

Luppi, Barbara; Marzo, Massimiliano; Scorcu, Antonello Eugenio

Working Paper

Il Nuovo Accordo sul Capitale e il rapporto banca - impresa nel sistema BCC Emilia-Romagna

Quaderni - Working Paper DSE, No. 640

Provided in Cooperation with:

University of Bologna, Department of Economics

Suggested Citation: Luppi, Barbara; Marzo, Massimiliano; Scorcu, Antonello Eugenio (2008) : Il Nuovo Accordo sul Capitale e il rapporto banca - impresa nel sistema BCC Emilia-Romagna, Quaderni - Working Paper DSE, No. 640, Alma Mater Studiorum - Università di Bologna, Dipartimento di Scienze Economiche (DSE), Bologna, <https://doi.org/10.6092/unibo/amsacta/4607>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/159481>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/3.0/>

Barbara Luppi
Dipartimento di Economia Politica e CEFIN
Università di Modena e Reggio Emilia
Viale Berengario, 51
41100 MODENA
Tel. 059 2056845
Fax 059 2056947
email: barbara.luppi@unimore.it

Massimiliano Marzo
Dipartimento di Scienze Economiche
Università di Bologna,
Piazza Scaravilli, 2
40122 BOLOGNA
Tel 051 2098019
Fax 051 2098040
email: massimiliano.marzo@unibo.it

Antonello Eugenio Scorcu
Dipartimento di Scienze Economiche e RCEA
Università di Bologna,
Strada Maggiore, 45
40125 BOLOGNA
Tel 051 2092611
Fax 051 2092664
email: antonello.scorcu@unibo.it

Il Nuovo Accordo sul Capitale e il rapporto banca – impresa nel sistema BCC Emilia-Romagna

Abstract

Il presente lavoro analizza il grado di conoscenza di Basilea II e i connessi effetti sul comportamento delle imprese attraverso un'indagine realizzata su un campione di imprese clienti delle Banche di Credito Cooperativo in Emilia-Romagna nel 2007. In primo luogo si registra un'elevata quota di imprese che si dichiarano a conoscenza degli effetti di Basilea II, pari ai tre quarti del campione, rispetto al 47,5% rilevato in una indagine del 2005 (Bentivogli et al., 2007). Le imprese non si limitano ad accrescere il livello e la qualità delle informazioni societarie, ma operano azioni a livello strutturale, tra cui anche l'aumento del rapporto tra patrimonio e debiti finanziari. In secondo luogo, la percezione degli effetti di Basilea II è influenzata dall'intensità del rapporto banca impresa, approssimata nel campione dall'essere soci BCC e dalla presenza di mono/multi affidamento. Si registra un maggior grado di conoscenza di Basilea II e l'adozione più frequente di azioni strutturali tra le imprese clienti socie BCC. Infine, nella maggior parte dei casi gli effetti di Basilea II nelle procedure di erogazione del credito sono considerati limitati dalle imprese. Tuttavia, a fronte di una tendenziale neutralità nei flussi di credito un numero crescente di imprese avverte una maggiore onerosità in termini di tassi e costi.

1. Introduzione

Nel gennaio 2007 è entrato in vigore il Nuovo Accordo sul Capitale – noto come Basilea II – che prevede l'adozione di nuove regole per la determinazione dei requisiti di capitale minimo delle banche in base alla rischiosità dei portafogli di esposizione bancaria. La letteratura economica¹ ha messo in luce due possibili conseguenze delle nuove disposizioni: una maggiore sensibilità ciclica nell'offerta di credito e la possibilità di razionamento del credito per alcune tipologie di prenditori. Particolare attenzione è stata posta al caso delle piccole e medie imprese, caratterizzate di norma da una struttura patrimoniale più fragile e da un ridotto sistema informativo, imprese quindi più vulnerabili a modalità di valutazione del merito del credito basate unicamente su informazioni di natura quantitativa. Per valutare la portata delle nuove normative, ed eventualmente modificare alcune strategie d'impresa, in primo luogo è necessario conoscere i contenuti di Basilea II. Anche questo primo passo ha richiesto sforzi e si è rivelato talvolta tutt'altro che agevole, specie per i casi in cui la banca opera in modo “distante” dall'impresa. E' ragionevole attendersi che le caratteristiche del rapporto banca-impresa possano essere influenzate dall'innovazione normativa. In altri termini l'introduzione di Basilea II può costituire una occasione ulteriore di ricomposizione del portafoglio crediti della banca, che segnala la capacità di individuare le imprese più affidabili, cui offrire condizioni favorevoli, sino a prefigurare il caso in cui l'impresa sceglie la banca di riferimento come segnale al mercato del proprio merito di credito.

Il presente lavoro analizza il grado di conoscenza di Basilea II e i connessi effetti sul comportamento delle imprese, allo scopo di verificare l'evoluzione del rapporto banca impresa in risposta alle innovazioni normative. La ricerca presenta i risultati di una indagine realizzata su un campione di imprese clienti delle Banche di Credito Cooperativo in Emilia Romagna nel 2007 utilizzando ed estendendo la struttura di analisi degli effetti di Basilea II sviluppata da Bentivogli *et al.* (2007), che si basa su un campione nazionale di imprese di media-grande dimensione (con un numero di addetti superiore a 20 unità) e su un subset di piccole e piccolissime imprese localizzate in Emilia Romagna, Puglia e Basilicata.

Il campione adottato nella nostra analisi risulta di particolare interesse perché si focalizza sul rapporto banca impresa nel sistema delle banche locali le quali, a differenza di quanto avvenuto per le banche di maggiori dimensioni, hanno sviluppato un vantaggio comparato in termini di *relationship banking*², che si sostanzia in una maggiore capacità di valutazione della solvibilità della clientela attraverso la personalizzazione del rapporto banca-impresa e l'uso di *soft information*, che può non essere riflessa appieno nei documenti contabili. Inoltre, in virtù del loro radicamento nel territorio (Cesarini *et al.*, 1997), le banche locali si pongono tradizionalmente come interlocutori privilegiati della piccola imprenditoria locale, assolvendo al ruolo di veicolare credito indispensabile per lo sviluppo. Poiché Basilea II incentiva l'adozione di procedure di valutazione della meritorietà del credito più sofisticate, con un rischio di razionamento delle imprese di piccola e media dimensione, meno in grado di offrire

¹ Si veda Berger *et al.* (2006) per studi sugli Stati Uniti, Dietsch *et al.* (2002), Saurina *et al.* (2004) per i Paesi UE, Bocchi *et al.* (2004) e Fabi *et al.* (2005) per studi su dati italiani.

² Sul *relationship banking* si veda Boot (2003) per una rassegna articolata. Il ruolo del *relationship banking* per il mondo delle BCC italiane è discusso in Di Salvo *et al.* (2004), per un approccio più sistemico Bonaccorsi Di Patti *et al.* (2005).

evidenza quantitativa riguardo alla propria solvibilità, diviene di maggiore importanza la presenza di banche locali in grado di canalizzare risorse finanziarie verso il tessuto produttivo locale.

2. La metodologia di indagine e la struttura del campione

Nel periodo Giugno-Luglio 2007 è stata svolta un'indagine sul rapporto tra banca e impresa con riferimento a imprese clienti del sistema BCC Emilia-Romagna. Una sezione dell'indagine è stata dedicata a valutare gli effetti dovuti al Nuovo Accordo sul Capitale utilizzando, ai fini di comparazione, una struttura simile a quella proposta da Bentivogli *et al.* (2007). L'iniziale piano campionario ha previsto da parte di ciascuna banca la selezione di un certo numero di imprese clienti rappresentative dell'universo della propria clientela. Le imprese selezionate, preavvisate dello svolgimento dell'indagine, sono state poi contattate telefonicamente dalla società BCC Servizi Innovativi, che ha curato la creazione del data base.

Le risposte valide sono state 272, pari al 38,9% delle imprese inizialmente invitate ad aderire all'indagine, un numero tale da suggerire un certo grado di affidabilità delle indicazioni empiriche, anche se, data l'autoselezione dei rispondenti, non è possibile definire il grado di rappresentatività statistica delle risposte rispetto all'insieme dei clienti delle BCC dell'Emilia Romagna.

Le imprese considerate hanno un assetto proprietario che varia con una certa facilità: negli ultimi tre anni in 31 casi (l'11,40% del totale) le imprese hanno sperimentato una qualche trasformazione giuridica. Le imprese considerate in genere operano in autonomia: 39 di esse (il 12,50% dei casi) fanno capo a gruppi al momento della rilevazione. La collaborazione tra imprese, se presente, privilegia altre forme più deboli e indirette. Mentre non sono stati rilevati casi di partecipazione a consorzi di ricerca scientifica e tecnologica, il ruolo dei consorzi export è debole e la partecipazione a consorzi fidi avviene in 46 casi, pari al 16,91% del campione.

La distribuzione settoriale delle imprese riportata nella Tabella 1 riflette la struttura tipica del portafoglio clienti BCC: il settore agricolo, pur minoritario, costituisce una importante componente, mentre le attività commerciali e manifatturiere sono quelle maggiormente presenti. Le imprese considerate sono in media di dimensione medio-piccola, con un numero di addetti di poco superiore ai 30. Le imprese agricole hanno una dimensione leggermente maggiore, mentre quelle di servizi (con esclusione del commercio) sono di poco più piccole.

Tabella 1 – Struttura del campione per settore di attività, 2006

	Frequenza	Numero medio di dipendenti
Agricoltura	6,61	36,73
Commercio	26,87	33,35
Edilizia	16,30	30,49
Manifattura	29,96	33,65
Altri servizi	20,26	28,70
Totale	100,00	32,55

Anche se di dimensioni limitate, è presente all'interno del campione una significativa variabilità, come evidenziato dalla Tabella 2. Il 30% del campione è formato da imprese sino a 9 addetti – la classe dimensionale più bassa con un numero medio di 5 addetti. Un altro 30% circa è costituito da imprese tra i 10 e i 19 addetti, con dimensione media pari a 14 addetti. La classe delle imprese medio-grandi (relativamente al campione considerato) è quella con un numero di addetti compreso tra i 20 e i 49 e pesa per un altro 30% circa. La classe dimensionale maggiore rappresenta poco più del 10% del campione e ha in media 155 addetti. Quest'ultima classe, pur rappresentando poco più di un decimo del numero complessivo di imprese, assorbe 4.825 degli 8.529 addetti complessivi.

Tabella 2 – Struttura del campione per classe dimensionale, 2006

	Frequenza	Numero medio di dipendenti
1-9 addetti	30,86	5,06
10-19 addetti	27,73	14,20
20-49 addetti	29,30	30,21
50 o più addetti	12,11	155,64
Totale	100,00	32,55

3. La conoscenza di Basilea II e l'impatto sulle piccole imprese dell'Emilia-Romagna.

3.1 La risposta delle imprese

La valutazione del grado di conoscenza dell'accordo di Basilea II e i connessi effetti sia sul comportamento delle imprese, sia sulle azioni intraprese dalle banche è complessivamente elevata sulla base delle risultanze dell'indagine campionaria del giugno- luglio 2007. Dalla Tabella 3 emerge che il 74,9% delle imprese clienti del sistema BCC Emilia Romagna afferma di conoscere gli effetti del Nuovo Accordo sul Capitale, un valore marcatamente più elevato di quello riportato in una simile indagine del 2005, che si ferma al 47,5%³. Questo risultato, tuttavia, è il risultato di un livello di conoscenza ancora limitato delle imprese di dimensione più bassa, a fronte di una conoscenza quasi completa per le imprese che, in relazione al campione, ha maggiori dimensioni.

Alla consapevolezza dei possibili effetti indotti dagli accordi di Basilea, in passato non sempre ha fatto riscontro una forte reazione da parte delle imprese. Attualmente, alla conoscenza di Basilea II ha corrisposto una serie di reazioni delle imprese, autonome o sollecitate dalla banca. In passato la strategia è stata inizialmente quella di accrescere il grado di trasparenza e il dettaglio dell'informazione disponibile

³ C. Bentivogli et al., I rapporti Banca-Impresa,...cit. L'analisi sul campione BCC svolta segue per buona parte tale indagine. I risultati relativi alle due ricerche, quindi, sono in linea di principio confrontabili.

riguardo all'impresa. Questa strategia complementa la disponibilità di informazioni non strutturate, cruciali nel rapporto di *relationship lending*, con informazioni più dettagliate e standardizzate, proprie di un rapporto di tipo *transaction lending*. Inoltre, questa strategia è anche quella che richiede probabilmente minori aggiustamenti (e minori costi) nell'assetto complessivo dell'azienda. Nella Tabella 3 è immediato rilevare come tale reazione sia stata fatta propria dal 78% delle imprese sul totale, particolarmente dalle imprese di dimensioni relativamente grandi, più strutturate e in grado di gestire un flusso informativo adeguato.

E' acclarato che le imprese di piccola dimensione (e in questo il tessuto produttivo dell'Emilia Romagna non è un'eccezione) sono spesso caratterizzate da un patrimonio netto non sempre adeguato al fatturato, e da un forte ricorso all'indebitamento come fonte di finanziamento dell'attività ordinaria. Non sorprende quindi che tra le reazioni indotte da Basilea II vi sia una tendenza delle imprese verso il raggiungimento di un più equilibrato rapporto tra mezzi propri e indebitamento, facendo registrare anche modifiche significative rispetto a standard consolidati. Quasi il 60% delle imprese del campione BCC ha dichiarato infatti di avere aumentato il rapporto tra patrimonio e debiti finanziari in conseguenza del Nuovo Accordo sul Capitale. Tuttavia, anche in questo caso sono le più piccole, tra le imprese medio-piccole, quelle che hanno equilibrato meno la loro posizione debitoria rispetto agli asset dell'impresa.

Inoltre, poco più del 30% delle imprese ha rafforzato l'area della finanza internamente all'impresa; questa modifica è certamente più facile per imprese meglio attrezzate, anche in termini dimensionali. Una strategia alternativa è quella di ricorrere a specialisti esterni, specie per le imprese più piccole. Una quota minoritaria di imprese, il 16%, ha richiesto una valutazione esterna da parte di agenzie specializzate del proprio rating o, più in generale, del proprio grado di solidità e affidabilità finanziaria. In questo caso sono le imprese più grandi quelle che hanno fatto meno ricorso a questi strumenti, probabilmente perché capaci di sviluppare autonomamente un'autodiagnosi.

Tabella 3 - L'informazione sul Nuovo Accordo sul Capitale, imprese clienti della Federazione BCC Emilia-Romagna, per dimensione e settore

Classi dimensionali	Conoscenza di Basilea II	Iniziative previste o assunte per Basilea II				
		Aumento informazioni societarie	Istituzione o rafforzamento dell'area finanza	Maggior ruolo specialisti esterni	Valutazione agenzie specializzate	Aumento del rapporto patrimonio / debiti finanziari
Totale campione	74,9	78,0	34,6	31,2	15,9	57,1
1-9 addetti	60,7	75,6	27,3	33,3	22,6	57,1
10-19 add.	77,6	70,7	29,4	36,1	16,7	41,9
20-49 add.	88,0	83,6	36,4	31,8	16,7	69,2
50 o più add.	75,6	80,6	48,0	18,1	4,3	58,3
Gruppi settoriali	79,5	75,9	34,8	20,8	13,0	56,0

		Aumento informazioni societarie	Istituzione o rafforzamento dell'area finanza	Maggior ruolo specialisti esterni	Valutazione agenzie specializzate	Aument o del rapporto patrimo nio / debiti finanzia ri
Agricoltura	56,3	62,5	57,1	50,0	20,0	57,1
Commercio	70,5	78,4	18,8	25,8	12,9	55,0
Edilizia	94,6	82,1	36,8	40,9	19,0	74,1
Manifattura	81,3	75,0	39,4	26,5	20,0	55,0
Altri servizi	70,5	82,1	36,4	31,8	9,5	54,5

Anche la distinzione a livello settoriale offre alcuni spunti di riflessione: il grado d'informazione su Basilea II è relativamente basso in agricoltura, settore che più di altri sembra rafforzare l'area della finanza, e che si affida a specialisti esterni. Le imprese che operano nel settore terziario (escluso il commercio) e nell'edilizia hanno accresciuto e qualificato il flusso informativo aziendale, mentre solo l'ultimo gruppo ha accresciuto significativamente il rapporto patrimonio / debiti finanziari.

Complessivamente sembra emergere una maggioranza di imprese che, tenendo conto dei margini di flessibilità offerti dall'attuale assetto societario, si è resa conto della necessità di introdurre significativi aggiustamenti strutturali che ha poi attuato, con gradi diversi: forse non sorprendentemente, le imprese di dimensioni maggiori (in termini relativi, vista la composizione del campione) sembrano essere più avanti in questo processo.

Tabella 4 - L'informazione sul nuovo accordo sul capitale, imprese clienti della Federazione BCC Emilia-Romagna, per tipo di rapporto con BCC Emilia Romagna

Tipologia di rapporto	Conoscenza di Basilea II	Iniziative previste o assunte per Basilea II				
		Aumento informazioni societarie	Istituzione o rafforzamento dell'area finanza	Maggior ruolo specialisti esterni	Valutazione agenzie specializzate	Aumento del rapporto patrimonio / debiti finanziari
Soci BCC	80,1	74,5	31,7	27,2	16,9	60,0
Non Soci BCC	68,7	83,3	38,9	36,8	14,3	52,5
Tipologia di rapporto multibancato						
BCC primaria	69,6	77,8	34,9	37,3	19,1	50,6
BCC non primaria	81,9	78,7	32,8	24,6	13,8	64,5

Nota: per BCC primaria si intende il caso di un'impresa multibancata che considera primario il rapporto con BCC.

Emerge con chiarezza dal confronto tra la quota di imprese clienti di BCC che hanno reagito a Basilea II e il corrispondente valore che risulta dalla già ricordata indagine svolta nel 2005 una accresciuta reazione agli stimoli indotti da Basilea II. Il maggior incremento (pari al 475% di risposte positive in più) emerge nel caso della produzione di maggiori informazioni societarie; su un gradino più basso vi sono l'istituzione o il rafforzamento dell'area finanziaria dell'azienda e una maggiore patrimonializzazione dell'impresa. La quota di imprese che hanno esternalizzato almeno in parte i problemi rimane minoritaria, a riprova del fatto che queste innovazioni regolamentari comportano spesso una modifica degli assetti interni dell'impresa. In altri termini l'evoluzione temporale delle risposte suggerisce che, almeno nel caso delle piccole e medie imprese del campione, la risposta alle sfide di Basilea II non si è basata su una limitata modifica dell'assetto esistente. Le reazioni a Basilea II sembrano essere state spesso anche di natura strutturale, particolarmente verso un'organizzazione caratterizzata da un maggior peso dell'area finanziaria e, fatto ancor più rilevante per le PMI, da una modifica del rapporto patrimonio/debiti finanziari.

La diversa reazione delle imprese potrebbe in realtà riflettere alcune caratteristiche strutturali delle stesse. Per esempio, le imprese di minori dimensioni, meno strutturate, potrebbero anche essere quelle inizialmente meno informate e che devono modificare maggiormente le proprie strategie rispetto allo status quo e che peraltro si trovano in maggiore difficoltà.

La qualità del rapporto banca-impresa può riflettersi sulla percezione degli effetti del Nuovo Accordo sul Capitale. Nel nostro campione la tipologia e l'intensità del rapporto banca impresa può essere approssimata dall'essere o meno soci di una BCC⁴. Un rapporto stretto può facilitare comportamenti virtuosi dell'impresa, se alla banca viene riconosciuto un ruolo di partner piuttosto che di antagonista dell'impresa.

Mentre la quota delle imprese a conoscenza delle problematiche indotte dal Nuovo Accordo sul Capitale è pari al 68,7% tra i non soci, tra i soci risulta dell'80%, un valore significativamente più alto dal punto di vista statistico⁵: allo status di socio si associa pertanto un maggior grado d'informazione su Basilea II.

A questo maggiore grado d'informazione sembra corrispondere anche un maggiore grado di consapevolezza delle modifiche che si rendono opportune. Tra i non soci è particolarmente forte l'esigenza di produrre nuove e più dettagliate informazioni, forse perché per tale gruppo di imprese il *transaction banking* è relativamente più importante rispetto ai soci. Le imprese non socie sembrano puntare in modo relativamente più marcato su un adeguamento dell'area finanziaria all'interno dell'impresa, o intendono avvalersi di esperti esterni. Il ricorso a valutazioni da parte di agenzie specializzate è peraltro limitato per entrambi i gruppi, e non sembra differire in modo significativo. Le differenze invece sono più forti nel caso dell'aumento del rapporto tra patrimonio e debito dell'impresa. Quest'esigenza è condivisa dal sistema nel suo complesso, ma emerge in modo più netto per le imprese socie BCC: in questo gruppo l'adeguamento è avvenuto nel 60% dei casi, mentre tra i non soci nel 52% dei casi. Questa diversità può derivare da una maggiore debolezza intrinseca delle piccole imprese, che rappresentano una quota particolarmente importante della clientela primaria del sistema BCC. Tale spiegazione sembra essere tuttavia parziale se si osserva

⁴ Non è un caso, infatti, che le imprese socie abbiano una BCC come banca primaria nel 61% dei casi, mentre per le imprese non socie tale quota scende al 47%.

⁵ Il coefficiente di correlazione di Spearman tra le due variabili è pari a +0,13 ed è diverso da zero al livello di significatività standard del 5% (il corrispondente P-value è pari a 0,03).

che le imprese non clienti primarie di BCC realizzano un adeguamento nel 64,5% dei casi a fronte del 50,6% di imprese clienti primarie⁶ di BCC Emilia Romagna, caratterizzate in prevalenza da imprese di dimensione minore.

Un più saldo e fruttuoso rapporto tra BCC e socio consente non solo l'obiettivo specifico di rendere più fluido il conseguimento dei requisiti previsti dall'accordo di Basilea II, ma anche l'obiettivo, ancor più cruciale, di accompagnare la crescita delle imprese elevandone la qualità. Infatti, la ricerca di soluzioni che permettano all'impresa di migliorare il proprio *rating* ha l'importante conseguenza di porre l'imprenditore in una prospettiva temporale ampia, che definisce gli obiettivi e gli assetti futuri dell'impresa. La ricerca di un'elevata valutazione rende più trasparente e solida l'impresa non solo ai fini della concessione del credito. Tale politica risulta virtuosa per le stesse BCC, in quanto secondo Basilea II i requisiti patrimoniali si riducono maggiore è l'affidabilità bancaria dei propri portafogli clienti.

I clienti primari di BCC conoscono meno degli altri le conseguenze del Nuovo Accordo sul Capitale; se informati danno relativamente più importanza al ruolo degli esperti esterni e meno all'adeguamento del rapporto patrimonio/debito finanziario (Tabella 4).

Una prima chiave interpretativa potrebbe suggerire l'esistenza di un legame tra la dimensione dell'impresa e il grado d'informazione sugli accordi di Basilea II. Un'impresa più strutturata, infatti, di norma ha un maggiore grado d'informazione e monitoraggio sugli aspetti rilevanti del proprio mercato⁷. Nell'indagine più recente all'aumentare della dimensione dell'impresa (espresso in termini di numero totale degli occupati nell'anno 2006) si associa un aumento significativo del grado d'informazione sugli effetti di Basilea II⁸. Peraltro, alle differenze nel grado d'informazione tra imprese grandi e piccole non corrispondono differenze nei comportamenti: per nessuna delle azioni considerate (maggiori informazioni societarie, istituzione o rafforzamento area finanziaria, maggior ruolo specialisti esterni, richiesta di valutazione ad agenzie specializzate e aumento del rapporto patrimonio/debiti finanziari) può essere rifiutata l'ipotesi d'indipendenza rispetto al numero degli occupati al livello di significatività statistica del 5%.

Tabella 5 - Effetti previsti di Basilea II: confronto 2005-07

	2005	2007	Δ
Maggiori informazioni societarie	16,4	78,0	+475%
Istituzione/rafforzamento figure area finanziaria	9,8	34,6	+353%
Maggior ruolo specialisti esterni	11,5	31,2	+271%
Richiesta di valutazione ad agenzie specializzate	8,2	15,9	+193%
Aumento del rapporto patrimonio/debiti finanziari	16,4	57,1	+348%

Nota: per il 2005, Bentivogli et al. (2007)

⁶ Per impresa cliente primaria di BCC si intende un'impresa multiaffidata che ha con BCC il rapporto bancario principale, ma non esclusivo.

⁷ Nella più volte ricordata indagine della Banca d'Italia emerge una associazione positiva tra dimensione d'impresa (misurata tramite il numero degli occupati) e il grado d'informazione su Basilea II.

⁸ Il coefficiente di correlazione di rango è infatti pari a +0,24, e assegna una probabilità dell'1 per 1000 all'ipotesi di indipendenza tra queste variabili.

3.2 Il ruolo e l'efficacia delle azioni delle Banche di Credito Cooperativo

Accanto alla modifica del comportamento delle imprese a fronte delle sfide imposte da Basilea II, è cruciale valutare anche la reazione del sistema bancario (in particolare la BCC, qualora essa sia banca primaria). L'adeguamento al Nuovo Accordo sul Capitale, infatti, deve essere considerato come un circolo virtuoso da instaurarsi tra banca e impresa.

Nella percezione delle imprese del campione analizzato, nella maggior parte dei casi gli effetti di Basilea II sono limitati. Rimane largamente maggioritaria la quota di imprese che ritiene neutro l'effetto di Basilea II su disponibilità dei finanziamenti, condizioni praticate, garanzie accessorie, richiesta di informazioni sull'impresa, tempi d'istruttoria e durata delle operazioni anche se, dal 2005 al 2007, aumenta il peso di chi ha riscontrato un aumento delle informazioni richieste o della durata delle stesse. Una minoranza di imprese considera come conseguenza delle regole di Basilea II l'aumento dei tempi di istruttoria, delle informazioni da produrre, ma anche del livello delle garanzie, dei tassi e dell'ammontare dei costi. La percezione di una riduzione dell'ammontare di credito disponibile non supera il 10% degli intervistati ed è di poco inferiore a quella che percepisce invece l'esistenza di un aumento dell'ammontare di credito.

Dal confronto con i risultati dell'indagine territoriale di Banca d'Italia del 2005 in Emilia Romagna, si delineano con maggiore chiarezza gli effetti del Nuovo Accordo sul Capitale. Nella maggior parte dei casi i comportamenti della banca, così come percepiti dall'impresa, rimangono inalterati. Anzi, mentre nel 2005 solo poco più della metà delle imprese considera il nuovo accordo neutrale in termini di disponibilità di credito, nel 2007 prevale in modo molto più netto tale valutazione (76%), con una perdita di peso sia dei casi di riduzione che di aumento dell'ammontare di credito.

A fronte di una tendenziale neutralità nei flussi di credito sembra invece farsi strada l'ipotesi di una maggiore onerosità in termini di tassi e costi. L'ipotesi di costanza delle condizioni, pur rimanendo maggioritaria, cade dall'86% al 69% dei casi, mentre la percezione di un aumento di tassi e costi passa dal 14% al 25%. Effetti contenuti si registrano riguardo alla richiesta di garanzie, nella direzione di un limitato aumento delle stesse.

Le procedure di erogazione del credito sembrano essere influenzate dal Nuovo Accordo sul Capitale in una duplice direzione: un aumento limitato nei tempi richiesti per istruire la pratica e la richiesta di maggiori informazioni da parte delle banche, che cresce di oltre 10 punti percentuali (dal 19% al 31%). Viceversa, la durata delle operazioni non sembra essere influenzata da Basilea II (86% dei casi), facendo registrare un aumento solo per l'11% delle imprese nel campione.

Data la centralità dell'essere o meno soci BCC nella valutazione degli effetti del Nuovo Accordo sul Capitale, può essere utile valutare le eventuali differenze tra i due gruppi rispetto alle variazioni registrate nel comportamento della banca. La Tabella 6 illustra le percezioni dei comportamenti delle banche, distinguendo tra imprese socie e non di BCC. Emerge una percezione differente dei soci rispetto ai non soci riguardo agli effetti di Basilea II: le imprese socie rilevano una riduzione dei tempi di istruttoria (forse per via del rapporto più forte e della maggiore conoscenza) e, soprattutto, una maggiore disponibilità a concedere finanziamenti, con un coefficiente di correlazione di rango, in quest'ultimo caso, positivo e significativo agli usuali livelli critici.

Mentre l'essere soci BCC non comporta specificità nella struttura del rapporto banca-impresa o nel connesso grado di soddisfazione⁹, i soci reagiscono maggiormente rispetto ai non soci in termini di adeguamento del patrimonio dell'impresa. Se anche questo fatto fosse dovuto a una iniziale più marcata lontananza di BCC dai livelli richiesti dall'accordo, non si potrebbe disconoscere l'esistenza di una maggiore efficacia dell'azione della banca nei confronti dei soci rispetto ai non soci.

Un'ulteriore verifica riguarda le eventuali diversità tra imprese clienti primari e clienti non primari di BCC. L'unica differenza statisticamente significativa in termini di coefficienti di correlazione di rango riguarda la disponibilità della banca a concedere finanziamenti: le imprese clienti primarie di BCC avvertono una restrizione del credito, a differenza di quanto avviene per le imprese non clienti primarie. Non emerge alcuna evidenza di restrizione nel caso di imprese monoaffidate BCC.

Tabella 6 - Il sistema bancario dell'Emilia-Romagna e il Nuovo Accordo sul Capitale

Tipo di reazione	Riduzione	Nessun cambiamento	Aumento
Indagine BCC, Emilia Romagna 2007			
Disponibilità alla concessione di finanziamenti	10,1	75,7	14,2
Modifica delle condizioni di credito (tasso e quantità)	6,5	68,7	24,8
Modifica della richiesta di garanzie	3,8	79,6	16,6
Richiesta di informazioni quali-quantitative	1,0	68,1	30,9
Modifica dei tempi di istruttoria	3,3	79,2	17,5
Modifica della durata delle operazioni	2,8	86,3	10,9
Indagine Banca d'Italia, Emilia Romagna 2005			
Disponibilità alla concessione di finanziamenti	21,7	52,2	26,1
Modifica delle condizioni di credito (tasso e quantità)	4,8	85,7	9,5
Modifica della richiesta di garanzie	4,8	81,0	14,3
Richiesta di informazioni quali-quantitative	0	81	19,1
Modifica dei tempi di istruttoria	9,5	76,2	14,3
Modifica della durata delle operazioni	4,8	95,2	0

3.3 Un'analisi econometrica della conoscenza del nuovo accordo sul capitale

I risultati econometrici presentati nella Tabella 8 consentono di investigare il mutamento del rapporto banca impresa in seguito all'introduzione degli accordi di Basilea II. Uno stretto rapporto banca impresa può facilitare la trasmissione dell'informazione sulla normativa. Dall'analisi precedente emerge che uno degli aspetti caratterizzanti del legame impresa BCC è l'essere socio della banca stessa. Il legame, infatti, risulta più forte nel caso in cui l'impresa sia socia BCC: le imprese non socie hanno una BCC come banca primaria nel 47% dei casi, mentre per le imprese socie la quota sale al 61%. A priori ci si può aspettare che, a parità di altre condizioni il legame tra grado d'informazione e status di socio sia positivo.

Tale aspetto viene analizzato tramite una regressione logit, in cui la variabile dipendente è una variabile dummy che assume valore 1 nel caso in cui l'impresa si

⁹ Cfr. Luppi, Marzo e Scorcu, 2008.

dichiarati a conoscenza della normativa di Basilea II e 0 altrimenti. Il segno positivo associato allo status di socio indica che i soci sono più informati riguardo a Basilea II, mostrando l'esistenza di un legame positivo tra il grado di informazione e lo status di socio. Il livello di conoscenza degli effetti di Basilea II si riduce nel caso di impresa monobancata BCC, sia per la riduzione del set informativo, sia per la peculiarità di queste imprese. L'esistenza di rapporti con più banche accresce invece il grado d'informazione: un'impresa multiaffidata riceve stimoli sulla conoscenza della normativa da più banche, avrà una struttura organizzativa più articolata e capace di gestire maggiori flussi informativi. L'aver un rapporto bancario primario con BCC non esercita effetti significativi, una volta controllato per lo status di socio e la presenza di mono/multiaffidamento.

Tabella 7 - La risposta del sistema bancario Emilia Romagna nelle valutazioni di soci e non soci BCC (valori percentuali)

Tipo di cambiamento	Riduzione	Nessun cambiamento	Aumento
Non soci BCC			
Disponibilità alla concessione di finanziamenti	15,1	74,2	10,8
Modifica delle condizioni di credito (tasso e quantità)	8,8	61,5	29,7
Modifica della richiesta di garanzie	1,1	80,7	18,2
Richiesta di informazioni quali-quantitative	1,0	70,8	28,2
Modifica dei tempi di istruttoria	2,3	75,3	22,4
Modifica della durata delle operazioni	3,3	84,4	12,3
Soci BCC			
Disponibilità alla concessione di finanziamenti	6,4	76,8	16,8
Modifica delle condizioni di credito (tasso e quantità)	4,8	73,8	21,4
Modifica della richiesta di garanzie	5,7	78,9	15,4
Richiesta di informazioni quali-quantitative	0,8	66,1	33,1
Modifica dei tempi di istruttoria	4,1	82,0	13,9
Modifica della durata delle operazioni	2,5	87,6	9,9
BCC non primaria			
Disponibilità alla concessione di finanziamenti	8,65	71,15	20,2
Modifica delle condizioni di credito (tasso e quantità)	6,8	65,05	28,2
Modifica della richiesta di garanzie	5,0	81,0	14,0
Richiesta di informazioni quali-quantitative	1,01	67,68	31,3
Modifica dei tempi di istruttoria	3,96	77,23	18,8
Modifica della durata delle operazioni	2,9	85,3	11,8
BCC primaria			
Disponibilità alla concessione di finanziamenti	11,6	80,6	7,8
Modifica delle condizioni di credito (tasso e quantità)	6,8	71,8	21,4
Modifica della richiesta di garanzie	3,0	77,2	19,8
Richiesta di informazioni quali-quantitative	0,9	66,3	32,8
Modifica dei tempi di istruttoria	3,0	79,0	18,0
Modifica della durata delle operazioni	3,0	85,7	11,3

Tabella 8- Basilea II e livello di conoscenza

	Coefficiente	Z	P>z
Socia BCC	0,614	2,06	0,039 **
BCC primaria	-0,378	-1,20	0,230
Monobancata BCC	-1,022	-1,96	0,049 **
Multiaffidamento	1,075	3,44	0,001***
Costante	0,454	1,49	0,136

Nota: la variabile dipendente esprime la conoscenza della normativa di Basilea II tramite una dummy che assume valore 1 se l'impresa intervistata ha risposto che è a conoscenza della normativa di Basilea II e 0 se ha risposto diversamente. I regressori sono variabili dummy, che assumono valore 1 in presenza del fenomeno.

4. Conclusioni

Nella primavera 2007, le imprese clienti delle Banche di Credito Cooperativo dell'Emilia-Romagna e tra queste particolarmente i soci, risultano informati meglio delle altre imprese sulle conseguenze del Nuovo Accordo sul Capitale: il 74,9% delle imprese clienti del campione dichiara di essere a conoscenza degli effetti del Nuovo Accordo sul Capitale

Il primo e più evidente risultato riguarda la forte crescita della quota di imprese che si dichiarano a conoscenza degli effetti di Basilea II. Rispetto alla medesima indagine condotta dalla Banca d'Italia riferita al 2005 sul territorio emiliano romagnolo, la proporzione di imprese che si dichiarano a conoscenza di Basilea II è passata dal 47,5% dei casi nell'indagine Banca d'Italia ai tre quarti nel caso del campione BCC.

Alla consapevolezza dei possibili effetti indotti dagli accordi di Basilea ha corrisposto una reazione da parte delle imprese, a differenza di quanto avveniva nel 2005. La maggior parte delle imprese clienti di BCC, sfruttando i margini di flessibilità e di aggiustamento connessi con l'attuale assetto societario, si rende conto della necessità di introdurre significativi aggiustamenti strutturali. In particolare, le imprese non si limitano unicamente ad accrescere il livello e la qualità delle informazioni societarie, ma operano azioni più incisive: quasi il 60% delle imprese rispondenti ha dichiarato di avere aumentato il rapporto tra patrimonio e debiti finanziari. Poco più del 30% delle imprese ha rafforzato l'area della finanza internamente all'impresa oppure è ricorso al rafforzamento esterno, tramite specialisti. Una quota ancora minore di imprese, pari al 16%, ha richiesto una valutazione esterna da parte di agenzie specializzate del proprio rating o, più in generale, della proprio grado di solidità e affidabilità finanziaria.

Un rapporto banca impresa particolarmente stretto può stimolare l'adozione di comportamenti virtuosi dell'impresa. Rispetto al tema di Basilea II, il sistema BCC assolve ad un ruolo di cinghia di trasmissione nei confronti dei propri soci¹⁰: le imprese socie BCC reagiscono in misura maggiore rispetto ai clienti primari (con rapporto

¹⁰ Il ruolo di stabilizzazione delle banche cooperative nel sistema economico è ampiamente riconosciuto in letteratura, si veda per esempio Fonteyne (2007).

prevalente ma non esclusivo e non sempre soci) in termini di patrimonializzazione, mentre i clienti primari assegnano maggiore importanza al ruolo degli esperti esterni rispetto alle imprese socie BCC.

Bibliografia

Andreozzi P., Di Salvo R. e Maggiolini P., 1997, I rapporti creditizi tra piccole imprese e credito cooperativo. I risultati di un'indagine, pp. 223-291 in F. Cesarini, G. Ferri e M. Giardino, *Credito e sviluppo. Banche locali cooperative e imprese minori*, Il Mulino, Bologna

Angelici P., Di Salvo R. e Ferri G., 1997, Disponibilità e costo del credito per le piccole imprese: relazioni di clientela e banche cooperative, in F. Cesarini, G. Ferri e M. Giardino, *Credito e sviluppo. Banche locali cooperative e imprese minori*, Il Mulino, Bologna, pp. 293-333

Bentivogli C., Coccozza E., Foglia A. e Iannotti S., 2007, Basilea II e i rapporti banca-impresa: un'indagine sul cambiamento, *Banca Impresa Società* vol. XXVI(1), 91-112.

Berger, A. N., 2006, Potential Competitive Effects of Basel II on Banks in SME Credit Markets in the United States, *Journal of Financial Services Research*, vol. 29, n.1 February, pp. 5-36

Berger A.N. e Udell G. F., 2002, Small business credit availability and relationship lending: The importance of bank organisational structure, *Economic Journal*, vol. 112, pp. F32-53

Bonaccorsi di Patti E., Eramo G. e Gobbi G., 2005, Piccole e grandi banche nel mercato del credito in Italia, *Banca Impresa Società*, vol XXIV, n. 1, pp. 3-34

Bocchi, L. Lusignani G. (2004) Le nuove Regole di Basilea 2: prime valutazioni di impatto sul Rapporto Banca-Impresa in Italia, *Banca Impresa Società* vol. XXIII(2), 209-237

Boot, A. W. A. 2003, Relationship banking: what do we know?, *Journal of Financial Intermediation*, vol. 9, pp. 7-25

Cesarini, F, Ferri, G, Giardino, M (1997), *Credito e sviluppo. Banche locali cooperative e imprese minori*, Il Mulino, Bologna.

Dietsch, M., Petey J., 2002, The credit risk in SME loans portfolios: Modeling issues, pricing and capital requirements, *Journal of Banking and Finance*, 26, 303-322.

Di Salvo R., Lopez J. S., e Pezzotta A., 2004, L'evoluzione del relationship lending nei mercati creditizi locali: il ruolo delle Banche di Credito Cooperativo, *Cooperazione di credito*, n. 183-184, pp. 81-113.

Fabi, F., Laviola, S., Marullo Reedtz P. (2005), The New Basel Capital Accord and banks' lending decisions, *Journal of Financial Stability*, 1, 501-521.

Fonteyne W., 2007, Cooperative banks in Europe – Policy Issues, IMF working paper, WP/07/159.

Luppi, B., Marzo, M., Scorcu A. E. (2008), *Relationship lending* nel sistema BCC dell'Emilia Romagna: una analisi empirica, *mimeo*.

Saurina, J., Trucharte, C., 2004, The Impact of Basel II on Lending to Small-and-Medium-Sized Firms: A regulatory Policy Assessment Based on Spanish Credit Register Data, *Journal of Finance Services Research*, 26, 121-144.