



LE BANCHE COMMERCIALI TRA I VINCOLI DELLA NUOVA NORMATIVA E LA CRISI DEI MERCATI

Ricerca qualitativa

IL CONTRIBUTO DI

Giampiero Maioli

Amministratore Delegato
Cariparma Crédit Agricole

Parma, 4 novembre 2011

1. LE REGOLE: UNA QUESTIONE DI VISIONE

Potremmo analizzare l'attuale situazione dei mercati partendo dai tanti indici che sono stati prodotti e ormai molto noti (debito PIL, deficit, avanzo primario) o facendoci guidare dai *ratios* (Coefficienti patrimoniali, Indicatori di liquidità, esposizione ai rischi sovrani ecc.) ma penso che occorra un approccio diverso. La corsa e la rincorsa tra gli emanatori di regole e i destinatari sta assumendo le caratteristiche di una fuga dalla propria ombra creando forti effetti distorsivi.

Le continue richieste di patrimonio indistinte tra Banche di Finanza e Banche Commerciali richiederebbero ulteriori ricorsi ai mercati dei capitali ormai sempre più restii e in difficoltà ad intervenire. L'applicazione dei coefficienti in modo indistinto rischia di penalizzare di più chi, come le Banche Commerciali, meno o per niente hanno contribuito a creare la tensione.

Invece, per usare una metafora, siamo in presenza di due paradossi: il primo relativo alla "diagnosi" dell'attuale *patologia*, il secondo relativo alla conseguente "terapia". In entrambi i casi, le *anamnesi* e le *prescrizioni* sono state dettate e somministrate proprio da quella stessa cultura finanziaria (di stampo anglosassone) che ha diffuso il *contagio*.

1.1 Gli effetti sulle Banche Commerciali

I rischi per le banche Commerciali in assenza di ulteriori possibilità di risorse di capitali passerebbero inevitabilmente attraverso una riduzione degli attivi e una conseguente contrazione dei prestiti all'economia reale. Rischio già ben evidenziato sia dall'Associazione Bancaria Italiana sia dalle Associazioni delle Imprese e dei Consumatori.

La ricaduta sarebbe un ulteriore peggioramento del trend economico, una brusca frenata degli investimenti delle imprese con ulteriore maggiore pressione sui livelli occupazionali oltre ad influenzare ulteriormente in modo negativo la crescita del prodotto interno lordo.

1.2. Gli impatti delle regole sulla crescita

Non considerare quindi a pieno da parte dei Regolatori e dei governi gli effetti conseguenti a tali decisioni sul sistema delle Banche Commerciali potrebbe avere un conseguente immediato e profondo impatto sul capitale economico e sociale.

Immaginare che ogni singola realtà bancaria sia in grado di mettersi al riparo da sola e senza interventi sistemici potrebbe avere un conseguente, immediato e profondo impatto sul sistema creditizio.

Da anni le banche in Italia chiedono lo stesso trattamento di deducibilità per la perdita su crediti, in vigore in altri paesi dell'Unione. Non acconsentire significa porre un ulteriore rischio alle capacità di credito del sistema.

La scarsa attenzione riservata alle richieste dell'Industria Bancaria è dovuta, da una parte alla scarsa consapevolezza dei rischi che un'eccessiva debolezza del sistema bancario potrebbe avere sull'intero sistema economico, dall'altra ad una visione retrodatata e pregiudiziale, che ancora persiste in molta parte del mondo *politico*, dei *media* e dei *regolatori* riguardo al settore bancario.

Occorrono altresì intenti condivisi (Imprese – Banche – Legislatori) per favorire una maggior patrimonializzazione anche delle Imprese, così come una maggior convinzione nell'incentivare la crescita dimensionale delle stesse.

Il maggior indice di patrimonializzazione richiesto al sistema bancario, fine a sé stesso e senza una visione d'insieme, potrebbe portare ad un ulteriore rallentamento della già scarsa prospettiva di crescita.

1.3. Il binomio capitale sociale - capitale economico

Se noi, quindi, valutassimo le regole di Basilea3 esclusivamente dal punto di vista dei *ratios* e degli indicatori economici senza valutarne gli effetti sociali rischieremmo di creare danni irreparabili.

Occorre favorire ed investire altrettanto nel "capitale sociale". Dovremmo porre molta attenzione alla stretta interdipendenza che esiste tra "capitale sociale" e "capitale economico". Gli studi più recenti dimostrano come i territori italiani più virtuosi in fatto di capitale sociale (presenza di fondazioni bancarie, istituzioni di volontariato, investimenti in cultura e attività sociali etc.) sono risultati gli stessi che, negli ultimi vent'anni, hanno avuto un maggiore sviluppo economico.

Dobbiamo immaginare che la crisi che stiamo vivendo porterà, e sta già portando, profondi cambiamenti alla nostra Società, al nostro stile di vita, alle relazioni Banca/Mercato e Banca/Cliente.

È anche alla luce di queste considerazioni che bisognerebbe riconsiderare le ultime norme EBA, che, se venissero confermate, comporterebbero, per la loro drasticità e per la generalizzazione prevista nella loro applicazione, una riduzione degli attivi ed una conseguente restrizione dell'attività bancaria tradizionale con effetti sullo sviluppo della nostra economia. La decisione del 26 ottobre di imporre alle banche l'aumento delle riserve di capitale per proteggersi dalle eventuali perdite sui titoli di stato dei singoli paesi con evidenze a bilancio entro il prossimo giugno si sono rivelate un *boomerang*, con scarse prospettive di ricapitalizzazione. Molti Istituti saranno costretti a svendere i titoli stessi e contrarre ulteriormente gli attivi.

Tra i tanti interrogativi ampiamente discussi circa gli effetti delle norme di Basilea3, vorrei sottolinearne uno in particolare, perché impatta in modo significativo sul binomio "capitale sociale – capitale economico". Se le norme sul capitale e sulla liquidità venissero applicate in modo indifferenziato a tutte le banche, senza distinzioni di dimensioni, modelli organizzativi, tipologie di mercato, contesto socio-economico, etc., le piccole banche locali entrerebbero in grave difficoltà nel fare credito. Questo comporterebbe il rischio di *sguarnire* il territorio di quel sostegno diffuso all'economia locale - e con esso alla crescita del capitale sociale – che solo una banca commerciale veramente innestata sul territorio riesce a garantire.

In quest'ottica, fare banca significa essere fortemente radicati, sviluppare esperienza nel fornire prodotti e servizi a misura del cliente e avere la necessaria solidità patri-

moniale per affrontare i momenti di crisi. In altre parole, essere vicini al mondo del cliente. Si tratta soprattutto di consentire una più facile accessibilità al credito anche per la creazione di nuove imprese o per sostenere progetti di sviluppo, con i poteri di decisione nell'erogazione dei finanziamenti collocati più in basso. Va garantito un rapporto di fiducia duraturo e personalizzato con la clientela, attraverso la maggiore permanenza dello staff operativo e il presidio degli sportelli nei piccoli comuni. La banca così interpretata crea uno stretto legame con le sorti economiche della comunità in cui opera, diventando motore attivo di sviluppo, con effetti volano per il sistema produttivo.

2. LA NECESSITA' DI CAMBIAMENTO STRUTTURALE DELL'INDUSTRIA BANCARIA

Sempre più il mercato spingerà le banche verso un rapporto di prossimità, di supporto, di conoscenza e di ascolto verso le esigenze delle famiglie e delle imprese. Gli scenari attuali impattano, e sempre più impatteranno, sull'attività industriale bancaria.

2.1. La *rivincita* del retail: la fiducia e la *cura* dei clienti

Questo modo di interpretare l'essere Banca è importante anche alla luce di quanto è avvenuto negli ultimi due anni sui mercati finanziari internazionali.

L'innovazione finanziaria e la deregolamentazione hanno cambiato il ruolo svolto da molte banche, il loro stesso *modello di business*. Le Banche di prossimità, intese nel senso che abbiamo visto, hanno continuato a svolgere un ruolo da protagoniste del momento economico insieme alle imprese, restando fedeli alla loro *mission*. Sono rimaste vicine alle aziende e hanno continuato a fornire il proprio sostegno all'economia reale impegnata a resistere ai contraccolpi della crisi internazionale. Per molte imprese si è ampliato il fabbisogno di liquidità e si sono allungati i tempi medi di pagamento nelle transazioni commerciali. Gli effetti più importanti sono stati sentiti in modo più significativo dalle imprese più piccole e da quelle con minor potere contrattuale costrette ad un forte ricorso al debito. Il leverage (rapporto fra i debiti finanziari e la somma degli stessi con il patrimonio netto) medio degli ultimi dieci anni delle imprese italiane è stato del 51%.

In considerazione dei pressanti bisogni di liquidità stabile da parte del sistema, della necessità di raccolta diversificata a costi ragionevoli, della necessità di contenere e diversificare i rischi stiamo riscoprendo l'importanza del Retail, della vicinanza ai clienti, dell'importanza delle reti (da efficientare ma indispensabili) del ritorno al ca-

pitale umano come leva fondamentale per migliorare il rapporto fiduciario e reputazionale con i propri clienti.

In questo momento, prima ancora della ripresa dei margini e delle proprie revisioni organizzative, il sistema delle banche commerciali deve ritrovare un positivo e stabile rapporto fiduciario con i propri clienti. Dalle crisi si può imparare, così come dagli errori del passato. Con ogni probabilità, nei prossimi anni assisteremo ad una crescita del ritorno sul capitale investito sempre più legata agli investimenti sul capitale sociale e reputazionale.

Saranno i concetti di sostenibilità e trasparenza a giudicare i bilanci delle banche commerciali ancora prima della loro redditività.

Alétheia - ricerca e consulenza
viale Bligny, 26
20136 Milano
www.aletheia-rc.it