

# UNA ROTTAMAZIONE AVVENTATA



## Giovanni Ferri

è prorettore alla didattica e al diritto allo studio alla LUMSA e Director del Center for Relationship Banking & Economics. PhD in Economics alla New York University, ha servito alla Banca d'Italia e alla World Bank. È stato membro del Banking Stakeholder Group all'EBA (2011-13). Pubblica sulle principali riviste internazionali su struttura bancaria e regolamentazione, instabilità finanziaria, agenzie di rating, corporate governance.  
g.ferri@lumsa.it

*Per vari motivi di metodo e di merito reputo il decreto banche popolari discutibile e dannoso. Nel metodo è mancata una seria discussione su pregi e difetti delle dieci maggiori popolari. La scelta di forzarne la trasformazione in SpA per decreto – per di più con la ‘fiducia’ – è stata improvvida. In primis, è stato mistificatorio accampare l’urgenza di un provvedimento ove neanche i sostenitori della trasformazione potevano vedere concreti rischi di instabilità per quelle banche che avevano appena passato agevolmente l’Asset Quality Review della BCE. E, per inciso, si pensi al bailamme per eventuali ricorsi, verosimilmente non derubricabili, alla Consulta. Inoltre, è infantile l’equazione renziana “più banchieri = meno credito” ergo “meno banchieri = più credito”. Chi segue la questione sa bene che avere banche più grandi (meno banchieri) non darà più credito ma, come argomenterò, semmai ne darà di meno.*

*Sul merito, due sono stati i principali argomenti a favore. Da un lato, si è detto che la forma cooperativa ostacolerebbe i processi di capitalizzazione delle banche. Però si è taciuto che in concreto le popolari si sono sempre ricapitalizzate senza particolari difficoltà. Dall’altro, si sono sottolineati i problemi di governance delle grandi popolari incolpando la bassa contendibilità dovuta al voto capitaro<sup>1</sup>. Ma tale impostazione trascura due fatti. Primo, le banche che – in quanto più orientate al servizio degli azionisti – avevano indicatori di governance migliori hanno avuto performance peggiori nella crisi recente<sup>2</sup>. Secondo, la governance di una banca ne influenza anche il modello di business, per cui il giudizio complessivo sulla trasformazione da cooperativa a SpA deve valutare non solo l’eventuale beneficio alla redditività della banca ma anche i possibili effetti negativi con la modifica del suo modello d’affari. Su quest’ultimo punto mi concentro di seguito.*

*Molti contributi accademici mostrano che allo sviluppo dei sistemi di piccole imprese hanno dato un sostegno importante le banche del territorio, soprattutto quelle cooperative. Ma perché la banca cooperativa differisce da quella SpA in termini di obiettivi, incentivi, governance, modello di business e, con ciò, vocazione a sostenere famiglie e piccole imprese? In particolare, se vogliamo una banca<sup>3</sup> che ragioni meno possibile il credito ai de-*

1. Si veda L. Guiso, “Banche popolari, la fine di un’era”, [www.lavoce.info](http://www.lavoce.info), 20 gennaio 2015.  
2. Si veda A. Beltratti, R. Stultz, “The Credit Crisis around the Globe: Why did some Banks Perform Better?”, *Journal of Financial Economics*, vol. 105(1), pp. 1-17, 2012.  
3. Seguendo D.W. Diamond, “Financial Intermediation and Delegated Monitoring”, *Review of Economic Studies*, LI, pp. 393-414, 1984.

*bitori che soffrono di più i problemi di asimmetria informativa (proprio le piccole imprese), serve soprattutto una banca che operi con un modello di relationship banking. Cioè, una banca che investa in relazioni forti e di lungo periodo con i debitori con cui raccogliere le informazioni soft indispensabili a evitare il razionamento. Ebbene, la banca cooperativa tipicamente pratica il relationship banking assai più della SpA.*

*Ciò per tre motivi. Primo pilastro, mentre la SpA mira solo a massimizzare il profitto, la cooperativa ha (in parte) finalità mutualistica e opera per una pluralità di stakeholder anziché per il solo gruppo degli shareholder. Secondo, nella banca cooperativa i clienti hanno incentivi diversi che in una SpA. Infatti, nella cooperativa spesso i clienti sono anche soci e, quindi, essendo sia depositanti che azionisti possono avere incentivi al peer monitoring – il controllo tra pari alla radice del successo della Grameen Bank di Yunus – cioè a fornire alla banca informazioni che le evitano di dare credito a soggetti inaffidabili. Terzo pilastro, è diversa la governance. Nella SpA gli azionisti pesano in base al numero di azioni possedute. Al contrario, nella cooperativa ogni azionista ha un voto a prescindere dal numero di azioni (voto capitaro). Ciò accresce la accountability democratica della banca cooperativa e si sposta con la sua mission verso la più ampia platea di stakeholder. Insomma, diversità di mission, diversità di incentivi e maggiore rappresentanza democratica per il voto capitaro spingono tutte assieme la cooperativa ad adottare il modello di relationship banking.*

*Servono eccome pure le banche transazionali, orientate ai debitori con minore asimmetria informativa e ai servizi cruciali per il raccordo con i mercati finanziari e per molte altre esigenze. Ma, al loro fianco, servono le banche relazionali – specie quelle cooperative – focalizzate su famiglie e piccole imprese. Il giusto equilibrio tra le due forme lo deve stabilire la clientela. Autorità regolamentari e governo dovrebbero garantire la neutralità senza intervenire ad alterare le forze in gioco. E, del resto, vari studi mo-*

*strano come i sistemi bancari nazionali che hanno saggiamente tutelato la biodiversità tra le varie forme societarie delle banche sono stati meno esposti alla crisi finanziaria globale.*

*Da quanto sopra discende che la trasformazione di una banca cooperativa in SpA rimuove immediatamente il terzo pilastro e mina gradualmente gli altri due. Perciò, nel tempo, la cooperativa si sposterà dal costoso relationship banking al più economico transactional banking, che porta la banca a fare più finanza e meno credito.*

*Chi sostiene il decreto potrebbe dire che le dieci grandi popolari non sono più cooperative. Il ragionamento non funziona perché, come nei processi truccati, inverte l'onere della prova. Non sta alle dieci popolari dimostrare che sono diverse dalle banche SpA. Sta ai proponenti della riforma dimostrare in modo inequivocabile che sono come le SpA, cosa che dubito sia dimostrabile. Inoltre, il ragionamento è viziato perché non si dà altra via d'uscita. Cioè, se le dieci popolari non fossero più banche cooperative allora si dovrebbe dar loro anche l'opzione di tornare a esserlo anziché forzarle a divenire SpA. Non dando questa possibilità, si disconosce il valore della banca cooperativa. È per questo che, con Leonardo Becchetti, abbiamo stilato un appello sottoscritto da 160 economisti.*

*Quali dunque le conseguenze per l'economia italiana del decreto sulle banche popolari? Le dieci principali banche popolari cambieranno modello di business e ridurranno la loro capacità di finanziamento di famiglie e piccole imprese. Il danno si manifesterà quando le piccole imprese avranno recuperato gli animal spirits per riavviare il ciclo di investimenti perché sarà per esse più difficile trovare credito. Ne deriverà un contributo a rendere permanente quell'impovertimento che l'Italia ha subito dal 2008 in poi. In un paese statico come il nostro è legittimo pensare che la rottamazione aiuti a recuperare il dinamismo perduto. Però bisogna fare attenzione a non rottamare anche quello che serve.*