

CONTRARIAN

Il calo del credito alle imprese e le strategie delle banche

L'economia cresce poco o quasi nulla e Banca d'Italia segnala per luglio 2024 un 3,9% di calo dei prestiti alle imprese, anno su anno. Gli utili bancari sono invece ai record storici da un paio di anni e, anche con il previsto calo dei tassi di interesse, resteranno più che soddisfacenti. Le banche godono dell'ampia forbice tra alti tassi di interesse sugli impieghi e un basso costo della raccolta retail, cioè quella da famiglie e piccole imprese, remunerata quasi a zero; mentre il mercato monetario, sostanzialmente privo di rischi (i Bot a breve termine, tanto per intendersi) garantisce almeno un 3%. Ben più costosa la raccolta presso grandi investitori, che diversamente si indirizzerebbero altrove.

Dopo molti anni, per le banche commerciali è tornato il cosiddetto mark-down, cioè la parte di redditività che si forma tra il costo medio ponderato della raccolta e gli impieghi senza quasi rischio di credito. Quando i tassi erano pari a zero, il mark-down era scomparso. Diversamente, il mark-up parte dal costo della raccolta e sale se la banca investe in forme di impiego più rischiose, a partire dal credito a famiglie e imprese.

Ora il credito è fermo o in calo, come evidenziano le analisi di Confindustria e di Banca d'Italia. Conseguenza, solo in parte, dell'aumento del costo del denaro: ovvio che con i mutui passati dal 2% al 4-5%, gli acquisti di case e gli investimenti rallentino. Ma la crescita dei tassi è iniziata da 2-3 anni, mentre la tendenza decrescente dei prestiti è almeno decennale. Eppure sono sempre aumentati i risparmi e i depositi bancari delle famiglie, che formano il grosso della raccolta bancaria.

Ci sono dunque altri motivi che spiegano il calo del credito. Il primo: dopo i picchi delle sofferenze, quasi triplicate dal 2007 al 2013, le politiche creditizie, i sistemi di rating e di ponderazione dei rischi sono diventati molto più restrittivi. Scelta volontaria o imposta dalle autorità di vigilanza per rafforzare il settore, quando diverse banche, in Italia e in Europa, stavano saltando. Questa è stata la prima mazzata sul credito. Con i tassi a zero, poi, non c'era convenienza a vendere la merce denaro in forma di prestiti, la cui erogazione, gestione e controllo costa comunque in termini organizzativi e di assorbimento di capitale. Meglio tagliare i costi e investire all'ingrosso su un minor numero di clienti o in titoli (possibilmente sicuri). Tutti a cercare commissioni, da wealth management e servizi per high net worth individuals. Erogare crediti? Anche no, grazie.

Il terzo motivo del calo, meno studiato

(anche da Banca d'Italia), ma molto delicato, è il cambiamento della struttura dell'offerta. Le prime 4-5 grandi banche italiane fanno l'80% circa del mercato. Non si chiamerà oligopolio, ma lo è di fatto. Scomparse o assorbite quasi tutte le banche medie ed ex popolari, a Bergamo, Brescia, Lodi o Verona il medio imprenditore che ben conosceva ed era noto alla direzione generale o all'amministratore delegato della banca leader (che era locale), si trova oggi come interlocutore, se gli va bene, un direttore di zona, che non lo conosce approfonditamente e che per fare carriera deve fare la trottola. Non è la stessa cosa. A prescindere dal rischio

di relazioni improprie, non c'è più il sostegno della banca con una vera e forte autonomia e conoscenza locale. Sostegno determinante per la nascita di distretti come la siderurgia bresciana, di importanti imprese in tanti altri settori industriali, che non sarebbero diventate quello che sono se, 20-25 anni fa, non avessero avuto la fiducia, anche con rischi significativi, della media banca locale. Ora, chi è già diventato grande, come Brembo per dirne una, sta sopra la mischia. Ma i medi e piccoli imprenditori di oggi non hanno più interlocutori bancari analoghi ai loro predecessori. Sulla dimensione dei fidi e sul costo del denaro, devono accettare le condizioni delle 3-4 grandi banche sulla loro piazza, dettate da uffici centrali che stanno altrove. Nessuna forzerà il rating interno, farà l'eccezione sui tassi o darà un fido oltre norma alla pur eccellente impresa locale. Il ratio Rorac (Return On Risk Adjusted Capital, rendimento sul capitale rettificato per il rischio) comanda su tutto. Per massimizzarlo, ci vogliono più commissioni e servizi, meno prestiti alle imprese. Se poi si parla di microimprese, non c'è nemmeno più il vecchio capo filiale e gestore, che conosceva tutti e le cui priorità sono diventate altri business e altre fasce di clienti. È vero, l'evoluzione del sistema bancario richiedeva nuovi modi di gestione. Cambiamenti nell'interesse, in primis, delle banche e forse dei clienti che possono avere una certa forza negoziale. È una spinta per le imprese italiane a diventare più grandi. Il non detto è che le piccole devono arrangiarsi. La tipicità del sistema italiano con tantissime pmi tenderà ad uniformarsi al resto d'Europa, a maggior ragione se il sistema finanziario andrà sempre più verso regole comuni. Meno facile uniformare le teste degli imprenditori, tra Perugia e Amsterdam. I grandi sufficientemente meritevoli, avranno sempre credito. Ma per altri potrà valere la media dei polli: c'è chi ne mangia due e chi zero. (riproduzione riservata)

