Associazione
per lo Sviluppo
degli Studi di
Banca e Borsa

Università Cattolica
del Sacro Cuore

T. BIANCHI - F. PANETTA

"QUALE MODELLO DI BANCA PER LE SFIDE DEL FUTURO?"

"Sadibatrentasette"

Interventi tenuti nell'ambito del seminario su
"Oltre la crisi: quale futuro per le banche italiane?"
Castello dell'Oscano - Perugia, 23 marzo 2013

QUADERNO N. 273

Associazione
per lo Sviluppo
degli Studi di
Banca e Borsa

Università Cattolica
del Sacro Cuore

T. BIANCHI - F. PANETTA

"QUALE MODELLO DI BANCA PER LE SFIDE DEL FUTURO?"

"Sadibatrentasette"

Interventi tenuti nell'ambito del seminario su
"Oltre la crisi: quale futuro per le banche italiane?"
Castello dell'Oscano - Perugia, 23 marzo 2013

Sede: Presso Università Cattolica del Sacro Cuore - Milano, Largo A. Gemelli, n. 1
Segreteria: Presso Banca Popolare Commercio e Industria - Milano, Via Moscova, 33 - Tel. 62.755.1
Cassiere: Presso Banca Popolare di Milano - Milano, Piazza Meda n. 2/4 - c/c n. 40625

Per ogni informazione circa le pubblicazioni ci si può rivolgere alla Segreteria
dell'Associazione - tel. 02/62.755.252 - E-mail: bpci-assbb@bpci.it
sito web: www.assbb.it

Prof. Tancredi BIANCHI
Docente Emerito nell'Univesità L. Bocconi di Milano

Quale Banca per il futuro?

1. Qualche problema del dopo crisi.

Pare vi sia consenso sul punto che l'auspicato superamento della crisi economica – che tuttora non abbandona le economie dei Paesi così detti sviluppati (principalmente Stati Uniti ed Europa occidentale), ma che dovrebbe vedere i primi segnali di ripresa nell'ultima parte del 2013 – coniugherà sia la prosecuzione del processo di globalizzazione dell'economia sia la generazione di nuovi equilibri nella formazione e nella distribuzione del PIL mondiale. Di qui ripercussioni sul sistema monetario internazionale.

Come sempre la crisi si supera con una discontinuità: tanto più lunga e grave la prima, tanto più rimarchevole il grado di diversità tra la situazione *ex ante* ed *ex post.* Per cui molto può esservi da rifondare ma, secondo una sentenza di *John Stuart Mill,* è inutile tentare di ricostruire il modello vecchio.

In effetti , tra l'estate 2007 ed oggi (primavera 2013), le economie dei cosiddetti Paesi emergenti hanno continuato a crescere, mentre i Paesi del mondo occidentale, qualificati come sviluppati, hanno vissuto un tempo di stagnazione e di recessione, con perdita di occupazione. All'uscita dal tunnel della crisi, i pesi e i contrappesi geo-economici, nei domini della produzione di beni e servizi e della distribuzione degli stessi, saranno pertanto mutati, anche in misura rilevante, e sarebbe illusorio pensare di potere ritornare alla situazione pre-crisi.

Stati Uniti e Unione Europea debbono puntare a che l'e-

conomia globale sia l'occasione per un' amalgama delle culture e delle civiltà del pianeta, conservando una posizione di vantaggio nei domini:

(a) della tecnologia, anche mediante una importazione dei migliori cervelli, dal resto del mondo;

(b) della ricerca scientifica, con investimenti nella scuola, nella cultura e nella scienza;

(*c)* delle condizioni per conservare pacifica la convivenza tra i popoli dati gli equilibri di politica internazionale, pur nella consapevolezza dell'evoluzione inevitabile dei medesimi;

(*d)* del controllo del sistema monetario internazionale;

(e) dei movimenti di capitali da e verso il resto del mondo, favorendo dai due lati occasioni di investimento e formazione del risparmio;

(f) delle strutture dei movimenti turistici, promossi da tradizioni culturali e artistiche, e dalle condizioni per lo spostamento di persone, beni e servizi;

(g) degli stili e condizioni di vita, di forme di economia sociale di mercato, che il resto del mondo tira ad imitare;

(h) della domanda di consumi, soprattutto di qualità, tuttora inappagata, di nove decimi della popolazione mondiale, richiesta non pareggiata da produzioni colà interne;

(i) dell'essere la lingua veicolare per i traffici e per gli accordi: l'inglese.

Insomma, se economia globale vuol dire puntare su una crescita dell'interscambio planetario maggiore dell'au-

mento del PIL mondiale, bisognerà riorganizzare produzioni e vie di distribuzione, con importanti mutamenti anche nella formazione e nell'utilizzo delle capacità e abilità professionali delle risorse umane, al presente più inclini anche a spostamenti nello spazio.

2. L'ordine nel sistema monetario internazionale e le politiche dei debiti pubblici.

Due punti sono irrinunciabili pur nella discontinuità rispetto alla situazione pre-crisi, e nel contempo per nuovi punti di convergenza, nella pace, dell'economia del mondo. Il primo è l'ordine nel sistema monetario internazionale: il dollaro può rimanere la moneta di regolamento degli scambi mondiali, ma deve dimostrare una propria relativa stabilità come potere di acquisto sulla base di quantità economiche fondamentali; non sul fondamento che i rischi del cambio di tale valuta possano essere pareggiati attraverso operazioni di *hedging,* mediante ricorso a prodotti finanziari derivati. Il secondo, la politica dei debiti sovrani non potrà più essere strumento solo per agevolare livelli di benessere e occasioni di vantaggio politico, mobilitando risparmio esterno e allontanando pericoli di inflazione monetaria interna. Condizioni prima fruite dal Regno Unito, ai tempi dell'impero britannico, e poi dagli Stati Uniti dalla seconda metà del secolo scorso. Mobilitare capitali esterni, per riequilibrare il disavanzo della bilancia commerciale corrente o il disavanzo valutario per investimenti oltre confine, sarà sempre possibile, ma con una politica trasparente e disciplinata dei debiti sovrani, che debbono permanere sostenibili e fruire di un mercato secondario dei valori con quotazioni non troppo volatili.

La domanda al proposito di quale specie di attività bancaria prevarrà nel prossimo futuro, postulata la irreversibilità del processo di globalizzazione dell'economia, deve

trovare una risposta coerente con i due punti prima commentati e con le considerazioni svolte all'inizio delle presenti note.

In effetto, se vi è ordine nel sistema monetario internazionale, e i debiti sovrani non pareggiano spesa pubblica corrente bensì investimenti produttivi o diretti a incrementare il cosiddetto "capitale sociale", si determinano le condizioni per l'affermarsi di un processo di globalizzazione economica pure ordinato, che non richiede di per sé produzioni organizzate principalmente da imprese multinazionali, né strutture distributive pure dominate da grandi reti plurinazionali.

La crescita dell'interscambio mondiale deve piuttosto fondarsi sul possibile controllo dei rischi di controparte commerciale e di mercato, consentendo anche alle aziende di consumo familiare e alle piccole e medie imprese di parteciparvi. Il che è favorito pure dallo sviluppo delle informazioni e delle conoscenze delle reti multimediali e da più agevoli vie di trasporto delle merci e dei servizi, oltre che dalla mobilità delle persone.

Insomma, le aziende di produzione e di consumo possono partecipare all'affermarsi dell'economia globale senza dovere rincorrere grandi dimensioni internazionali, ma avvalendosi di enti, consortili o collettivi, di secondo grado. Del pari per quanto attiene agli intermediari creditizi e finanziari. Il 'gigantismo' delle imprese e delle aziende delle varie categorie non è sovente la risposta più corretta per concorrere all'economia globale.

Le quantità economiche cooperanti all'affermarsi di un crescente interscambio su piano planetario presuppongono pertanto buona organizzazione nel sistema monetario internazionale e nella gestione dei debiti sovrani, quindi pure nelle politiche estere delle varie aree geo-economiche

del mondo. Ecco il motivo di "unioni" tra Paesi, di ricerca della rinuncia ad usare la predominanza in campo militare attraverso guerre combattute, ma di avvantaggiarsene solo come strumento di dissuasione per impedire che sorgano conflitti. Forse, si tratta di un'utopia, di un progetto alla fine illusorio, ma i popoli chiedono la fratellanza e il benessere in un contesto di pace. Il mondo occidentale, pertanto, dovrà tenere in considerazione il nuovo che avanza.

3. Il ritorno alla distinzione tra banche di credito e di deposito e altre forme di *banking* e di finanza.

L'insegnamento che deriva dalla crisi in atto è che la *deregulation* eccessiva nel campo dell'attività creditizia e finanziaria, con notevole preferenza verso organizzazioni di banca universale, costituendo articolati e complessi gruppi aziendali al proposito, abbia mostrato i propri limiti e incontrato pericoli, che hanno imposto interventi pubblici di salvataggio.

La dottrina ha investigato in modo approfondito in materia, giungendo alla conclusione che le banche, i cui debiti hanno spiccata funzione monetaria (ossia quelle di credito e di deposito), vadano distinte dagli enti operanti invece nel campo della finanza straordinaria delle imprese di ogni categoria e, a mio parere, anche in quello delle gestioni patrimoniali complesse, diversificate, molto articolate.

Per le banche di credito – ordinario ed entro certi confini finanziario – e di deposito, la sicurezza che i debiti verranno rimborsati deve essere garantita dalla solidarietà tra di esse, collegate dalla centralità nel sistema dei pagamenti, da comuni condizioni di disciplina e da altrettanto comuni forme di controllo di vigilanza esterna. Solo in casi estremi può e deve intervenire il garante di ultima istanza: lo stato; per impedire che la funzione monetaria di classi di debiti bancari si annulli, con ripercussioni sulla stessa poli-

tica generale, monetaria e di liquidità. L'efficacia della solidarietà interbancaria deve essere, non di meno, perseguita con la massima determinazione, di guisa che il settore delle banche di credito e di deposito possa rimanere autonomo e privato quanto ad assetti proprietari.

Certo, gli ordinamenti dell'attività bancaria e finanziaria sono difformi nei vari Paesi, ma appare ferma la volontà di giungere a condizioni e a situazioni il più possibile omogenee.

La distinzione fra debiti degli intermediari creditizi e finanziari con funzioni monetarie o no è fondamentale. Anche per disciplinare l'affermarsi di un "sistema bancario ombra", con raccolta di fondi emettendo obbligazioni e altri titoli di credito. La *securitisation,* ossia la cartolarizzazione di investimenti mobiliari e in partecipazioni o anche di classi di prestiti a medio e lungo termine, gli uni e gli altri suscettibili di essere rappresentati da obbligazioni da emettere e da collocare sul mercato primario, attraverso società veicolo, ossia società costituite per fini specifici, è al fondamento dell'affermarsi di un "sistema bancario ombra". L'obbligo di rimborso delle obbligazioni di cui si tratta, più in generale della raccolta del "sistema bancario ombra" non è assicurato dalla solidarietà intercategoriale degli intermediari operanti nel campo. A tale processo le banche di credito e di deposito debbono rimanere il più possibile estranee; nell'alternativa debbono essere severamente controllate e vigilate da autorità esterne.

La centralità nel sistema dei pagamenti non richiede masse critiche gestite che trascinino un'organizzazione multinazionale su corrispondenti territori. Suggerisce, invece, un'assistenza alla clientela, anche per mezzo di enti di secondo grado e di relazioni di collaborazione con banche corrispondenti, per intercettare i flussi monetari, da e verso l'area tipica di azione della data banca di credito e

di deposito, e per agevolare, nel contempo, la clientela medesima nella valutazione dei rischi di controparte, nell'incontro con migliori controparti, e di ragionevolmente contenere i pericoli di mercato allorché operi acquisti e vendite in aree esterne. Ovvio, le scelte finali saranno sempre del cliente, solo aiutato nell'orientarsi ad adottarle.

È prevalente che le banche di credito e di deposito annoverino una clientela di piccole e medie imprese e di aziende familiari di consumo, che consentano alla banca dominante nell'area vantaggi informativi per coglierne esigenze e prospettive. Aggregazioni non strategiche di banche di credito e di deposito consentono talune economie di scala ma attenuano la significatività dei predetti vantaggi informativi e quindi il perseguimento della migliore assistenza complessiva alla clientela. Anche i gruppi federati di più banche, con la centralizzazione delle strategie operative, non si dimostrano i più efficienti nel promuovere la partecipazione all'economia globale delle piccole e medie imprese e delle aziende di consumo familiari. Forse in molti aspetti, la risposta organizzativa delle banche piccole e medie, tipicamente territoriali, alla globalizzazione economica non è stata la più efficace. Un errore che per altro si riscontra in più sistemi bancari e che al presente si percepisce con il senno del poi. Una grandezza sovrabbondante, con scarso pregio.

Infine, il principio, che l'attività bancaria, se si rinuncia a finalità velleitarie, può essere proficuamente svolta sia con minori sia con grandi dimensioni, rimane valido anche nel contesto dell'economia globale. La specializzazione operativa delle banche, con debiti aventi spiccata funzione monetaria, non è una condizione superata o assorbita dall'operatività di tipo universale. E' una condizione utile per l'ordinato svolgimento delle politiche monetarie, creditizie e finanziarie dei vari stati. E anche per le politiche di tutela e di promozione del risparmio.

4. I mutamenti di organizzazione e l'*information technology*

Quanto all'organizzazione dell'attività bancaria, occorrerà tenere in considerazione il peso crescente dell'*information technology*, ossia della rivoluzione multimediale.

Da tempo, la dottrina è dell'opinione che le operazioni così dette 'elementari', nelle relazioni di clientela, soprattutto presso le banche di credito e di deposito, possano e debbano, per economie di costo e per efficienza organizzativa, poter essere attuate senza il diretto contatto tra cliente e dipendente della stessa banca, bensì ricorrendo alla 'macchina', di fatto al terminale di un computer, con il quale sia possibile il collegamento anche a distanza.

Se al dipendente della banca non si richiede discrezionalità di decisione, o concorso mediato alla scelta del cliente, ma solo l'esecuzione di quanto già deciso dallo stesso, l'operatività così detta *on line* consente, oltre che di agire a distanza (*remote banking),* in ogni ora del giorno e in ogni giorno della settimana, la riduzione di prestazioni d'opera di *routine.*

Il colloquio tra la banca e il cliente non sarà per un giroconto, un bonifico, un acquisto o una vendita di dati valori mobiliari, e così via, già decisi autonomamente dal cliente stesso, con propria piena responsabilità, bensì, principalmente, per scambi di informazioni e di elementi di giudizio al proposito di movimenti, variazioni e tendenze, di quantità economiche, rilevanti per le prospettive della relazione di clientela. L'operatività degli sportelli bancari, tradizionali punti di contatto tra il cliente e la banca, risulterà, alla fine, profondamente modificata. La stessa organizzazione logistica e dei modi e delle vie per intrattenere la clientela saranno via via viepiù diverse rispetto alle condizioni presenti. Alle mutazioni, di cui si dice, le banche di

credito e di deposito dovranno sempre più reagire con efficacia ed efficienza, accompagnando la clientela al cambiamento dello svolgimento della relazione con la banca. Modifica già in atto, ma che accelererà nel prossimo futuro, allorché le applicazioni della tecnologia multimediale saranno di fatto comuni per la popolazione, divenendo una condizione irrinunciabile per molti.

I cambiamenti finali saranno rilevanti. Non più vasti saloni per accogliere la clientela con postazioni di lavoro fisse. Le qualità – quanto a conoscenze, abilità professionali e capacità di interpretazione dei fatti – richieste ai prestatori d'opera delle banche saranno diverse. La presenza fisica dei collaboratori dipendenti muterà anch'essa, probabile, negli orari, giacché l'economia globale, in un mondo diviso in fusi orari, si concreta in modo continuo nello spazio. Strutture immobiliari, che volevano anche diffondere la sensazione fisica della solidità patrimoniale di una banca, si paleseranno più adatte ad altri fini, piuttosto che all'affermarsi di relazioni di clientela.

I *trends* di cambiamento indicati permettono di collaborare al meglio, da parte della banca, per accompagnare la clientela, anche delle piccole e medie imprese e delle aziende di consumo familiari, nell'incontro con l'economia globale.

Si tratta di considerazioni in gran parte condivise. Il ventaglio delle opinioni si riferisce al tempo in cui le precedenti prospettive diverranno realtà operativa. Le fasce di età e di acculturamento della clientela saranno di prima importanza. Gruppi bancari orientati alle grandi dimensioni, con ampia articolazione nello spazio, possono palesare gradi minori di flessibilità nell'adattarsi alle nuove situazioni e condizioni di ambiente. Si richiede grande attenzione da parte delle banche, che pongono in gioco sia la propria *reputation* nel gestire i cambiamenti delle strutture

organizzative, sia la propria capacità di migliorare la valorizzazione delle abilità e capacità professionali delle risorse umane. E la *reputation* della banca è una condizione fondamentale anche per la futura mobilitazione di capitali: di rischio e di debito.

Insomma, per agevolare la clientela ad avere "la testa nel mondo" e per accompagnarla su tale via, la banca deve sapere giovarsi al meglio anche dell'*information technology,* in un ambiente esterno dilatato nello spazio e nelle occasioni, non sempre ben ordinato. Si deve considerare che: il sistema monetario internazionale è fragile; il dollaro americano potrebbe, nei prossimi anni, perdere peso come moneta principale di regolamento degli scambi mondiali; le schede di consumo delle popolazioni dei Paesi con economie emergenti tireranno ad occidentalizzarsi, ma manterranno anche caratteristiche tradizionali; e così via.

Nei primi due lustri del terzo millennio, la realtà del sistema produttivo e distributivo mondiale è grandemente mutata. I debiti sovrani dei Paesi economicamente sviluppati, un tempo attraenti per il risparmio del resto del mondo, giudicati per tradizione collocamenti *free risk,* appaiono al presente non sempre sostenibili e meritevoli di *rating* di eccellenza. In altro aspetto, appaiono non suscettibili di essere aumentati per finanziare altra spesa pubblica in disavanzo dei Paesi emittenti. Un potente tradizionale strumento di politica economica, e indirettamente di politica *tout court*, del mondo occidentale appare di efficacia ridotta: in molti casi anche di molto.

L'indeterminazione, statica e dinamica, al proposito dell'ambiente economico esterno, accresce l'incertezza delle scelte delle famiglie e delle piccole e medie imprese. Le banche di credito e di deposito sono in un passaggio malagevole di cambiamento, ma non vi sono ragioni sufficienti per la rinuncia di tale specializzazione del *banking*.

La banca universale sembrò la risposta migliore, organizzativa e operativa, all'economia globale. La crisi iniziata nel 2007, soprattutto nel mondo della finanza, ha sollecitato a verificare tale assunto. Si è tornati a opinioni e ad idee emerse dopo la grande crisi del 1929-33: ossia che le banche con debiti con funzione monetaria debbano rimanere distinte da altri intermediari, senza rincorrere nuove aree di *business,* sconosciute alla propria cultura aziendale e pericolose, che esigono di percorrere nuove vie di mobilitazione di risorse umane e di costituire nuove divisioni operative, reperendo con fatica, e onerosamente, collaboratori con capacità e abilità professionali differenti, formatesi in virtù di una cultura aziendale appresa con altre distinte esperienze, e che con difficoltà possono amalgamarsi con le risorse umane tipiche della tradizione di una banca di credito e di deposito.

Il modello operativo di tale banca, con debiti aventi funzione monetaria, prevede:
- una patrimonializzazione robusta;
- un 'cuscinetto' (*buffer)* di liquidità collegato con la possibile e pronta riduzione in moneta, mediante operazioni di tesoreria, di un portafoglio di valori – di non lontana maturazione e con quotazioni non ad alta volatilità – e di crediti trasferibili a condizioni di non malagevole previsione;
- un rapporto prestiti/depositi inferiore ad uno, con prudente trasformazione delle scadenze, e con diversificazione e frazionamento dei rischi ;
- un limitato ricorso, in ogni caso in condizioni di trasparenza e di appropriata informazione all'interno e all'esterno, alla *securitisation* dei prestiti erogati;
- un uso ristretto, sempre con piena trasparenza, con valutazione accurata dei rischi di controparte, e sempre con evidenti fini di *hedging*, di prodotti derivati;
- un'efficace struttura di partecipazione a fondi per l'assicurazione dei depositi;

• un'attenta gestione del proprio *asset and liability management;*
• una consapevole complementarietà di linee di credito finanziario con quelle di credito ordinario, inevitabile in concreto, ma sempre nell'ambito di un'ordinata finanza aziendale della clientela;
• la rinuncia a rincorrere lucri speculativi sui mercati mobiliari;
• la massima attenzione a non mettere mai in gioco la propria *reputation* nell'insidioso e pericoloso campo dell'*asset management;*
• e così via.

5. Conclusioni: imparare il nuovo riandando il vecchio.

L'economia globale, che parve suggerire il modello di banca universale come la via da seguire per gli intermediari creditizi e finanziari, colpita presto da una crisi di proporzioni inaspettate e di durata del tutto non prevedibile, discontinuità non ancora chiusa sul piano planetario, ha invece suggerito in concreto di non rinunciare alla distinzione tra banche con debiti aventi funzione monetaria, e altri intermediari creditizi e finanziari. Del resto questo fu l'insegnamento anche della grande crisi del 1929-33.

La moneta permane un capitolo a sé: se per motivi di voler fare altre attività se ne mette in pericolo l'ordinata circolazione e il potere di acquisto, si crea disordine sia all'interno degli stati, sia per effetti di contagio data l'integrazione dell'economia mondiale. E sovente si impara a proprie spese che il banchiere *bon a tout faire* è una figura dell'immaginario.

È inevitabile che l'ordine ricercato per il sistema monetario internazionale si ripercuota pure sulla gestione e sulla circolazione dei debiti sovrani, copiosamente emessi da tutti gli stati del mondo occidentale. Il secondo insegna-

mento della crisi iniziata nel 2007, e non ancora terminata, è che l'ordine monetario risulta solo coerente con debiti statali sostenibili, non emessi per finanziare consumi di breve, o anche brevissimo, termine.

Alla fine, pertanto, il gioco dei pesi e dei contrappesi nell'economia del pianeta sarà molto diverso rispetto alla situazione e alle condizioni pre-crisi. Torna il pensiero di Stuart Mill: tentare di ricostruire secondo il modello vecchio è inutile e forse dannoso. Nel mondo dell'intermediazione creditizia e finanziaria, non di meno, alcuni valori comprovati dall'esperienza non debbono andare perduti.

Tra di essi, la non rinuncia a mantenere la distinzione tra banche con debiti aventi funzione monetaria e altri intermediari. Se da ciò si potesse prescindere, forse l'ansia per i debiti sovrani potrebbe essere superata adulterando con una iper-inflazione il sistema monetario internazionale. Ebbene, al presente, tale via non pare coerente e compatibile con le relazioni politiche internazionali, che sono al fondamento dell'economia globale, ma anche della convivenza pacifica nel mondo. Di qui la lenta e graduale ripresa della congiuntura economica internazionale e il relativo diminuire di peso dell'Occidente, a fronte dell'ampliarsi dell'area dei Paesi emergenti, che per altro annoverano masse numerosissime di popolazione.

Nel delineato contesto, per altro, pare trovare spazio la banca di credito e di deposito, quella che i manuali compendiano nella qualificazione di banca di credito ordinario, che se gestita con criteri di savia prudenza dimostra che le proprie condizioni di equilibrio finanziario e patrimoniale sono sostenibili nel lungo andare, anche in virtù di una redditività congrua, continua, non molto oscillante, senza picchi e avvallamenti, di lungo periodo.

Ovvio la deduzione precedente non significa che il progresso della *information technology* non inciderà sui modi

di operare e che l'economia globale non imporrà di considerare che la clientela del territorio tipico è inserita in tale nuovo contesto. Ossia che terrà i piedi nel borgo ma dovrà sempre più avere la testa nel mondo. Ciò che resta irrinunciabile, tuttavia, è l'ordinata funzione monetaria dei debiti della specie e del genere di banca di cui si tratta.

Il richiamo, fatto nel testo, all'esperienza della grande cristi del 1929-33, riporta al presente un noto pensiero di Confucio, il quale afferma che si debba considerare Maestro: *colui che riandando il vecchio impara il nuovo*.

Dott. Fabio PANETTA
Vice Direttore Generale della Banca d'Italia

Banche, Finanza, Crescita

L'economia italiana sta attraversando una fase di profonda difficoltà, in cui le debolezze strutturali sono acuite dallo sfavorevole momento congiunturale. Nell'arco di un quinquennio essa ha dovuto far fronte alla crisi finanziaria, all'instabilità del mercato del debito sovrano, a due profonde recessioni. Dall'avvio della crisi, il PIL è sceso di 7 punti percentuali, il numero di occupati di 600.000 unità.

Muovendo da condizioni di partenza solide, il sistema bancario italiano ha resistito al susseguirsi degli shock reali e finanziari, beneficiando di un assetto di vigilanza prudente, che ha rassicurato gli investitori internazionali circa la qualità dei bilanci degli intermediari ed evitato l'ondata destabilizzante che ha colpito altri sistemi europei.

Ciononostante le banche italiane non hanno potuto evitare i contraccolpi indiretti della crisi: la recessione si è ripercossa sulla qualità degli impieghi; il deterioramento del merito di credito sovrano ha inaridito le fonti di provvista e innalzato il costo della raccolta; è drasticamente scesa la redditività. Questi andamenti hanno pesato sull'offerta di credito, che negli ultimi mesi ha assunto un tono restrittivo. I dati più recenti, relativi a gennaio, indicano una contrazione degli impieghi alle imprese di circa il 3 per cento sui dodici mesi.

Le misure eccezionali attuate dall'Eurosistema tra il 2011 e il 2012 hanno impedito che la crisi di liquidità si tramutasse in una disordinata contrazione del credito, con conseguenze rovinose per l'economia reale. Le tensioni si concentrano ora sulla qualità degli impieghi: le sofferenze

rappresentano il 6,9 per cento dei prestiti, mentre il complesso dei crediti deteriorati raggiunge il 12,8 per cento (3,3 e 8,4 per cento, rispettivamente, al netto delle rettifiche di valore). L'impatto sui conti economici è molto rilevante: nel triennio 2009-11 svalutazioni e perdite su crediti hanno assorbito in media il 60 per cento del reddito operativo.

Il ciclo economico impone alle banche rischi creditizi elevati, da fronteggiare con riserve patrimoniali. La Banca d'Italia sta conducendo verifiche sull'adeguatezza delle rettifiche di valore effettuate da un ampio numero di gruppi bancari grandi e medi. Ove necessarie, sono richieste azioni correttive. Il mantenimento di un soddisfacente grado di copertura dei rischi permette alle banche di mantenere la fiducia degli investitori e di attrarre finanziamenti esterni a basso costo. È essenziale per continuare a garantire un adeguato flusso di credito a famiglie e imprese.

Al fine di evitare effetti prociclici, in connessione con tale iniziativa la Vigilanza ha chiesto alle banche di aumentare le risorse generate internamente mediante il contenimento dei costi, la cessione di attività non strategiche, l'adozione di politiche di distribuzione dei dividendi coerenti con la situazione reddituale e patrimoniale di ciascun intermediario. I criteri di remunerazione degli amministratori e dei dirigenti devono anch'essi essere coerenti con l'obiettivo di rafforzare il patrimonio, fornendo un forte segnale di indirizzo delle strategie aziendali.

Al di là del breve termine, il recupero di redditività delle banche, il rafforzamento della loro capacità di servire l'economia reale richiederanno modifiche profonde nel modello di attività. Nelle pagine successive mi soffermerò su due aspetti di particolare rilievo per il sistema italiano.

Il primo riguarda la necessità di favorire il ricorso diret-

to delle imprese al mercato dei capitali. Vi sono oggi condizioni favorevoli perché sia le banche sia le imprese concorrano a questo obiettivo, beneficiandone entrambe.

Il secondo riguarda l'esigenza di spostare in maniera più decisa, mediante l'utilizzo della tecnologia, l'attività dai canali distributivi tradizionali a quelli più avanzati, conseguendo una decisa riduzione dei costi operativi.

* * *

Nelle ultime settimane sono riaffiorate incertezze circa l'evoluzione dell'economia italiana. La ripresa, pur moderata, prevista per la parte finale dell'anno, è minacciata dalla imprevedibilità del quadro politico interno e dal riemergere di turbolenze finanziarie nell'area dell'euro, che potrebbero incidere sulla fiducia degli operatori e sull'attività di investimento.

Al fine di preservare la prospettiva della ripresa congiunturale, sono necessari interventi a sostegno dell'attività d'impresa. Le misure in discussione relative al pagamento da parte della pubblica amministrazione dei debiti nei confronti dei fornitori, se attuate con prontezza, forniranno un contributo fondamentale.

Ma non vi potrà essere ripresa duratura in mancanza di un adeguato sostegno finanziario. Le banche sono chiamate a dare un contributo importante. Per seguitare a fornire il necessario supporto creditizio all'attività produttiva. Per accompagnare sul mercato le aziende con favorevoli opportunità di sviluppo. Per essere, ancora una volta, un caposaldo nel rilancio dell'economia italiana.

Struttura del sistema finanziario e finanziamento delle imprese

Il sistema bancario italiano ha dimensioni contenute in rapporto all'economia reale. Le sue attività complessive ammontano a 2,7 volte il prodotto interno lordo, un valore significativamente più basso di quello degli altri maggiori paesi, con l'eccezione degli Stati Uniti (fig. 1). Le banche rivestono però un ruolo preminente nel finanziamento delle imprese: il credito bancario rappresenta oltre due terzi dei debiti finanziari delle aziende, rispetto a circa un terzo in Francia e nei paesi anglosassoni e alla metà in Germania; tra i maggiori paesi, dall'avvio della crisi la quota è aumentata solo in Italia (fig. 2).

Il mercato dei capitali ha invece un peso limitato nel finanziamento delle imprese. La dotazione di capitale di rischio non è dissimile da quella di altri paesi: il valore della leva finanziaria[1], pari a circa il 50 per cento, è in linea con quello che si registra in Giappone, in Germania e in Gran Bretagna. È superiore rispetto a Stati Uniti e Francia.

Le azioni circolano tuttavia in larga misura (per circa quattro quinti) al di fuori dei mercati ufficiali. La presenza in borsa è circoscritta a poche grandi imprese: considerando solo le società non finanziarie, nel 2012 in Italia erano quotate 230 aziende (circa 700 in Francia e Germania); l'impresa mediana capitalizzava circa 90 milioni, il doppio rispetto a Francia e Germania. Il valore di mercato complessivo delle società non finanziarie quotate è inferiore al 20 per cento del prodotto interno, a fronte del 75 e del 45, rispettivamente, in Francia e in Germania (fig. 3).

[1] Misurata dal rapporto tra il valore dei debiti finanziari e l'aggregato formato dalla somma di debiti finanziari e patrimonio netto al valore di mercato.

È limitato anche il ricorso ai prestiti obbligazionari, la cui consistenza non raggiunge l'8 per cento dei debiti finanziari delle imprese (fig. 4). Solo poche aziende italiane emettono obbligazioni sul mercato dei capitali (in media 10 all'anno nell'ultimo decennio); anche in questo caso, nel confronto internazionale si registra un ritardo significativo e in aumento negli anni più recenti (fig. 5)[2]. Considerazioni analoghe valgono per altri strumenti di ricorso (diretto o indiretto) al mercato, quali le cartolarizzazioni di attività di bilancio.

Un tale assetto finanziario, dipendente dalle banche, privo di mercati obbligazionari e azionari sviluppati, di fatto incapace di fornire al sistema produttivo risorse alternative al credito è particolarmente penalizzante nell'attuale congiuntura. Per le imprese, soprattutto le più piccole, in quanto impedisce di far fronte alla restrizione creditizia sostituendo i prestiti bancari con altri mezzi di finanziamento. Per le banche, in quanto pone sulle loro spalle oneri e rischi assai elevati; inoltre, le tensioni nella disponibilità di finanziamenti acuiscono le difficoltà delle imprese, finendo per ripercuotersi sugli stessi bilanci bancari attraverso l'aumento del rischio di credito e delle insolvenze.

La scarsa presenza delle imprese italiane sul mercato dei capitali è un problema ben noto, che affonda le sue radici in debolezze strutturali del nostro sistema economico. Esso riflette in primo luogo la risposta agli incentivi delle stesse imprese. Queste risultano infatti riluttanti ad aprirsi: la crescita dimensionale, l'accesso ai mercati comportano oneri di trasparenza potenzialmente significativi dovuti alla

[2] Nel quadriennio 2009-12 le emissioni dei gruppi non finanziari italiani sui mercati obbligazionari internazionali sono state trascurabili, mentre sono state cospicue e in crescita per i gruppi francesi e tedeschi.

maggiore visibilità (agli occhi del fisco, delle autorità di controllo, degli azionisti di minoranza), a un carico impositivo eccessivamente gravoso, a norme amministrative pletoriche applicate con inefficienza, alla scarsa flessibilità dei mercati dei beni e del lavoro[3].

Una delle conseguenze delle ridotte dimensioni medie delle imprese italiane è la bassa domanda di servizi finanziari, quali l'assistenza alla quotazione, l'emissione di titoli, il collocamento di prestiti sindacati: si tratta di servizi ampiamente utilizzati dalle grandi aziende ma assai poco dalle imprese piccole, per loro natura meno trasparenti, con un numero ristretto di soci e non presenti sui mercati dei capitali. In passato si è più volte provato ad avvicinare le imprese italiane al mercato, riducendo i costi di quotazione, offrendo sgravi fiscali alla quotazione o all'emissione di azioni, costituendo segmenti del mercato borsistico dedicati a imprese piccole e innovative. Si è intervenuti per migliorare gli standard informativi, la liquidità dei titoli, la qualità della governance. I risultati sono stati deludenti.

Ma anche le banche hanno talora ritenuto di poter trarre vantaggio dallo scarso sviluppo dei mercati. La dipendenza dal credito limita il potere negoziale delle imprese, consentendo condizioni contrattuali più favorevoli alle banche in termini di costo. L'evidenza empirica a tale riguardo è scarsa, ma indica che la quotazione in borsa e l'accesso al mercato obbligazionario comportano un calo del costo del credito anche per imprese di grandi dimen-

[3] Pagano, M., Panetta, F., e Zingales, L., Why Do Companies Go Public?, Journal of Finance, (1998) suggeriscono che lo scarso sviluppo del mercato borsistico italiano è legato alla riluttanza delle imprese italiane ad accettare gli obblighi di trasparenza connessi con la quotazione in borsa.

sioni, meno soggette a "cattura" da parte delle banche di riferimento[4].

Lo sviluppo dei mercati: un cambiamento possibile

Lo scarso sviluppo del mercato dei capitali italiano, la dipendenza del sistema produttivo dal credito bancario rappresentano quindi la risposta – miope – a incentivi sia delle imprese sia delle banche; costituiscono pertanto una caratteristica del nostro sistema finanziario difficile da modificare. La crisi finanziaria, le tensioni sul debito sovrano, la recessione economica stanno però modificando tali incentivi; possono avviare un mutamento nelle modalità di finanziamento delle imprese.

Da un lato le banche stanno riducendo – sono costrette a farlo – la dimensione complessiva del bilancio in risposta a fattori sia congiunturali sia strutturali, quali la nuova regolamentazione sul capitale e sulla liquidità, le pressioni di mercato a ridurre il leverage, l'alto costo del funding, l'elevato rischio di credito, la bassa redditività. Le tensioni nell'offerta di credito emerse a più riprese nei mesi scorsi sono il riflesso di questi fattori. Dall'altro lato, le imprese registrano un calo della capacità di autofinanziamento e un forte aumento del volume di pagamenti pendenti da parte delle Amministrazioni pubbliche: in tale contesto è cruciale, anche per aziende sane, disporre di un'adeguata disponibilità di finanziamenti esterni.

[4] L'impatto della quotazione sul costo del credito è analizzato in Pagano, Panetta, Zingales, (1998), op. cit. L'effetto dell'accesso al mercato obbligazionario sui tassi bancari attivi viene analizzato in Panetta, F., (2001), "Le banche e i servizi finanziari alle imprese", intervento al Convegno "La concorrenza nell'offerta di servizi finanziari: mercati, banche e altri operatori", in Associazione per gli studi di Banca e Borsa, SADIBA.

Questa pericolosa condizione di stallo – dovuta all'effetto congiunto della minore offerta di credito e dell'accresciuta dipendenza del sistema produttivo dai finanziamenti esterni – può essere superata ampliando il ricorso diretto ai mercati, con benefici considerevoli sia per le imprese, sia per le banche.

Per le imprese, nell'attuale fase congiunturale i benefici derivanti dalla possibilità di accedere a risorse altrimenti indisponibili sovrastano i costi di "*disclosure*". I vantaggi derivanti dalla diversificazione delle fonti di finanziamento, dal maggior potere negoziale nelle relazioni creditizie e dal guadagno reputazionale che può derivare dall'accesso ai mercati costituiscono anch'essi un incentivo all'apertura e alla trasparenza.

L'allargamento delle fonti di finanziamento richiede agli imprenditori un impegno rilevante, volto a conferire chiarezza ai bilanci; ad accrescere in modo concreto l'apertura a soggetti esterni; a rafforzare la base patrimoniale, segnalando per questa via la fiducia nella solidità dell'azienda. È irrealistico ipotizzare che i mercati siano oggi disponibili a sostenere iniziative opache o patrimonialmente deboli.

I potenziali benefici sono rilevanti anche per le banche. Accompagnare le imprese sui mercati consentirebbe loro in primo luogo di evitare il peggioramento dei rischi creditizi che potrebbe altrimenti derivare dal razionamento della clientela e di diversificare i ricavi in favore dei servizi alle imprese, oggi poco sviluppati. Offrendo servizi di consulenza decisivi per il finanziamento diretto, con un basso assorbimento di capitale e di liquidità esse potrebbero rafforzare – non indebolire – la relazione con le imprese e il proprio ruolo all'interno di un sistema finanziario maggiormente articolato.

Per consentire un maggior ricorso al mercato, le banche

devono stabilire con le imprese vere relazioni di lungo periodo, rafforzando la capacità di valutarne le prospettive economico-finanziarie. Si tratta di un compito non facile, che in passato non è stato svolto appieno.

Saranno necessari interventi volti a migliorare la formazione dei dipendenti, la loro capacità di assistere le aziende nell'accesso ai mercati; a prevenire con efficacia i conflitti di interesse in capo alle banche, derivanti dal loro contemporaneo ruolo di creditore, promotore dell'accesso al mercato e gestore (diretto o indiretto) del risparmio delle famiglie. Va fugato il timore che il sistema bancario intenda ribaltare sul mercato oneri derivanti da errori nelle scelte di affidamento commessi in passato. I prenditori più rischiosi possono essere anch'essi accompagnati sul mercato, garantendo però la trasparenza necessaria a consentire scelte consapevoli ai potenziali finanziatori. In mancanza di questi presupposti sarebbe messa a repentaglio la reputazione della banca, la stessa fiducia da parte della clientela.

Le banche e le imprese non sono le uniche responsabili dello sviluppo del mercato dei capitali. Il raggiungimento di questo obiettivo richiederà mutamenti dell'intero sistema economico e finanziario, per potenziare l'attività di investitori con orizzonte di lungo periodo, quali i fondi pensione; fornire incentivi all'accumulo del capitale di rischio; eliminare i vincoli – fiscali, amministrativi – che scoraggiano la crescita dimensionale delle imprese.

Banche e imprese hanno però un ruolo fondamentale. Spetta ad esse segnare la strada per il cambiamento.

Tecnologia e costi di distribuzione delle banche

Negli anni della crisi il calo di redditività delle banche italiane è stato significativo. Tra il 2006 e il 2011 il risul-

tato di gestione è sceso di oltre il 30 per cento per effetto di ricavi in forte calo e costi in lieve aumento (fig. 6). Il peggioramento è concentrato presso i maggiori gruppi (-46 per cento), che hanno registrato una riduzione dei costi operativi (-9 per cento) ma un calo accentuato del margine d'intermediazione (fig. 7). Le altre banche hanno mostrato un risultato in leggera crescita (1,6 per cento), nonostante un aumento dei costi (17 per cento). La redditività è rimasta bassa anche nel 2012.

Gli odierni livelli di profittabilità sono insufficienti a remunerare adeguatamente il capitale. In assenza di interventi incisivi, rischiano di indebolire la capitalizzazione delle banche, la loro capacità di finanziare la ripresa dell'economia reale.

Negli anni novanta il recupero di redditività delle banche avvenne principalmente espandendo i ricavi, con interventi limitati sui costi (fig. 8)[5]. Nella situazione attuale, un aumento dei proventi bancari è difficile da ipotizzare, alla luce della stagnazione del credito, dei contenuti margini unitari, della tendenza flettente del risparmio gestito, della penalizzazione dell'attività di trading insita nelle nuove norme sul capitale. Nel complesso, il sistema bancario italiano sembra caratterizzato da un eccesso di capacità produttiva, che spinge al ridimensionamento dei volumi intermediati. Nel breve termine, il recupero di redditività richiede pertanto interventi incisivi sui costi, rivedendo con decisione la combinazione dei fattori produttivi e la struttura dei canali distributivi.

[5] Cfr. Focarelli, D., Panetta, F., Salleo, C. (2002), "Why Do Banks Merge?", *Journal of Money, Credit and Banking*.

Nell'ultimo ventennio, a fronte di una bassa crescita della domanda di servizi, il numero di sportelli è quasi raddoppiato. Se valutato rispetto al metro costituito dal complesso dell'area dell'euro, esso è sovradimensionato in rapporto sia al totale delle attività bancarie (111 milioni di euro per sportello in Italia rispetto a 170 nell'area) sia al volume di prestiti (59 contro 67 milioni)[6].

Fino all'avvio della crisi finanziaria, l'aumento del numero di sportelli si è associato all'espansione dei canali distributivi virtuali (fig. 9), alla rapida crescita degli investimenti in tecnologie dell'informazione e della comunicazione (fig. 10), alla stabilità del numero degli addetti. La crisi ha solo attenuato queste tendenze. Il ricorso alla tecnologia e ai canali distributivi a distanza sembra quindi essersi in larga misura sovrapposto, non sostituito, all'utilizzo del fattore lavoro e della tradizionale rete di sportelli. Il *cost-income ratio* non è sceso; è anzi aumentato fino al 2011.

Il ricorso massiccio alle nuove tecnologie può consentire di invertire questi andamenti, utilizzando i diversi canali distributivi (oltre agli sportelli, i telefoni, i call centers, gli ATM, Internet) in maniera sinergica, in linea con le prassi seguite dagli intermediari che costituiscono casi di successo a livello internazionale.

I canali a distanza possono essere utilizzati per la distribuzione di servizi *transaction-based*, altamente standardizzati e a basso valore aggiunto (quali la gestione della liquidità o i prodotti di *consumer finance*), soprattutto

[6] Il numero di sportelli per abitante è in linea con la media dell'area dell'euro (uno sportello ogni 1.800 abitanti).

presso le fasce di clientela tecnologicamente o finanziariamente più evolute. Ciò consentirebbe di ridurre drasticamente la capillarità della rete distributiva tradizionale e di liberare le risorse necessarie per potenziare gli sportelli residui, concentrandone l'attività sui prodotti più complessi o con elevato contenuto di consulenza (quali i servizi alle imprese, i mutui, il *wealth management*), in grado di generare maggiore valore aggiunto e di assecondare la preferenza della clientela per il cosiddetto *one-stop shopping*. Secondo analisi recenti, ne potrebbe derivare una riduzione dei costi nel medio termine fino al 30 per cento[7].

Una trasformazione lungo queste linee rappresenta un compito non facile. Richiede modifiche dell'organizzazione e dell'assetto operativo delle banche al fine di acquisire le necessarie conoscenze tecnologiche, garantire l'integrazione tra i diversi canali distributivi, formare il personale per svolgere al meglio i nuovi compiti.

I piani industriali dei principali gruppi bancari quotati non sembrano sempre conformi agli obiettivi sopra indicati. In più casi i guadagni di efficienza e l'incremento di produttività sono basati sulla ristrutturazione della rete territoriale e sul contenimento degli organici, senza prevedere una maggiore apertura alla "multicanalità". Per i pochi gruppi che diffondono informazioni esaustive al riguardo, gli investimenti in tecnologia sono di ammontare contenuto e destinati soprattutto all'ottimizzazione dei sistemi informativi esistenti, più che allo sviluppo dei canali virtuali. Anche le risorse destinate alla formazione sono spesso limitate.

[7] Cfr. McKinsey&Company, *Day of Reckoning for European Retail Banking*, 2012.

Un utilizzo su larga scala dei canali virtuali richiede soprattutto piena fiducia da parte della clientela: l'assenza di fiducia preclude, ad esempio, la commercializzazione a distanza di prodotti ad alto costo unitario, quali i mutui e i prodotti previdenziali. Negli ultimi anni sforzi significativi sono stati compiuti per migliorare la qualità e la trasparenza della comunicazione tra banche e clientela. La Banca d'Italia ha stabilito regole incisive, verificandone il rispetto anche attraverso apposite ispezioni presso le dipendenze degli intermediari. Sono stati indubbiamente compiuti progressi. Si può tuttavia migliorare ancora molto, non solo nel processo di adeguamento all'ampio e articolato dettato normativo, ma anche nella condivisione, nei fatti, dello spirito che anima la regolamentazione sulla trasparenza e la correttezza dei comportamenti.

Guardando più lontano

Un maggiore ricorso delle imprese al mercato e la razionalizzazione dei costi sono nell'interesse delle banche; costituiscono risposte essenziali per il finanziamento all'economia reale. Essi non esauriscono però gli interventi necessari per adeguare appieno il modello di operativo degli intermediari ai mutamenti scaturiti dalla crisi finanziaria.

Guardando avanti, è necessario interrogarsi sull'impatto dei radicali mutamenti intervenuti nel quadro normativo, nel sistema finanziario, nei comportamenti degli investito-

[8] Dubbi circa l'esistenza di economie di scala e di scopo sono sollevati in Amel, D., Barnes, C., Panetta, F., Salleo, C. (2004), *"Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of the international evidence" , Journal of Banking and Finance*. Per una rassegna della letteratura più recente si veda anche DeYoung, R. (2012), *"Modeling Economies of Scale in Banking: Simple versus Complex Models"* , University of Kansas, mimeo.

ri. Le vicende degli anni più recenti hanno reso evidente (tardivamente, talora) l'evanescenza delle economie di scala e di scopo nell'attività bancaria[8], riaccendendo il dibattito circa la dimensione ottimale degli intermediari e il novero di attività che possono essere svolte contestualmente da uno stesso gruppo.

Le norme introdotte o in discussione nei maggiori paesi, volte a separare l'attività creditizia tradizionale da quella finanziaria[9], possono modificare radicalmente la struttura operativa dei maggiori gruppi. La loro applicazione merita una riflessione approfondita.

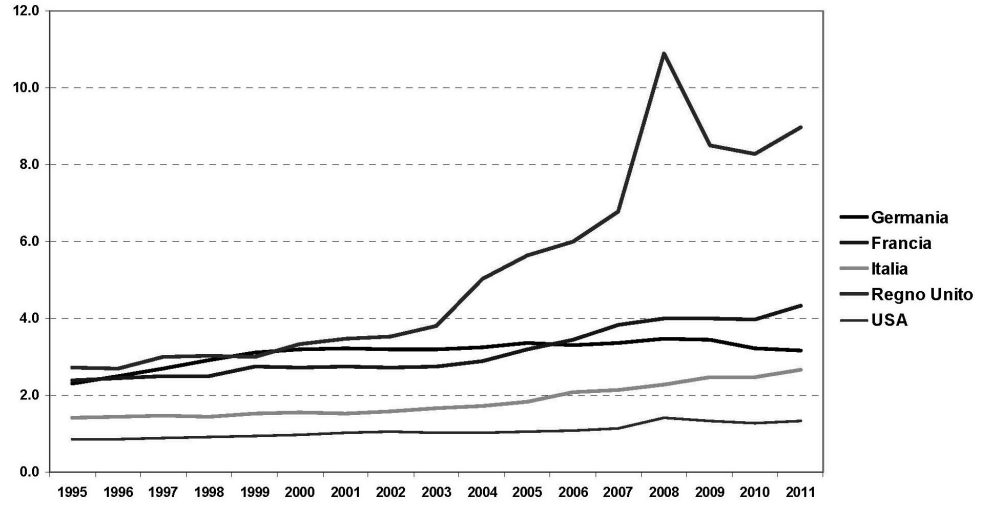
In presenza di un ricorso crescente ai mercati e del processo di globalizzazione, occorrerà individuare modalità innovative per stabilire rapporti creditizi duraturi con la clientela; per seguire le imprese nella loro espansione internazionale, assecondandone il successo sui mercati di sbocco; per rafforzare l'offerta di prodotti e servizi alle famiglie a condizioni vantaggiose sia per i risparmiatori sia per le banche, in un contesto di bassi rendimenti.

Per fornire risposta a questi e altri quesiti è indispensabile uno scambio continuo tra Autorità, operatori, ricercatori, per porre a confronto prescrizioni teoriche e conoscenze istituzionali con l'esperienza "sul campo". L'augurio è che questo incontro fornisca un contributo significativo a questo sforzo di comprensione.

[9] Il riferimento è alla 'Volcker rule' negli Stati Uniti, al rapporto Vickers nel Regno Unito e a quello Liikanen in Europa.

Figura 1

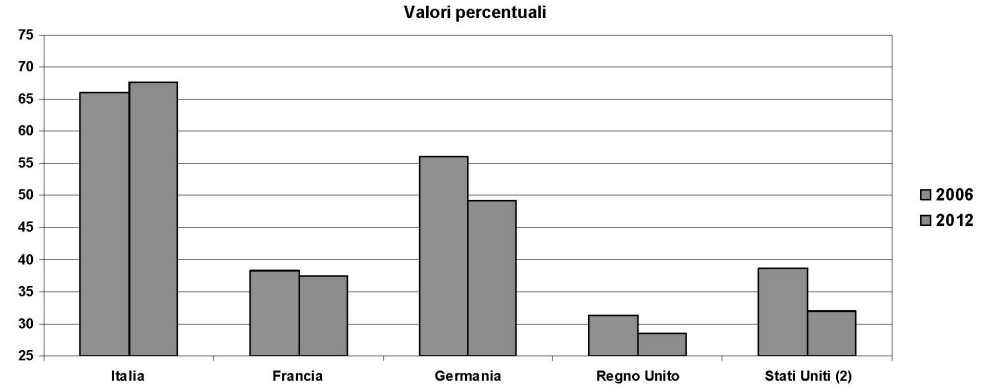
ATTIVITÀ FINANZIARIE DEL SISTEMA BANCARIO (MFIs) IN RAPPORTO AL PIL



Fonte: Banca d'Italia e Istat per l'Italia; Eurostat e BCE per i paesi dell'area dell'euro; Central Statistical Office e Banca d'Inghilterra per il Regno Unito; Federal Reserve System e Bureau of Economic Analysis per gli Stati Uniti

Figura 2

RAPPORTO TRA DEBITI BANCARI E DEBITI FINANZIARI DELLE SOCIETÀ NON FINANZIARIE (1)

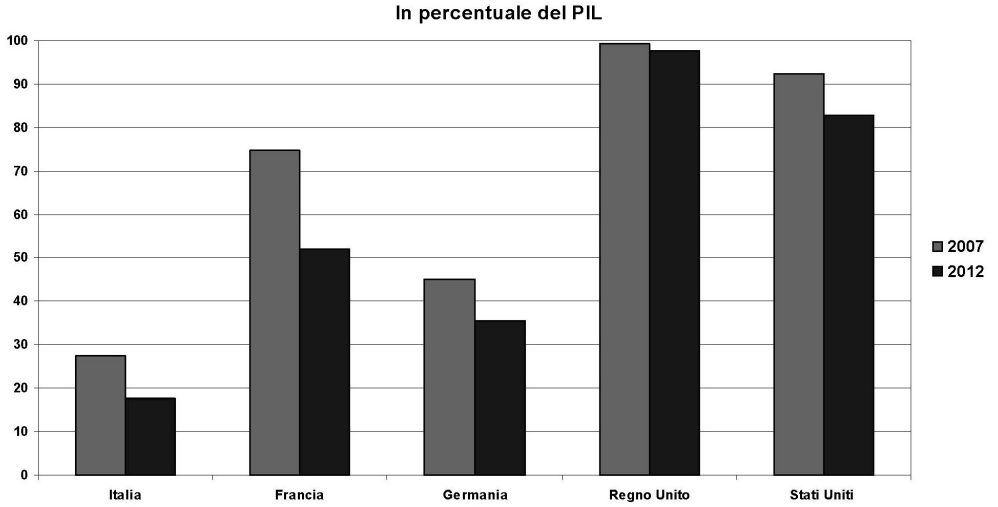


Fonte: Banca d'Italia per l'Italia; Eurostat e BCE per i paesi dell'area euro; Banca d'Inghilterra per il Regno Unito; Federal Reserve System per gli Stati Uniti

(1) Tra i debiti bancari sono considerati solo quelli erogati dalle banche residenti nei rispettivi paesi
(2) Dati 2011

Figura 3

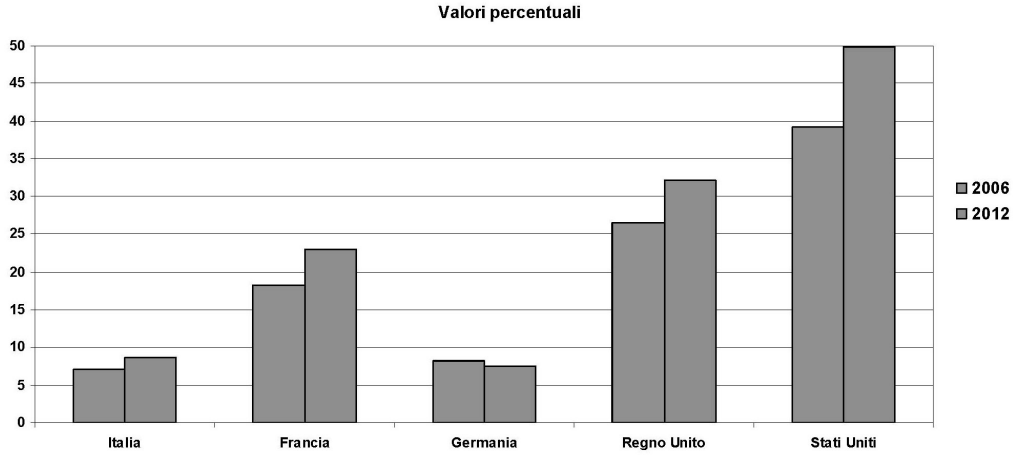
CAPITALIZZAZIONE DI BORSA DELLE SOCIETÀ NON FINANZIARIE



Fonte: Elaborazioni di dati Datastream

Figura 4

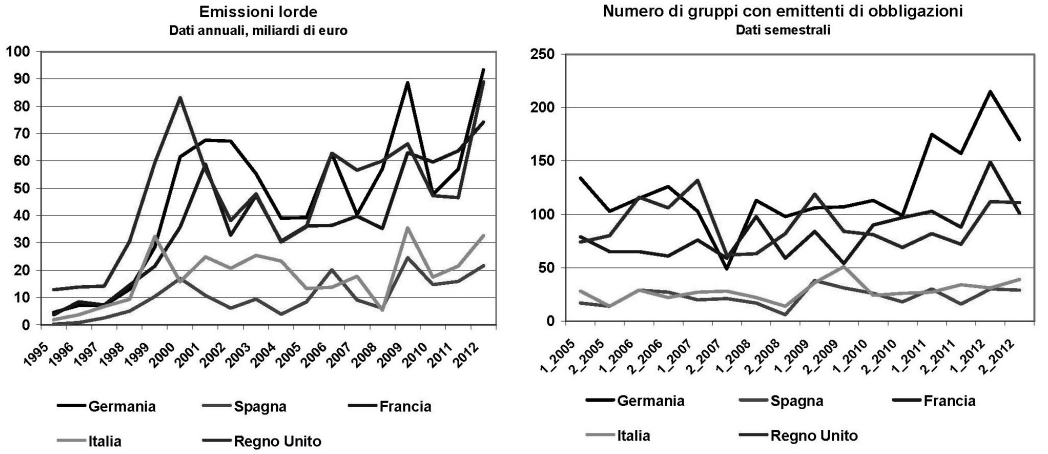
RAPPORTO TRA OBBLIGAZIONI E DEBITI FINANZIARI DELLE SOCIETÀ NON FINANZIARIE



Fonte: Banca d'Italia per l'Italia; Eurostat e BCE per i paesi dell'area euro; Banca d'Inghilterra per il Regno Unito; Federal Reserve System per gli Stati Uniti

Figura 5

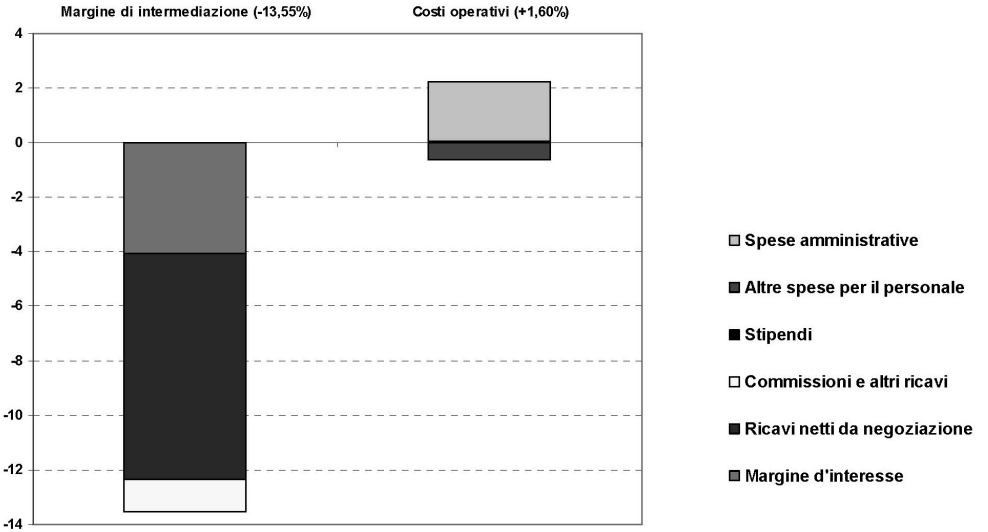
GRUPPI NON FINANZIARI: RICORSO AL MERCATO OBBLIGAZIONARIO INTERNAZIONALE PER PAESE DI RESIDENZA DELLA CAPOGRUPPO



Fonte: elaborazioni su dati Dealogic

Figura 6

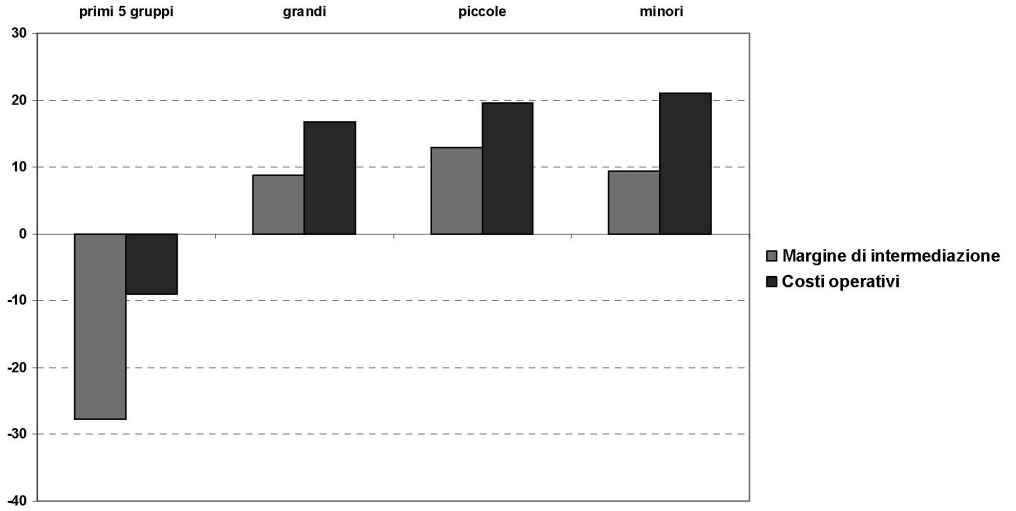
RICAVI E COSTI BANCARI: CONTRIBUTI ALLA CRESCITA 2011 - 2006



Fonte: Banca d'Italia, Segnalazioni di vigilanza

Figura 7

TASSI DI CRESCITA DEL MARGINE DI INTERMEDIAZIONE E DEI COSTI OPERATIVI PER CLASSE DIMENSIONALE DI BANCA 2011 - 2006

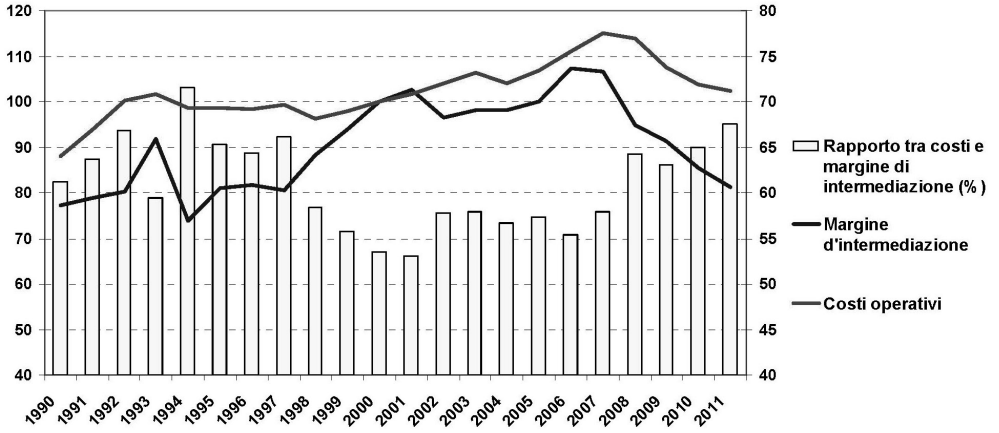


Fonte: Banca d'Italia, Segnalazioni di vigilanza

Figura 8

RICAVI E COSTI BANCARI: ANDAMENTI DI MEDIO TERMINE

Numeri indice (2000= 100) delle serie a prezzi costanti (scala sx)
e valori percentuali (scala dx)

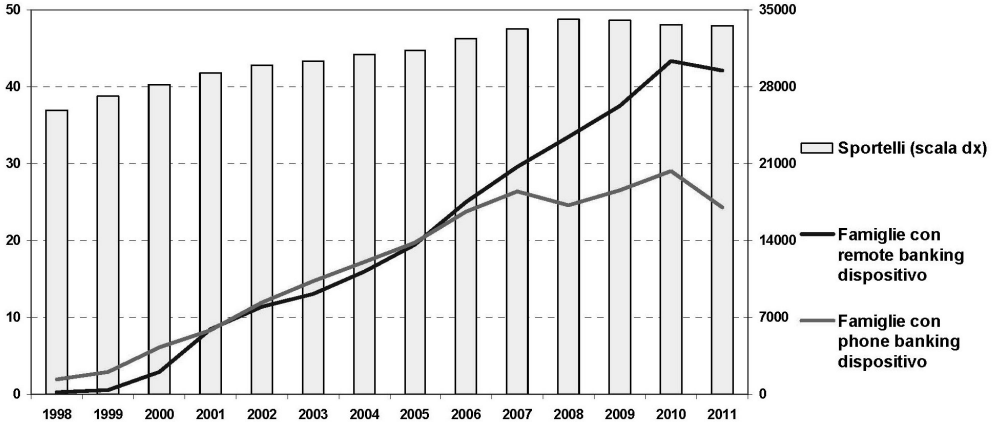


Fonte: Banca d'Italia, Segnalazioni di vigilanza

Figura 9

CANALI DISTRIBUTIVI

Valori in % del numero di conti correnti delle famiglie (scala sx) e unità (scala dx)

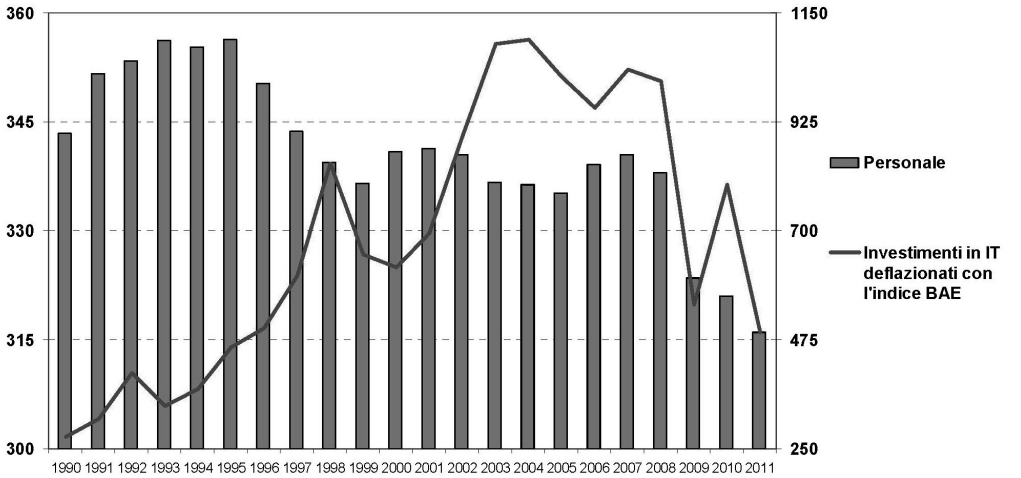


Fonte: Banca d'Italia, Segnalazioni di Vigilanza

Figura 10

FATTORI DI PRODUZIONE DELL'INDUSTRIA BANCARIA

Migliaia di unità (scala sx) e milioni di euro 2005 (scala dx)



Fonte: Banca d'Italia, Segnalazioni di vigilanza

ADERENTI ALLA ASSOCIAZIONE
PER LO SVILUPPO DEGLI STUDI DI BANCA E DI BORSA

Alba Leasing S.p.A.
Allianz Bank Financial Advisors, S.p.A.
Asset Banca S.p.A.
Associazione Nazionale per le Banche Popolari
Banca Agricola Commerciale della Repubblica di San Marino
Banca Agricola Popolare di Ragusa
Banca Akros S.p.A.
Banca di Bologna
Banca della Campania S.p.A.
Banca Carige S.p.A.
Banca Carime S.p.A.
Banca Cassa di Risparmio di Asti S.p.A.
Banca CR Firenze S.p.A.
Banca Credito Cooperativo di Cambiano
Banca Fideuram S.p.A.
Banca del Fucino S.p.A.
Banca di Imola S.p.A.
Banca per il Leasing - Italease S.p.A.
Banca di Legnano S.p.A.
Banca delle Marche S.p.A.
Banca Mediolanum S.p.A.
Banca del Mezzogiorno S.p.A. - MCC
Banca Monte dei Paschi di Siena S.p.A.
Banca della Nuova Terra S.p.A.
Banca di Piacenza
Banca del Piemonte S.p.A.
Banca Popolare dell'Alto Adige S.p.A.
Banca Popolare di Ancona S.p.A.
Banca Popolare di Bari
Banca Popolare di Bergamo S.p.A.
Banca Popolare di Cividale Scpa.
Banca Popolare Commercio e Industria S.p.A.
Banca Popolare dell'Emilia Romagna
Banca Popolare dell'Etruria e del Lazio
Banca Popolare di Marostica
Banca Popolare del Mezzogiorno S.p.A.
Banca Popolare di Milano
Banca Popolare di Puglia e Basilicata
Banca Popolare Pugliese
Banca Popolare di Ravenna S.p.A.
Banca Popolare di Sondrio
Banca Popolare Valconca S.p.A
Banca Popolare di Vicenza
Banca Regionale Europea S.p.A.
Banca di San Marino S.p.A.
Banca di Sassari S.p.A.
Banca Sella Holding S.p.A.
Banca Sistema S.p.A.
Banca del Sud S.p.A.
Banca Tercas S.p.A.
Banco di Brescia S.p.A.
Banco di Desio e della Brianza
Banco Popolare Scpa
Banco di Sardegna S.p.A.

BCC di Spello e Bettona
BNL Gruppo Bnp Paribas
Carifermo S.p.A.
Cassa Lombarda S.p.A.
Cassa di Risparmio di Ascoli Piceno S.p.A.
Cassa di Risparmio in Bologna S.p.A.
Cassa di Risparmio di Cento S.p.A.
Cassa di Risparmio di Ferrara S.p.A.
Cassa di Risparmio Friuli Venezia Giulia S.p.A.
Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza S.p.A.
Cassa di Risparmio di Pistoia e della Lucchesia S.p.A.
Cassa di Risparmio di Ravenna S.p.A.
Cassa di Risparmio della Repubblica di S. Marino S.p.A.
Cassa Risparmio di Rimini S.p.A.
Cassa di Risparmio di San Miniato S.p.A.
Cassa di Risparmio di Savona S.p.A.
Cassa di Risparmio del Veneto S.p.A.
Cassa di Risparmio di Venezia S.p.A.
Cedacri S.p.A.
Centrobanca S.p.A.
Credito Bergamasco S.p.A.
Credito Emiliano S.p.A.
Credito Industriale Sammarinese S.p.A.
Credito di Romagna S.p.A.
Credito Siciliano S.p.A.
Credito Valtellinese
CSE - Consorzio Servizi Bancari
Deutsche Bank S.p.A.
Eticredito Banca Etica Adriatica
Euro Commercial Bank S.p.A.
Extra Banca S.p.A.
Federazione Lombarda Banche di Credito Cooperativo
Federcasse
Finanziaria Internazionale Holding S.p.A.
Ing Direct
Intesa SanPaolo S.p.A.
Istututo Bancario Lavoro S.p.A.
Istituto Centrale Banche Popolari Italiane
Mediocredito Trentino Alto Adige S.p.A.
Pravex Bank Pjsccb
SEC Servizi Scpa
SIA S.p.A.
State Street Bank S.p.A.
UBI Banca Scpa
UBI Banca Private Investment S.p.A.
UBI Pramerica SGR S.p.A.
Unicredit S.p.A.
Unione Fiduciaria S.p.A.
Unipol Banca S.p.A.
Veneto Banca Scpa

Amici dell'Associazione

Arca SGR S.p.A.
Associazione Studi e Ricerche per il Mezzogiorno
Carta Si S.p.A.
Centro Factoring S.p.A.
Compass S.p.A.
Consilia-Business Management
Crif Decision Solution S.p.A.
Finsibi S.p.A.
Fondazione Cassa di Risparmio di Biella S.p.A.
Pitagora S.p.A.

ELENCO DEGLI ULTIMI QUADERNI PUBBLICATI

PER L'ELENCO COMPLETO DELLE PUBBLICAZIONI ASSBB CONSULTARE IL SITO www.assbb.it

I testi precedenti sono disponibili a richiesta

N. 250 **"BANCA, IMPRESA E MERCATI: LA SFIDA DELLO SVILUPPO" Commenti**
C. Faissola - M. Perini - G. Vegas - aprile 2009

N. 251 **"QUALE BANCA DOPO LA CRISI" Commenti** M. Lossani - A. Baglioni - E. Beccalli - P. Bongini - E. Panetta - A. Sironi - marzo 2009

N. 252 **"NUOVE REGOLE PER UN'ATTIVITÀ BANCARIA ETICA."**
"COMPORTAMENTI DEL BUON BANCHIERE" Commenti T. Bianchi - marzo 2010

N. 253 **"LE BANCHE NELL'ATTUALE MERCATO E L'OPINIONE DEI CLIENTI"**
N. Pagnoncelli - aprile 2010

N. 254 **"LA GESTIONE DEL CREDITO NELL'ATTUALE FASE ECONOMICA"**
F. Bellotti - D. Gronchi - F. Kerbaker - marzo 2010

N. 255 **"LA CONGIUNTURA, LA DINAMICA DEL CREDITO E LA STRUTTURA FINANZIARIA DELLE IMPRESE"**
M. Lossani - F. De Novellis - F. Panetta - G. De Felice - giugno 2010

N. 256 **"REGOLE E MERCATO"**
V. Conti - I. Visco - C. Faissola - giugno 2010

N. 257 **"LA GESTIONE DEL CREDITO NELL'ATTUALE FASE ECONOMICA"**
G. Viciago - E. La Mecca - V. Missab - L. Moscatello - C. Salvatori - luglio 2010

N. 258 **"LEZIONI SULLA FORMAZIONE DEL SISTEMA BANCARIO ITALIANO"**
G. Conti - A. Cova - S. La Francesca - dicembre 2010

N. 259 **"ANSIA PER I DEBITI SOVRANI: UNA QUESTIONE MORALE PER LE BANCHE"**
T. Bianchi - marzo 2011

N. 260 **"ASPETTI REPUTAZIONALI DEGLI INTERMEDIARI FINANZIARI"**
I. Pagnoncelli - aprile 2011

N. 261 **"LE PROSPETTIVE DELLA REDDITIVITÀ"**
A. banfi - G. Piccini - C. Salvatori - aprile 2011

N. 262 **"SCENARI DI CONTESTO ECONOMICO"**
L. Lossaci - R. Sabbatini - A. Campenile - aprile 2011

N. 263 **"IL FUNDING DELLE BANCHE ITALIANE: PROBLEMI E PROSPETTIVE"**
G. Vaciaga - M. Bianconi - G. De Felice - maggio 2011

N. 264 **"GLI SCENARI DELLA REGOLAMENTAZIONE E DEI CONTROLLI: COSTI ED OPPORTUNITÀ PER L'INDUSTRIA BANCARIA E FINANZIARIA"**
R. Ranci - V. Conti - G. Sabatini - A.M. Tarantola - giugno 2011

N. 265 **"ALLA RICERCA DELL'EQUILIBRIO DI MEDIO/LUNGO PERIODO NELLE GESTIONI BANCARIE"**
Prof. Tancredi Bianchi, Professore Emerito nell'Università Bocconi di Milano - marzo 2012

N. 266 **"TRE PROTAGONISTI DEL NOVECENTO: MENICHELLA, MATTIOLI, DELL'AMORE"**
G. Conti - A. Cova - S. La Francesca - aprile 2012

N. 267 **"LO SCENARIO ECONOMICO"**
M. Lossani - A. Generale - P. Bongini - aprile 2012

N. 268 **"RISCHIO, REGOLE E RESPONSABILITÀ"**
P. Ranci - A. Baglioni - V. Conti - L.F. Signorini - aprile 2012

N. 269 **"LE SFIDE DELLA COMPLESSITÀ: IL RUOLO DELLE RISORSE STRATEGICHE"**
A. Banfi - F. Micheli - G. Sabatini - C. Dell'Aringa - aprile 2012

N. 270 **"RISCHIO, REGOLE E RESPONSABILITÀ"**
A. Enria - G. Mussari - maggio 2012

N. 271 **"LE SFIDE DELLA COMPLESSITÀ: LE IMPLICAZIONI SULL'ATTIVITÀ DI INTERMEDIAZIONE"**
G. Vaciago - M. Massacesi - G. Zadra - marzo 2012

N. 272 **"QUANDO FINISCONO LE CRISI"**
G. Vaciago - febbraio 2013

Per ogni informazione circa le pubblicazioni ci si può rivolgere alla Segreteria
dell'Associazione - tel. 02/62.755.252 - E-mail: bpci-assbb@bpci.it - sito web: www.assbb.it

Stampato da Grafica Briantea Srl - Usmate (MI)
aprile 2013