattutto nel caso di quelle di minore dimensione, informativamente meno trasparenti, e per quelle localizzate nel Mezzogiorno, dove maggiore è stato l'aumento della distanza funzionale (Figura 1). Dalla stima di un modello di tipo Probit su un campione di imprese intervistate nel periodo 1997-2003, in cui la variabile dipendente è la probabilità che l'impresa si dichiari razionata emerge che, una volta tenuti in considerazione i fattori specifici d'impresa e le caratteristiche dei mercati del credito, una maggiore distanza funzionale incrementa la probabilità di essere vincolati finanziariamente. Questo effetto è significativo sia in termini statistici che economici, dato che una variazione nell'indice di distanza funzionale pari all'incremento effettivamente registratosi nel periodo 1996-2003 è associato ad un aumento della probabilità di razionamento di 1,34 punti percentuali per le imprese del Centro-Nord e di oltre tre punti e mezzo per quelle del Mezzogiorno.

In un successivo lavoro, Alessandrini, Presbitero e Zazzaro (2008b) distinguono tra distanza funzionale e dimensione della banca come possibili fonte delle diseconomie organizzative, in modo da poter identificare se la difficoltà nel trasmettere le

informazioni sulla clientela all'interno della struttura gerarchica della banca dipenda dal numero di livelli gerarchici (misurati dalla dimensione della banca), o piuttosto dalla distanza tra questi livelli (misurata dalla distanza funzionale). I risultati empirici mostrano che è una maggiore distanza funzionale a ridurre sia l'accesso al credito che la probabilità di introdurre innovazioni di prodotto e/o processo da parte delle PMI. Al contrario, la quota di grandi banche presenti nella provincia non ha effetti sulla propensione ad innovare ed ha un effetto minimo sul razionamento.

Infine, viene analizzato l'effetto che l'allontanamento dei centri decisionali del territorio esercita sulla probabilità che le imprese ricorrano al *relationship lending*. Rapporti stabili e duraturi con una banca di riferimento rappresentano, soprattutto per le PMI, un canale attraverso cui ottenere credito bancario grazie ad una conoscenza approfondita che permette di attenuare le asimmetrie informative. La stima di un modello in cui il *relationship lending* è misurato dalla quota di credito erogata mette in luce un duplice effetto della distanza funzionale (Alessandrini, Presbitero e Zazzaro 2008c). Se da un lato si riscontra come le banche funzionalmente distanti abbiano una minore propensione ad instaurare rapporti creditizi stabili, probabilmente a causa dei maggiori costi che devono sostenere per raccogliere e processare le informazioni sulle PMI locali, dall'altro si nota come la competizione di banche esterne al mercato induca le banche locali a sfruttare il proprio vantaggio comparato e ad investire nella conoscenza specifica del territorio in cui operano (Boot e Thakor 2000).

5. Conclusioni

Il processo di consolidamento del sistema bancario italiano ha determinato una evoluzione della distribuzione territoriale delle banche, i cui effetti si sono distribuiti in modo diseguale tra le regioni italiane. Molto più intenso che altrove è stato l'impatto delle operazioni di fusione e acquisizione che hanno coinvolto le banche delle regioni meridionali. Ma ciò che più rileva non è tanto l'intensità delle operazioni attivate in un decennio, quanto la loro direzione che ha spostato l'asse del potere decisionale bancario dal Mezzogiorno verso il Centro-Nord. Si è generato un processo di delocalizzazione dei centri direzionali dalle banche meridionali acquisite a favore delle banche acquirenti esterne all'area. Il numero di banche indipendenti si è ridotto ovunque, ma in misura

particolarmente rilevante nel Mezzogiorno. Questo fenomeno non è andato a scapito del grado di bancarizzazione, che è aumentato in seguito ad una strategia di espansione concorrenziale del numero di sportelli che si è affermata in entrambe le macro-aree. Nel confronto con il resto del paese, la prossimità operativa degli sportelli bancari per quanto sia aumentata, resta su livelli inferiori nel Mezzogiorno. A ciò ci aggiunge una maggiore distanza funzionale rispetto ai centri direzionali localizzati prevalentemente nel Centro-Nord.

Il problema che abbiamo analizzato in questo lavoro è quello di verificare, in base alle rilevazioni empiriche disponibili, quali effetti l'accentuazione del dualismo territoriale che caratterizza la nuova geografia del potere bancario possa avere sulla qualità e la disponibilità del credito a favore delle imprese meridionali, in particolare delle piccole e medie imprese che più dipendono dal credito bancario.

I dati aggregati rilevati dalla Banca d'Italia presentano una serie di indicazioni rassicuranti. Se però si analizzano a fondo i dati microeconomici sull'accesso al credito delle imprese meridionali, emerge un quadro più complesso. E' indubbio che il sistema bancario meridionale, in forte crisi agli inizi degli anni novanta, abbia tratto benefici dalla apertura alla concorrenza e dal consolidamento organizzativo con i grandi gruppi bancari del Centro-Nord. Si è trattato di un'azione di rottura dei circoli viziosi locali necessaria. Ma non sufficiente.

L'evidenza empirica analizzata in questo lavoro mette in rilievo l'esistenza di divari ancora rilevanti nelle condizioni operative del mercato bancario meridionale, che penalizzano le piccole e medie imprese. La maggiore distanza funzionale ha profondamente modificato i rapporti banca-impresa in Sicilia e, in generale, nel Mezzogiorno. Le banche meridionali acquisite hanno uniformato le strategie di portafoglio, a vantaggio della qualità del credito erogato, ma con un maggior grado di razionamento dei finanziamenti alle piccole imprese locali. Ciò che più preoccupa è riscontrare un impatto negativo sul grado di innovazione degli investimenti produttivi.

Questi aspetti negativi messi in evidenza dall'analisi empirica non devono frenare la spinta verso il cambiamento del sistema bancario meridionale. Al contrario, vanno interpretati in senso propulsivo, come necessità di completare l'evoluzione verso un assetto di banche che certamente siano più efficienti e meno condizionate da un localismo penalizzante, ma che nello stesso tempo esprimano una sensibilità strategica

ai problemi specifici dello sviluppo locale (Alessandrini 2003, Alessandrini e Zazzaro 2007). I problemi da affrontare vanno individuati in un'ottica sistemica, che tenga conto dell'evoluzione strutturale non solo dell'offerta di credito ma anche della domanda di credito.

L'attenzione prevalente è stata sinora rivolta alla struttura dell'offerta bancaria. I passi da compiere su questo fronte sono quelli di passare ad una fase successiva rispetto al consolidamento dall'esterno dell'area. E' necessario stimolare la competizione tra le banche operanti, interne ed esterne, acquisite e indipendenti, mirata ai problemi specifici della complessa realtà di regioni che debbono colmare un ritardo rispetto ai livelli medi di sviluppo italiani ed europei. Se prevale questa sensibilizzazione la distanza funzionale può essere colmata con strategie di articolazione territoriale delle politiche creditizie dei gruppi bancari italiani che operano nel Mezzogiorno. In tal modo si può realizzare una prossimità funzionale strategica indirizzata non al sostegno passivo dell'economia meridionale, ma piuttosto al recupero del suo potenziale di sviluppo. Serve un insieme coordinato di interventi strutturali ad ampio raggio che richiedono l'interazione sistemica tra imprese, banche, intermediari di garanzia, istituzioni.

Le banche sono un anello centrale in questa azione difficile, ma necessaria. Ma si deve agire anche dal lato della domanda del credito, che allo stato attuale si presenta mediamente più frammentata e più rischiosa rispetto a quella presentata dalle imprese centro-settentrionali. Su questo fronte debbono assumere un ruolo propulsivo in prevalenza le istituzioni. Soprattutto quelle regionali, che tra l'altro, come avviene nel caso della Sicilia, possono utilizzare gli spazi di autonomia amministrativa e legislativa in materia.

Il compito irrinunciabile dell'intervento pubblico deve essere orientato a interventi di politica industriale e infrastrutturale tendenti a risanare il quadro operativo delle imprese meridionali e ad elevare la qualità della loro domanda di credito. La carenza di garanzie individuali delle piccole imprese locali va superata favorendo l'associazionismo tra imprese e promuovendo una rete efficiente di consorzi di garanzia dei fidi mirata a ridurre le asimmetrie informative e ad attenuare gli effetti dei maggiori rischi di credito sul patrimonio delle banche operanti nell'area meridionale. In questa direzione le istituzioni pubbliche possono fornire fondi pubblici di garanzia a confidi regionali di secondo livello, che operino a supporto e con funzioni di coordinamento delle rete di

confidi di primo livello, finanziati dalle imprese consorziate. Il riconoscimento dei maggiori rischi ambientali, legati a fragilità del tessuto sociale e a carenze infrastrutturali, porta inevitabilmente ad attribuire un ruolo istituzionale ai confidi regionali di secondo livello, ruolo che rende necessario e giustifica una chiara politica di intervento territoriale con l'attribuzione di risorse finanziarie pubbliche, come già avviene in altri paesi europei.

Bibliografia

- Alessandrini, P. (2003), *Le banche tra efficienza gestionale ed efficienza territoriale: alcune riflessioni*", in AA.VV. Modelli organizzativi nel sistema bancario. Il caso delle Banche Popolari, Associazione Nazionale fra le Banche Popolari, Quaderni, Edicredit.
- Alessandrini, P., Calcagnini, G. e Zazzaro, A. (2008), Asset restructuring strategies in bank acquisitions: Does distance between dealing partners matter?, *Journal of Banking and Finance*, 32, 699-713.
- Alessandrini, P., Croci, M. e Zazzaro, A. (2005). The geography of banking power: the role of functional distance, *BNL Quarterly Review*, 235, 129-67.
- Alessandrini, P., Presbitero, A.F. e Zazzaro, A. (2008a). Banks, Distances and Firms' Financing Constraints, *Review of Finance*, pubblicato online 24 Aprile 2008.
- Alessandrini, P., Presbitero, A.F. e Zazzaro, A. (2008b). *Bank size or distance: What hampers innovation adoption by SMEs?*, MoFiR working paper n° 2.
- Alessandrini, P., Presbitero, A.F. e Zazzaro, A. (2008c). *Global Banking and Local Markets*, MoFiR working paper n° 4.
- Alessandrini, P. e Zazzaro, A. (2007), Quale finanza per il Mezzogiorno: le vie da seguire, *QA*, giugno.
- Banca d'Italia (2007). *Relazione Annuale sul 2006*, Banca d'Italia, Roma.
- Banca d'Italia (2008). *Relazione Annuale sul 2007*, Banca d'Italia, Roma.
- Beretta, E. e Del Prete, S. (2007). *Aggregazioni bancarie e specializzazione nel credito alle Pmi: peculiarità per area geografica*. Temi di discussione 644, Banca d'Italia.
- Berger, A.N., Miller, N.H., Petersen, M.A., Rajan, R.G. e Stein, J.C. (2005). Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks, *Journal of Financial Economics*, 76, 237-69.
- Berger, A.N., Rosen and Udell, G.F. 2007. Does market size structure affect competition? The case of small business lending, *Journal of Banking and Finance*, 31, 11-33.
- Berger, A.N., Saunders, A., Scalise, J.M. e Udell, G.F. (1998). The effects of bank mergers and acquisitions on small business lending, *Journal of Financial Economics*, 50, 187-229.

- Berger, A.N. e Udell, G.F. (2002). Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organizational structure, *Economic Journal*, 112, F32-F53.
- Berger, A.N. e Udell, G.F. (2006). A more complete conceptual frame work for SME finance, *Journal of Banking and Finance*, 30, 2945-66.
- Bonaccorsi di Patti, E. e Gobbi, G. (2007). Winners or losers? The effects of banking consolidation on corporate borrowers, *Journal of Finance*, 62, 669-95.
- Boot, A.W.A. and Thakor, A.V. 2000. Can relationship banking survive competition?, *Journal of Finance*, 55, 679–713.
- Craig, S.G. e Hardee, P. (2007). The impact of bank consolidation on small business credit availability, *Journal of Banking and Finance*, 31, 1237-63.
- Focarelli, D., Panetta, F. e Salleo, C. (2002). Why do banks merge?, *Journal of Money, Credit and Banking*, 34, 1047-1066.
- Jayaratne, J. and Wolken, J. 1999. How important are small banks to small business lending?: New evidence from a survey of small firms, *Journal of Banking and Finance* 23, 427-458.
- Mattesini, F. e Messori, M. (2004). *L'evoluzione del sistema bancario meridionale: problemi aperti e possibili soluzioni*. Il Mulino, Bologna.
- Messori, M. e Zazzaro, A. (2003). *Aggregazioni bancarie, riassetti proprietari e modelli di governo. Come sono cambiate le banche italiane negli anni Novanta*, in M. Messori, R. Tamborini e A. Zazzaro (a cura di), *Il sistema bancario italiano*. Carocci, Roma.
- Peek, J. e Rosengren, E.S. (1998). Bank consolidation and small business lending: It's not just bank size that matters, *Journal of Banking and Finance*, 22, 799-819.
- Rajan, R.G. (1992). Insiders and outsiders: The choice between informed and arm's-length debt, *Journal of Finance*, 47, 1367–400.
- Saccomanni, F. (2007). *Sistema creditizio e attività economica nel Mezzogiorno*, Camera dei Deputati, 6° Commissione permanente (Finanze), Roma, 26 Luglio 2007.
- Sapienza, P. (2002). The effects of banking mergers on loan contracts, *The Journal of Finance*, 57, 329-67.

- Sharpe, S.A. (1990). Asymmetric information, bank lending, and implicit contracts: A stylized model of customer relationships, *Journal of Finance*, 45, 1069–87.
- Stein, J.C. (2002). Information production and capital allocation: Decentralized versus hierarchical firms, *The Journal of Finance*, 57, 1891-921.
- Strahan, P.E. e Weston, J.P. (1998). Small business lending and the changing structure of the banking industry, *Journal of Banking and Finance*, 22, 821-45.
- Zazzaro, A. (2006). La scomparsa dei centri decisionali dal sistema bancario meridionale, *Rivista di Politica Economica*, 3-4, 31-60.