

MULTIPLE BANKING RELATIONSHIPS AND CREDIT MARKET COMPETITION: WHAT BENEFITS THE FIRM?

(MULTIAFFIDAMENTO E COMPETIZIONE BANCARIA: QUALI BENEFICI PER LE IMPRESE?)

Virginia Tirri

Parole chiave: multiaffidamento, rapporto banca-impresa, razionamento, competizione bancaria

Classificazione JEL: G21, C33

Sommario non tecnico

Consolidate argomentazioni teoriche giustificano l'esistenza di relazioni banca-impresa esclusive o relazioni multiple con due soli intermediari. Ciò, tuttavia, contrasta con la diffusione e rilevanza del fenomeno del multiaffidamento in alcuni paesi. Tra questi l'Italia, che continua a distinguersi per l'elevato numero medio di relazioni di affidamento mantenute anche da imprese di piccola dimensione.

L'instaurarsi di una relazione privilegiata tra intermediario e impresa consente di ridurre il divario informativo tra finanziatore e affidato attraverso l'accumulazione nel tempo di informazioni riservate riguardo la reale rischiosità dell'impresa e favorisce, pertanto, il finanziamento di imprese che altrimenti non avrebbero accesso al mercato dei capitali. I benefici attesi dal rapporto banca-impresa consistono principalmente nello *smoothing* intertemporale delle condizioni contrattuali, che si traduce nel miglioramento delle condizioni di prezzo e nella maggiore disponibilità di credito nel corso della relazione, e nel miglioramento della reputazione dell'impresa finanziata. Condizione implicita nei modelli teorici che predicono i benefici da *smoothing* intertemporale è la scarsa competitività del mercato bancario.

Una relazione esclusiva non è, tuttavia, esente da costi. Questi sono riconducibili principalmente alla creazione di una posizione di monopolio informativo da parte della banca. La quale può, a sua volta, essere "catturata" dalla relazione, al punto da non riuscire più ad impegnarsi credibilmente a negare ulteriore credito all'impresa in caso di difficoltà finanziarie. La presenza di un solo altro intermediario affidante sarebbe sufficiente a ristabilire le condizioni di competitività, e a ridurre i rischi di cattura per l'impresa.

Anche il multiaffidamento (con più di due intermediari) non è esente da costi di transazione, di coordinamento in caso di rinegoziazione/ristrutturazione del debito, di minore efficacia del controllo da parte delle banche affidanti.

Quali sono, dunque, i benefici che l'impresa si attende dal pluriaffidamento, alla luce dei suoi costi? In particolare, qual è l'impatto del multiaffidamento sulla probabilità che un'impresa subisca razionamento del credito? Se si considera il pluriaffidamento una forma di competizione indotta tra gli intermediari affidanti dalla stessa impresa, qual è l'effetto della competizione a livello di mercato bancario sulle scelte delle imprese relative al numero di relazioni bancarie, oltre che sulla disponibilità di credito? Le due forme di competizione sono alternative o complementari?

Questo lavoro, condotto su dati italiani, ha l'obiettivo di fornire risposta ai suddetti quesiti e contribuire al dibattito - accademico e professionale - sul tema. In particolare, l'indagine si focalizza (1) sulle determinanti della scelta del numero di relazioni; (2) sull'impatto del multiaffidamento e della concentrazione del mercato bancario locale sulla probabilità di razionamento del credito alle imprese.

L'analisi empirica è svolta su dati provenienti dal flusso informativo di ritorno della Centrale dei Rischi (CR), relativo ad un campione casuale di oltre 11,000 imprese clienti del Gruppo Intesa nel periodo 1997-2004. Il flusso informativo utilizzato è quello relativo all'esposizione verso l'intero sistema bancario. I dati CR sono stati incrociati con le informazioni contabili annuali fornite da Centrale dei Bilanci, e con dati relativi alla competitività dei mercati bancari locali.

In sintesi, questi i principali risultati dell'analisi.

- La probabilità che l'impresa sia soggetta a forme di restrizione creditizia (razionamento della quantità di credito) riflette, in primo luogo, il suo profilo di rischio e redditività: imprese più indebitate, rischiose, con alta incidenza delle immobilizzazioni immateriali, bassa redditività operativa hanno maggiore probabilità di razionamento.
- La probabilità di razionamento aumenta se l'impresa è affidata da poche banche, mentre si riduce all'aumentare del numero di relazioni di finanziamento.
- La concentrazione del mercato bancario è una determinante (positiva) statisticamente ed economicamente molto significativa della probabilità di restrizione creditizia.
- Il multiaffidamento risulta positivamente correlato al grado di concentrazione del mercato bancario locale: in mercati concentrati le imprese tendono a mantenere un numero più elevato di relazioni di finanziamento e, viceversa, è minore la probabilità che le imprese siano affidate da poche (al più tre) banche.
- Le imprese di dimensioni maggiori, più rischiose, meno profittevoli e più opache dal punto di vista informativo tendono a mantenere un numero più elevato di relazioni bancarie. La disponibilità di risorse finanziarie liquide o prontamente liquidabili è negativamente correlata al numero di banche affidanti, in quanto le imprese più liquide hanno minore necessità di credito bancario e, dunque, meno bisogno di garantirsi la diversificazione delle fonti di finanziamento.

Le evidenze descritte possono essere interpretate a favore dell'ipotesi secondo cui le imprese beneficiano del multiaffidamento in termini di minori rischi di razionamento del credito. Il potere di mercato esercitato dalle banche a livello di singola impresa (attraverso la concentrazione delle relazioni di clientela) e sul mercato (attraverso la concentrazione della rete distributiva) aumenta la probabilità di razionamento. L'impresa può indurre la competizione diversificando le proprie fonti di finanziamento bancario attraverso il multiaffidamento, nonostante il beneficio marginale di quest'ultimo sia inferiore all'effetto marginale (negativo) della concentrazione del mercato.

Congiuntamente considerate, le evidenze contribuiscono a spiegare la diffusione del multiaffidamento in Italia, ma non escludono l'esistenza di forme di *relationship lending* e gli eventuali benefici da esse derivanti. Il multiaffidamento può, infatti, accompagnarsi ad una distribuzione delle quote di affidamento/utilizzato asimmetrica, i cui effetti sulla disponibilità di credito saranno oggetto di indagine in un futuro approfondimento.