



LE BANCHE REGIONALI E LA SOSTENIBILITÀ DEL MODELLO DI BUSINESS

Convegno ACRI Pri.Banks
23 e 24 Novembre 2018, Bolzano

Le banche regionali non sono un retaggio: indicazioni da Stati Uniti e Germania

Prof. Rainer Masera
Dean of the School of Business
Marconi University, Rome

Draft 20/11/2018

1. Considerazioni introduttive

- Queste note si propongono di fornire un'analisi critica dell'evoluzione e dell'attuale divide fra le Piccole e Medie Banche di prossimità (Small Medium Banks – SMB) in Europa (in particolare nell'Euroarea - EA) e negli Stati Uniti (US). Il termine “Community Banks” (CB) utilizzato negli US potrebbe utilmente essere esteso all'Europa anche per sviluppare una definizione funzionale che colga tratti comuni e caratteristici di questa tipologia di banche.
- Le banche regionali offrono modalità complementari per l'intermediazione fornendo credito e attivando depositi sulla base di una conoscenza approfondita e capillare delle comunità di riferimento. Il modello analitico è quello del “delegated monitoring” (Diamond, 1996). Il monitoraggio delle banche offre vantaggi in termini di costo e di flessibilità, rispetto alla detenzione diretta dei titoli di debito sul mercato.

1. Considerazioni introduttive

- Negli Stati Uniti, come ha ad esempio sottolineato Powell (2013), è stata raccolta nel tempo significativa evidenza sul fatto che la conoscenza locale e l'informazione "soffice" intrinsecamente collegate alla relazione della banca di prossimità offrono vantaggi significativi per la fornitura di credito alle PMI. Il tiering delle regole ha contribuito alla sostenibilità del modello di business dell'SMB.
- La concreta applicazione degli Standard di Basilea, la riregolazione bancaria a seguito della *Great Financial Crisis* (GFC) del 2007-2009 e le politiche macroeconomiche perseguite hanno plasmato i processi sotto esame.

1. Considerazioni introduttive

- Una visione olistica richiede di esaminare quattro altri fattori chiave che hanno influenzato tutte le banche, con particolare incidenza sul segmento delle SMB:
 - i. l'interpretazione data alle esigenze di assicurare un *level playing field* nelle politiche di concorrenza tra le banche (prerogativa della Commissione (EC) nell'Unione Europea (EU));
 - ii. la diversa applicazione in concreto del principio del primato delle politiche macroprudenziali (stabilità sistemica) dopo la crisi, in particolare con riguardo alla declinazione del modello di proporzionalità nella regolazione e nella supervisione (anche sotto questo profilo è stato determinante in Europa l'approccio elaborato dalla EC). Negli US le decisioni al riguardo sono state prese dal Congresso e dal Presidente – Dodd Frank Act, 2010);
 - iii. il radicato convincimento negli US sul ruolo e sull'importanza che il canale creditizio-bancario “di relazione” riveste per il finanziamento delle piccole imprese. Si tratta di convincimenti largamente condivisi dagli elettori, a livello bipartisan dal Congresso, dal Governo, dalle Autorità di vigilanza e di controllo, segnatamente il Sistema della Riserva Federale e la FDIC. In Europa, viceversa, solo in Germania e in Austria questi principi sono condivisi e attivamente sostenuti e corrispondentemente le esigenze di *tailoring* delle regole e della supervisione sono state e sono riaffermate;
 - iv. sotto il profilo più strettamente tecnico, lo iato investe anche aspetti che dovrebbero viceversa trovare analogie e corrispondenze al di qua e al di là dell'Atlantico: si fa principalmente riferimento alle questioni relative al rilievo delle economie di scala e di scopo nell'industria bancaria che concorrono a spiegare il comune fenomeno di riduzione del numero delle aziende di credito, con processi di aggregazione e di uscita dal mercato.

1. Considerazioni introduttive

- Il consolidamento industriale è una caratteristica tipica di mercati ampi e integrati. Ma la crescita delle imprese/dei conglomerati e la diversificazione possono anche essere motivate dagli interessi del top management, che non necessariamente riflettono l'obiettivo di creazione di valore sostenibile. I manager di molti fondi di investimento “attivistici” spesso sottolineano che i manager di impresa dovrebbero essere costantemente focalizzati sul *core business*. La diversificazione di portafoglio può essere meglio perseguita dai fondi stessi. Il pendolo verso dimensioni di conglomerati sempre più ampie può dunque oscillare. L'attuale ondata di *demerger* in molte industrie a livello internazionale non è pertanto incoerente con scala globale e avanzamenti tecnologici che spingono verso la concentrazione.
- Un fattore chiave per il consolidamento sostenibile - anche nell'industria finanziaria - è rappresentato dall'esistenza di stabili e affidabili economie di scala (distinte dalle conseguenze della regolazione eguale per tutti che implica distorsione a favore delle imprese finanziarie più grandi). Questi processi hanno carattere di medio termine: il trend verso il consolidamento deve essere valutato anche tenendo conto del fatto che una eccessiva concentrazione può determinare posizioni di oligopolio, riducendo in ultima analisi efficienza e innovazione. Dimensioni molto ampie e complessità operativa fanno inoltre necessariamente aumentare l'impronta sistemica dei conglomerati finanziari.

1. Considerazioni introduttive

- È chiaramente al di là dei confini di questo lavoro cercare di offrire un'analisi su tutte le questioni appena indicate. L'obiettivo è più limitato: il focus è rivolto a offrire evidenza sul fatto che le banche regionali non devono necessariamente risultare meno efficienti di aziende di maggiori dimensioni, se le diseconomie derivanti dalla regolazione non proporzionale non rappresentano un fattore primario di distorsione competitiva. Documentazione convincente su questi punti può essere ottenuta dalle analisi molto dettagliate e accurate svolte negli US alle quali si farà ampio riferimento. Tutto ciò appare in parziale contrasto con un comune convincimento in molti paesi dell'EA – con le rilevanti eccezioni prima indicate di Germania e Austria – che tutte le SMB hanno scala insufficiente e sono da considerare in certo modo “una reliquia del passato”.
- Vi è ampia evidenza sui due lati dell'Atlantico che le imprese bancarie molto piccole soffrono di intrinseche diseconomie da scala ridotta e devono fronteggiare condizioni competitive molto dure (i concetti di banche molto piccole, piccole, regionali, grandi e sistemiche saranno chiariti sotto il profilo operativo nel seguito). In questa prospettiva, come si mostrerà, ulteriori significativi consolidamenti nel segmento delle aziende di credito molto piccole sono probabili sia nell'EA, sia negli US.

1. Considerazioni introduttive

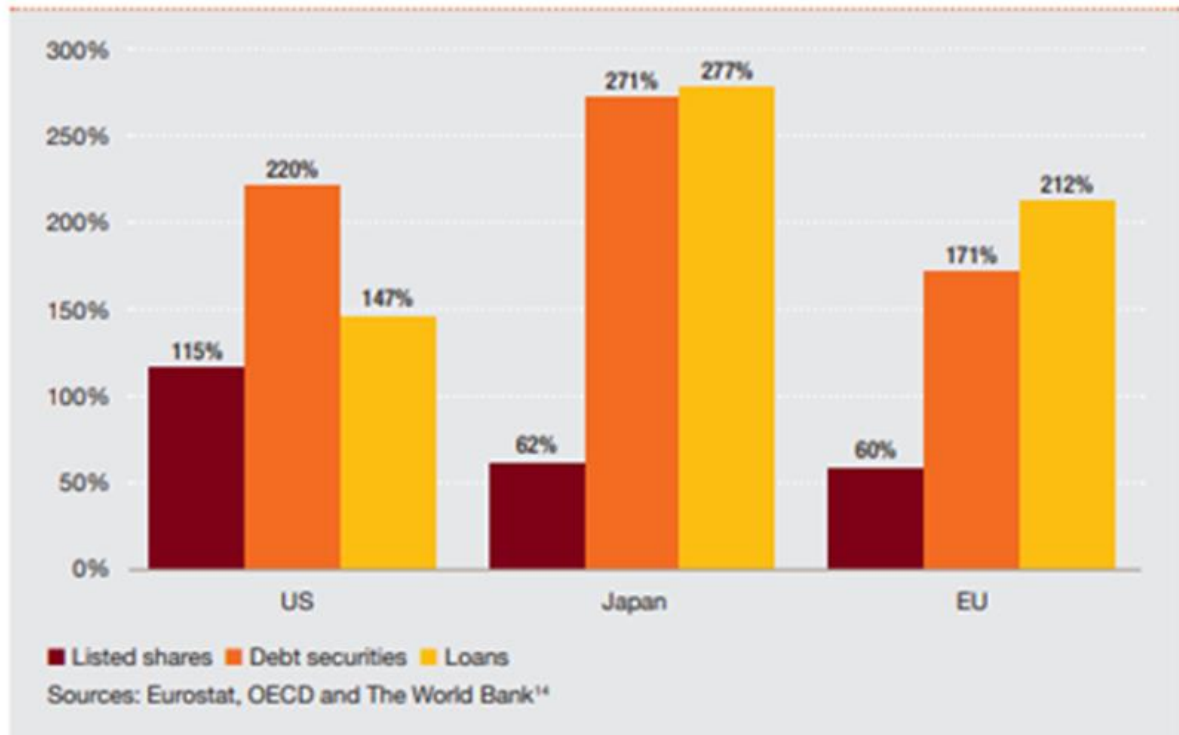
- Nell'EA la creazione di una *Banking Union* (BU) integrata rappresenta di per sé un fattore di consolidamento. Le forze di mercato e le politiche di sorveglianza dovrebbero focalizzarsi anche sulla creazione di banche efficienti pan-EA, che rappresentano una condizione necessaria per il buon funzionamento della BU e della stessa Capital Markets Union (Masera, 2015 e de Larosière, 2018). Ma attenzione dovrebbe essere anche posta sulla creazione di condizioni competitive, eliminando le distorsioni create nel tempo e ancora presenti per la sostenibilità di banche regionali efficienti, più legate all'informazione soffice, ai mercati locali e alle piccole-medie imprese: è un po' paradossale che questa attenzione ben presente negli US sia condivisa in Europa dalla Germania, ovvero sia presente nelle due economie caratterizzate principalmente da grandi imprese competitive operanti con successo a livello mondiale.
- Nell'EA il dibattito, a livello di regolazione e di supervisione, sembra partire dal presupposto, non adeguatamente provato, della grande rilevanza delle economie di scala, che ha sospinto e spinge ad accettare, se non favorire, la scomparsa delle banche di relazione.

1. Considerazioni introduttive

- Negli US, viceversa, le analisi su questi punti sono ampie e dettagliate, partecipano attivamente al dibattito le Autorità di vigilanza che promuovono regolarmente incontri e riunioni con le CB. Si farà nel seguito, ad esempio, specifico riferimento ai lavori approfonditi dell'attuale Presidente del *Board* Jerome Powell pubblicati nel 2016, peraltro in piena assonanza con le tesi sviluppate nell'intero arco di *tenure* da parte della precedente Chairperson Janet Yellen (2014 e 2015).
- L'esame della morfologia delle banche di relazione e della sua evoluzione nel tempo richiede un breve riferimento di cornice sia al sistema bancario nel suo complesso, sia al ruolo di banche e mercati nel finanziamento esterno dell'economia. L'EA è caratterizzata dal ruolo prevalente delle banche nel finanziamento delle imprese e dei settori non finanziari. In particolare, il mercato equity-based è molto meno sviluppato rispetto agli US (il rapporto al PIL è rispettivamente dell'ordine del 60% contro il 120%). La frammentazione e il ruolo ridotto dei mercati hanno spinto correttamente la UE a lanciare un programma di Capital Markets Union (CMU). La Figura 1 e la Tavola 1 offrono un sintetico quadro di riferimento di analogie e differenze fra i due lati dell'Atlantico. Comunque l'offerta di credito bancario continua a svolgere un ruolo fondamentale per il sistema economico, anche nel favorire e sostenere la crescita della produttività (Manaresi and Perri, 2018). È questo un aspetto di particolare rilievo per l'Italia.

2. Figure e tavole di riferimento

Fig. 1 – Size of the different financial markets in terms of GDP for US, Japan and the EU



2. Figure e tavole di riferimento

Table 1 – EA and US: key reference statistics, 2016

	Member countries/States	Population	GDP	GDP pro capite	General Government Debt / GDP	Total Bank Assets / GDP
EA	19	340 mill	€11 tr	€32 th	89%	240%
US	50	326 mill	\$18.6 tr	\$58 th	107%	109% ¹

Memo item: € 1=US\$ 1.1 average 2016.

¹If credit provided by Credit Unions (\$1.3tr) is taken into account, reported total assets of all regulated depositories would rise to \$21.4 tr., or 115% of GDP (US Treasury, 2017).

Source: Author's elaboration of official statistics.

2. Figure e tavole di riferimento

Table 2 – Euroarea banks. Summary Statistics: 2016

Total EA banks ¹		of which: Significant banks ²			of which: Less significant banks ³		
Number	Total assets (€tr)	Number	Average asset size (€ b)	Total assets (€tr)	Number	Average asset size (€b)	Total assets (€tr)
3,391	26.4	124	173.2	21.5	3,267	1.5	4.9

¹The term bank is used to refer to “credit institutions”. The ECB often uses the broader concept of Monetary Financial Institutions (MFI), which includes credit institutions and other financial institutions (for instance money market funds).

²According to SSM Regulation, specific criteria and rules identify a credit institution as significant. The key quantitative reference is the threshold of €30 billion.

³LSIs are supervised by NCAs and defined according to a set of criteria. The main quantitative element is total assets less than €30billion.

Source: Author’s elaboration and estimates based on ECB, Banking Supervisory Data (2015).

2. Figure e tavole di riferimento

Table 3 – US banks. Summary Statistics: 2016

Total US banks ¹		of which: Large, regional and mid-size banks ²			of which: Community banks ³		
Number	Total assets (\$tr)	Number	Average asset size (\$ b)	Total assets (\$tr)	Number	Average asset size (\$b)	Total assets (\$tr)
5,598	20.3	98	180	17.6	5,500	0.49	2.7

¹This aggregate does not include credit unions (CU), which are technically part of the US depository sector. CUs are approximately 5,800 with total assets of \$1.3 trillion.

²This aggregate includes: US G-SIBs (FSB, 2016), Regional ($A \geq \$50$ billion, non G-SIBs) and midsized BHCs or banks ($\$10 \text{ billion} \leq A \leq \50 billion).

³Community banks are defined as BHCs or banks with less than \$ 10 billion in assets.

Source: Author's elaboration and estimates based on US Treasury (2017) and Federal Reserve statistics.

2. Figure e tavole di riferimento

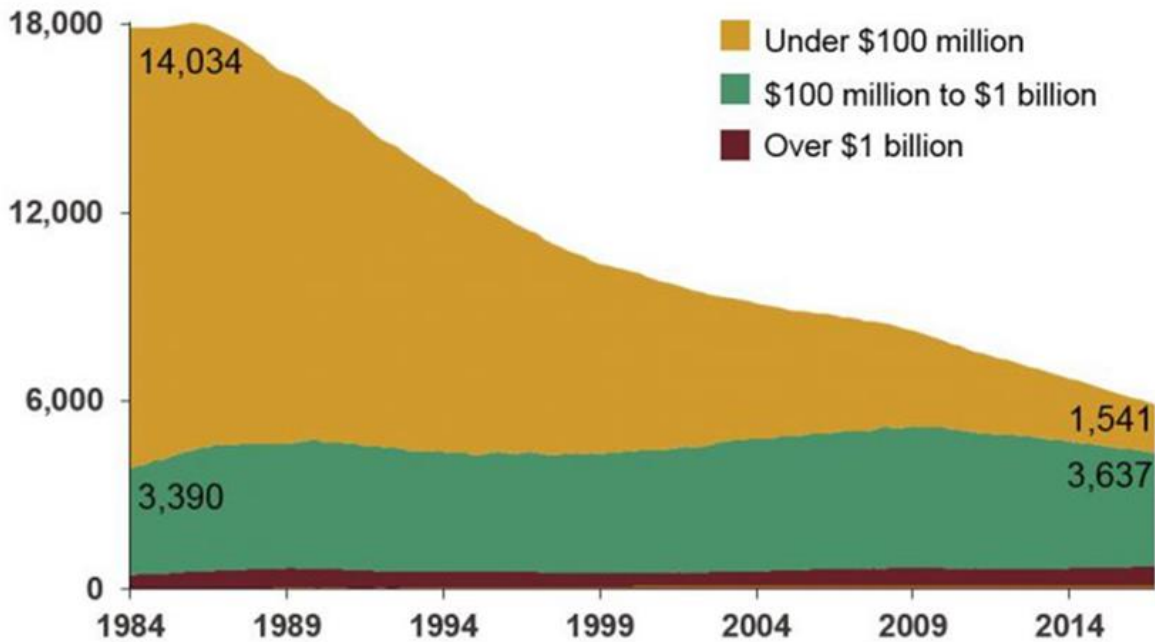
Table 4 – Euroarea. Credit Institutions (Banks), December 2016

		Germany		Austria	Italy
Total	3,391	of which:	1,660	531	504
of which:					
Significant	124		21	8	14
Less Significant	3,267		1,681	523	490

Source: Author elaborations on SSM data.

2. Figure e tavole di riferimento

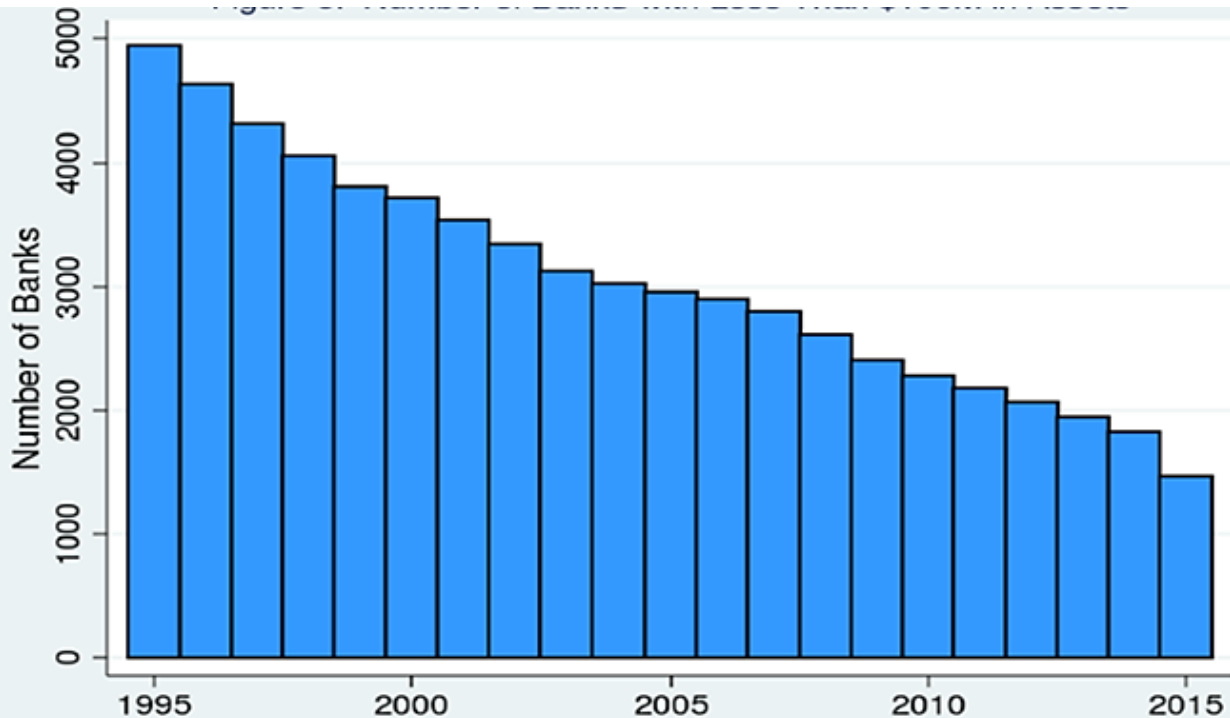
Fig. 2 – US total number of banks by asset size



Source: Meinert (2017)

2. Figure e tavole di riferimento

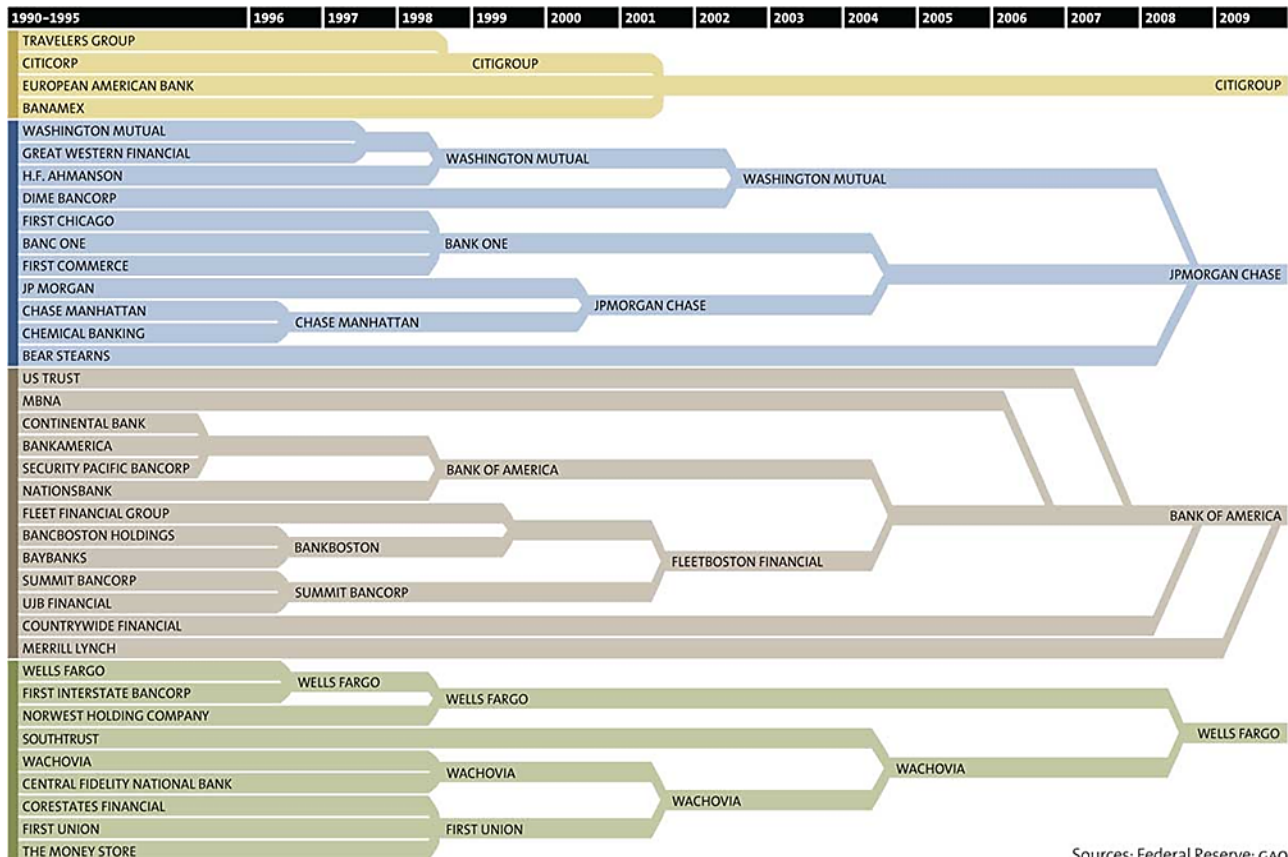
Fig. 3 – Number of banks with less than \$100M in assets



Note: Assets are in 2005 dollars.
Source: Federal Reserve Board staff calculations using bank Call Reports.

2. Figure e tavole di riferimento

Fig. 4 – US: The “big four” concentration process 1990-2009

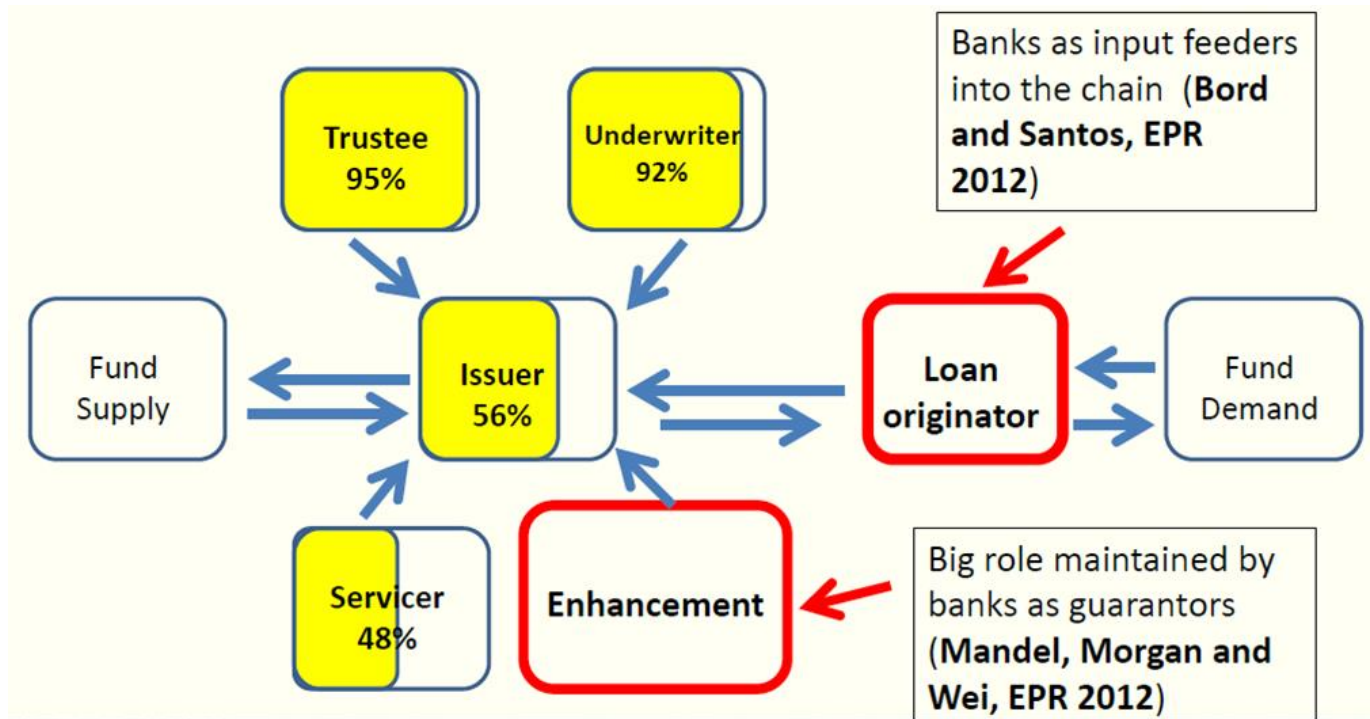


Sources: Federal Reserve; GAO

Sources: Desjardins (2016); Federal Reserve; GAO.

2. Figure e tavole di riferimento

Fig. 5 – Dominant role of BHCs along the credit intermediation chain



2. Figure e tavole di riferimento

Table 5 – BHCs organizational structure in 2012

Number and Distribution of Subsidiaries: Selected Top 50 Bank Holding Companies

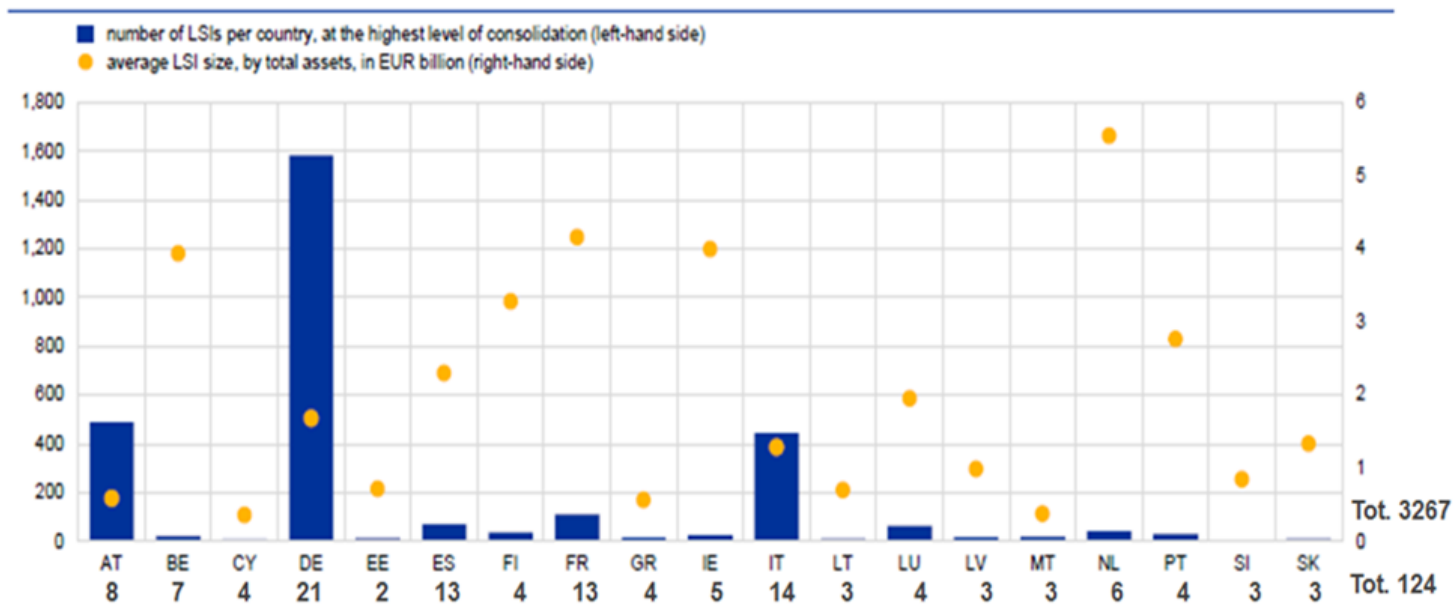
BHC rank	BHC Name	Number				Asset value	
		Domestic		Foreign	Total	Domestic	Consolidated Total
		Commercial bank	Other			Commercial bank (% of Y-9C Assets)	Assets (Y-9C) (in billions USD)
1	Jpmorgan Chase & Co.	4	2,936	451	3,391	86.1%	2,265.8
2	Bank Of America Corporation	5	1,541	473	2,019	77.9%	2,136.6
3	Citigroup Inc.	2	935	708	1,645	68.8%	1,873.9
4	Wells Fargo & Company	5	1,270	91	1,366	92.5%	1,313.9
5	Goldman Sachs Group, Inc., The	1	1,444	1,670	3,115	11.2%	923.7
6	Metlife, Inc.	1	39	123	163	3.2%	799.6
7	Morgan Stanley	2	1,593	1,289	2,884	10.5%	749.9
10	Bank Of New York Mellon Corporation, The	3	211	146	360	83.2%	325.8
20	Regions Financial Corporation	1	35	4	40	97.1%	127.0
30	Comerica Incorporated	2	72	2	76	99.8%	61.1
40	First Horizon National Corporation	1	35	1	37	99.1%	24.8
50	Webster Financial Corporation	1	21	0	22	99.8%	18.7
Total		86	13,670	5,847	19,603	70.4%	14,359.1

Notes: Structure data are as of February 20, 2012. Financial data are as of 2011Q4. The number of subsidiaries of each BHC is determined based on the Regulation Y definition of control. Asset data include approximately 3,700 of the more than 19,600 subsidiaries belonging to the top 50 BHCs that meet particular reporting threshold criteria.

Source: Avraham, Selvaggi and Vickery (2012).

2. Figure e tavole di riferimento

Fig. 6 – Euroarea – Number of LSIs per country and average size.
Number of Sis per country. December 2016



Sources: NCAs' 2016 Annual Reports, SSM, and Author's elaborations.

2. Figure e tavole di riferimento

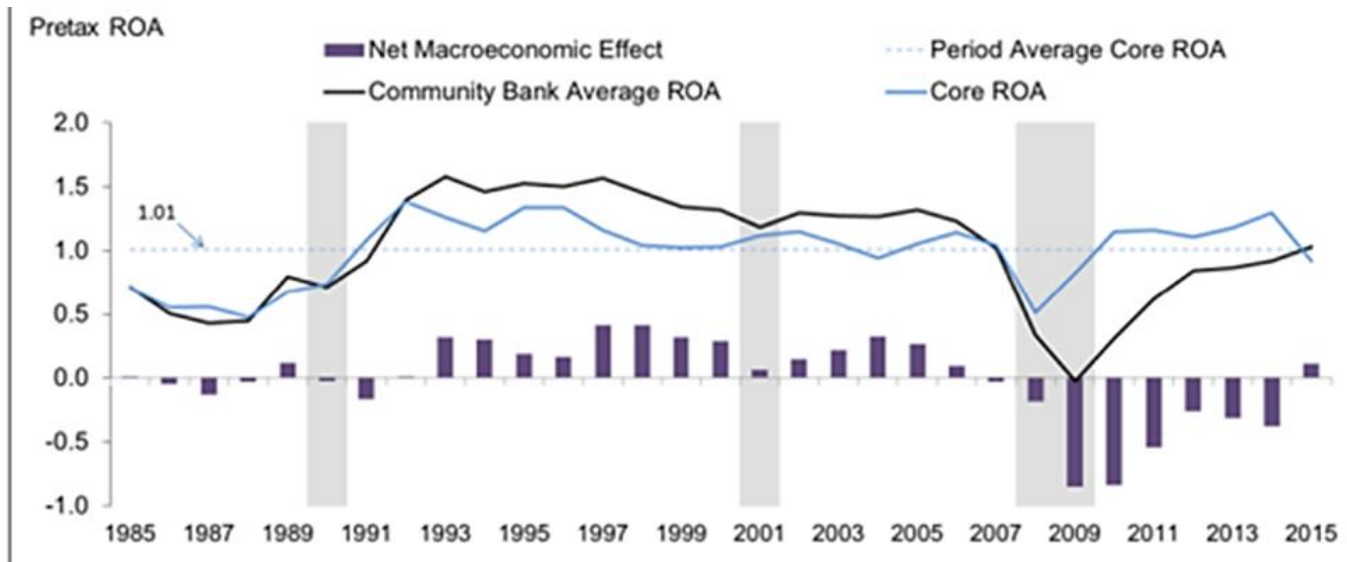
Tav. 6 – “Big Four” banks by total assets: EA and US, 2017

EA		US	
TA € Billion		TA \$ Billion	
BNP Paribas	2,447	JP Morgan Chase	2,118
CA Group	1,989	Wells Fargo	1,740
Deutsche Bank	1,792	Bank of America	1,665
Banco Santander	1,651	Citigroup	1,356
Total	7,879	Total	6,874

Source: Author’s elaboration on ECB, FED data

2. Figure e tavole di riferimento

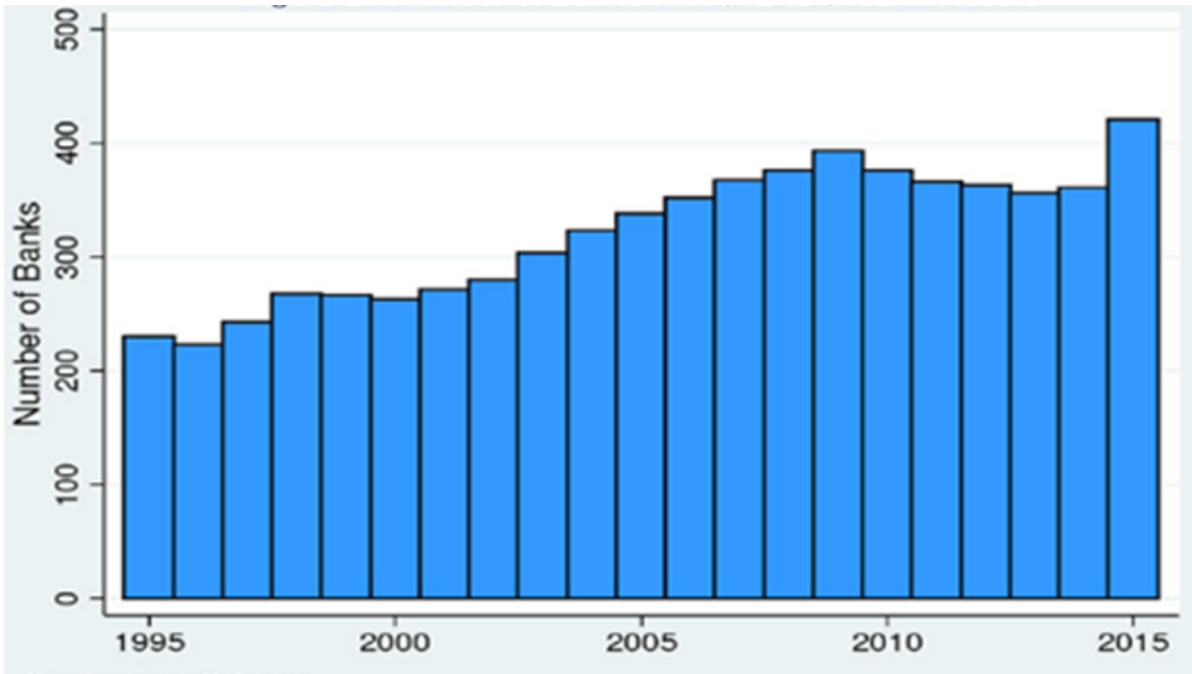
Fig. 7 – Core profitability of Community banks



Source: Fronk (2017).

2. Figure e tavole di riferimento

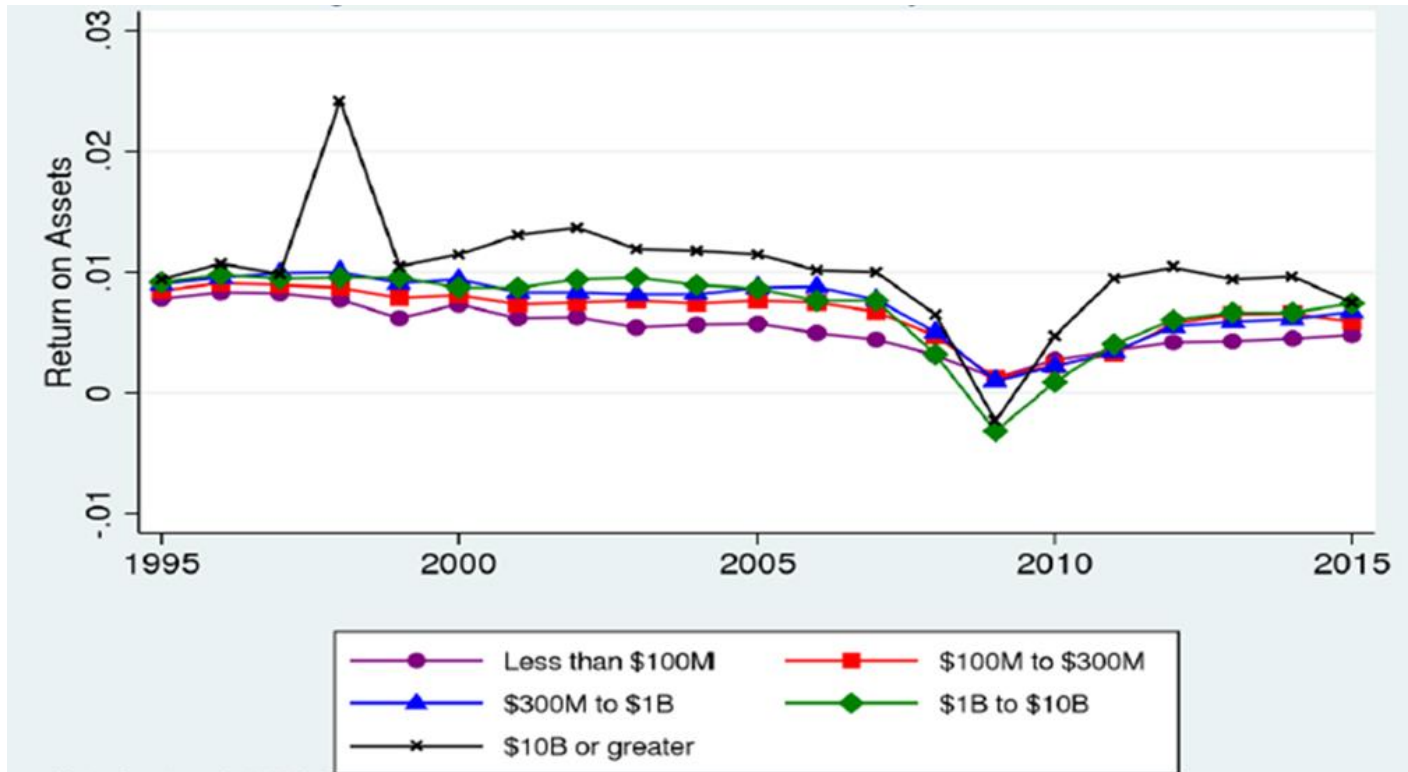
Fig. 8 – Number of Banks with \$1B to \$10B



Source: Powell (2016).

2. Figure e tavole di riferimento

Fig. 9 – Mean Return on Assets by Bank Asset Size



Source: Powell (2016).

2. Figure e tavole di riferimento

Table 7 – US "best" 10 banks of around \$ 10 billion in size: key quality metrics for the year 2016

Rank	Company	Total assets (\$bil)	ROATCE	NPA's/ assets	CET1 ratio	Efficiency ratio
1	CVB Financial	8	11.9	0.5	16.6	45
2	Community Bank System	9	14.3	0.3	15.7	62
3	Glacier Bancorp	9	12.8	1.3	13.9	56
4	Home BancShares	10	20.3	0.8	11.0	39
5	FCB Financial Holdings	9	12.6	0.5	11.8	46
6	South State	9	15.5	0.5	11.5	62
7	LegacyTexas Financial	8	13.9	0.7	8.9	48
8	Renasant	9	15.8	0.8	10.2	65
9	WesBanco	10	13.2	0.5	11.1	59
10	First Financial Bancorp	8	13.9	0.7	10.2	59

Sources: Author elaboration based on Forbes, S&P Global Market Intelligence, Baden Hausen (2017).

2. Figure e tavole di riferimento

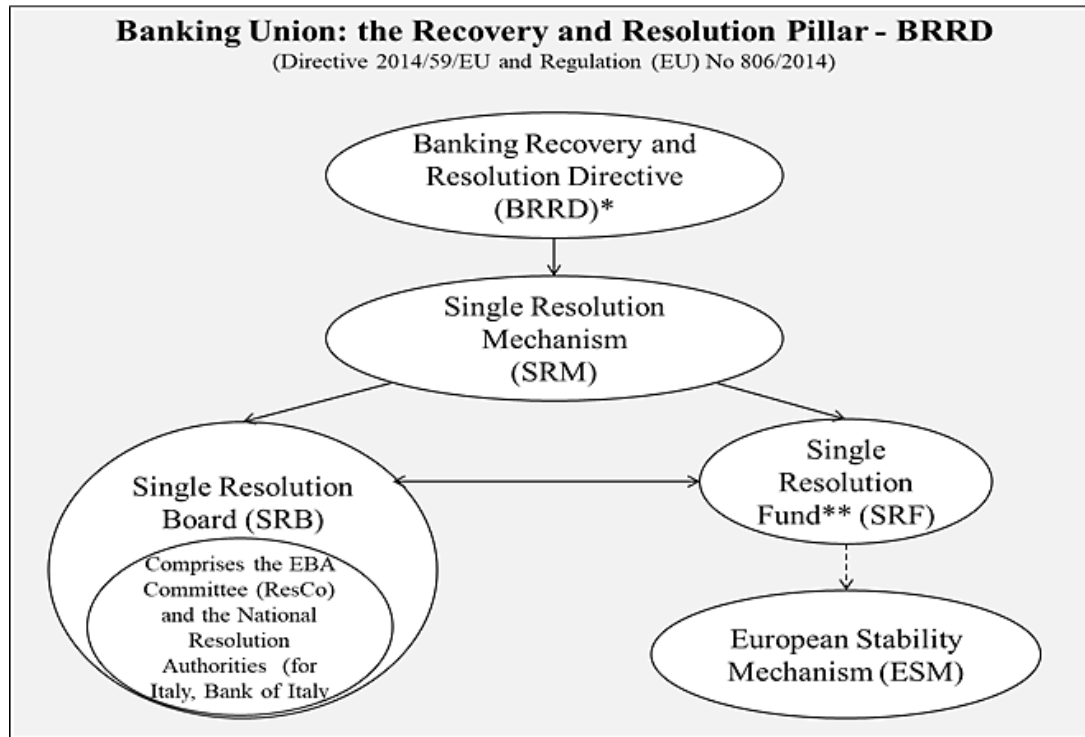
Table 8 – US "big 4" banks: key quality metrics for the year 2016

Rank	Company	Total assets (\$)	ROATCE	NPAs/ assets	CET1 ratio	Efficiency ratio
1	JP Morgan Chase	2.52 tr	13.4	0.7	12.0	59
2	Bank of America	2.20 tr	9.9	0.9	11.0	67
3	Wells Fargo	1.94 tr	16.2	1.3	10.9	58
4	Citigroup	1.82 tr	8.3	0.8	14.3	60

Sources: Author elaboration based on Forbes, S&P Global Market Intelligence, Baden Hausen (2017).

2. Figure e tavole di riferimento

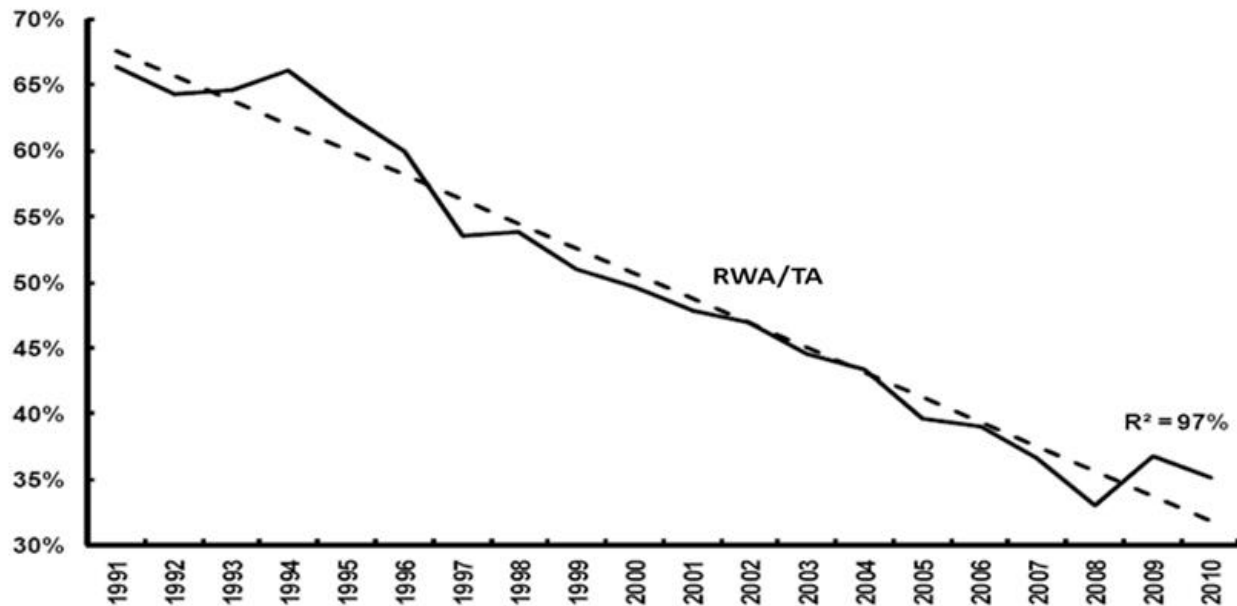
Fig. 10 – Banking Union: the BRRD and SRM pillar



Source: Masera (2018).

2. Figure e tavole di riferimento

Fig. 11 – Historical development of the Risk Weighted Assets to Total Assets (Density Ratio) of systemically important banks



Source: Slovik (2012).

2. Figure e tavole di riferimento

Table 9 – Mechanisms for resolving banks in the USA and in Euroarea: Scope, legal framework and number of firms

USA			
Type of banks, 2016	Community and regional banks	Medium and Large banks (A>\$ 50 billion)	GSIBs
Number of banks, 2016	5,560	30	8
Procedure	Insolvency	Resolution	TLAC & Resolution
Competent Authority	FDIC	OLA & FDIC	OLA & FDIC

Euroarea			
Type of banks, 2016	Less significant banks	Significant banks (A>€ 30 billion)	GSIBs
Number of banks, 2016	3,267	117	8
Procedure	Resolution / Regular insolvency & MREL	Resolution & MREL	TLAC & Resolution
Competent Authority	CNA, SSM, SRB, EC	SSM, SRB, EC	SSM, SRB, EC

Sources: Author.

3. Conclusioni

- Nelle due più grandi e competitive economie occidentali — gli Stati Uniti e la Germania — le banche di prossimità con modello di business tradizionale sono state e sono considerate molto importanti per l'intermediazione creditizia e segnatamente per i nessi profondi con il sistema delle piccole-medie imprese. È radicato il convincimento, confortato da significativa evidenza, che il modello del monitoraggio delegato operato da buone e ben sorvegliate banche regionali (regole più semplici e supervisione più pregnante, ma meno omologante) continui a fornire un sostegno rilevante al processo di intermediazione finanziaria — pur caratterizzato da innovazioni e modifiche. Integrazione, esternalizzazione, messa in comune, in particolare nel settore del software informatico, sono linee di sviluppo necessarie per la riduzione dei costi operativi e l'efficienza dei servizi prestati (l'esperienza Cedacri in Italia è indicativa dei processi sopra accennati). Si dispone di consolidata evidenza che per tutte le imprese bancarie l'avanzamento informatico e l'investimento nelle nuove tecnologie sono condizioni necessarie per avvicinarsi alle frontiere efficienti di costo e di redditività (cfr. ad esempio Casolari e Gobbi, 2007).

3. Conclusioni

- Il Fintech, in particolare, propone oggi nuove sfide competitive, che comunque investono tutti gli intermediari bancari. Ma si presenta anche la possibilità di declinare il rapporto con gli operatori innovativi specializzati secondo modalità di collaborazione e di partnership necessarie per contenere i costi e favorire l'ineludibile avanzamento tecnologico, anche per aziende di credito di piccole e medie dimensioni.
- Le banche locali/regionali hanno un vantaggio comparato nell'elaborare soft information e nel fornire prestiti/finanziamenti di relazione. È peraltro evidente che l'innovazione e le sfide competitive le investono appieno, anche se le diseconomie da regolazione fossero eliminate. In particolare, i nessi con Fintech e le collaborazioni competitive con operatori specializzati per fornire finanza innovativa ai cluster di imprese sono i principali nodi che le banche di prossimità di successo sono chiamate a sciogliere (Baily and Montalbano, 2015, Comana et al. 2016, Cavallo et al., 2018).

3. Conclusioni

- È importante sottolineare che US e Germania sono economie caratterizzate da mercati dei capitali – segnatamente quelli dell'equity – evoluti e innovativi. Il finanziamento creditizio delle banche di prossimità è considerato come complementare a quello del ricorso diretto al mercato azionario da parte delle imprese non finanziarie. Le banche di comunità si pongono pertanto non solo come finanziatori diretti, ma come facilitatori complessivi della crescita per le medie imprese. In Italia l'agenda di successo del mercato Elite di Borsa Italiana è coerente con questo modello, così come a ben vedere gli stessi strumenti dei mini-bond e dei PIR: una filiera integrata delle fonti di finanziamento delle imprese di piccole e medie dimensioni può comunque continuare ad articolarsi sul ruolo delle banche di prossimità efficienti e innovative.
- Questo approccio tedesco non è stato sostanzialmente condiviso, con l'eccezione dell'Austria e solo parzialmente dell'Italia, negli altri paesi dell'EU. Si è a un punto di svolta. Se la spinta sia di policy, sia delle LSI per modificare gli assetti e le scelte regolamentari che sta attuando la Germania — con ampio sostegno del mondo accademico - non dovesse avere successo, lo iato già esistente con gli US — documentato e analizzato in questo lavoro - sul modello delle banche del territorio, diventerebbe incolmabile.

3. Conclusioni

- Queste note ha cercato in primo luogo di passare in rassegna la letteratura e offrire un contributo diretto su due questioni fondamentali. Le SMB sono meno rischiose, ma sono state/sono oberate nell'EA da vincoli regolamentari non proporzionali che ne compromettono la redditività e la competitività, come emerge chiaramente dal confronto con gli US (cfr. in particolare Guida e Masera 2014, Alessandrini et al. 2016, Lehmann 2017, Powell 2016, Fronk 2017). Le banche di relazione svolgono un ruolo specifico nel sostenere le economie locali, con benefici in termini di monitoraggio delegato, produttività ed efficienza del sistema (Guida e Masera 2014, Lux and Green 2015, Powell 2016, Manaresi and Pierri, 2018).

3. Conclusioni

- I cluster innovativi di impresa rappresentano insiemi strettamente connessi di imprese, produttori e fornitori. L'interazione radicata sul territorio di attivi fisici, attività di rete, capitale umano e capitale fisico è alla base dei distretti innovativi e integrati di imprese (sistemi locali di innovazione, trasferimento di conoscenze, investimento e finanziamento). L'integrazione dei precedenti fattori nel nuovo contesto di innovazione e sviluppo, *servitization* e *digitization* rappresenta la chiave per sostenere i distretti innovativi. I processi descritti comprendono e trascendono le questioni comunemente riferite in Europa come "Industry 4.0". Il sostegno pubblico a educazione, innovazione, R&D costituisce elemento rilevante per favorire i distretti di successo con interazioni fra le PMI tradizionali e le start up innovative.

3. Conclusioni

- Le comunità alimentano i cluster e le banche del territorio - con il loro vantaggio informativo e la capacità di fornire/favorire forme di finanziamento tradizionali e innovative - rappresentano un elemento abilitante di primario rilievo. Naturalmente, le banche di prossimità possono essere sia banche di comunità definite in senso stretto, sia grandi banche che abbiano conservato nei processi di aggregazione il DNA del radicamento territoriale, con memoria costantemente aggiornata del patrimonio informativo sul territorio di riferimento. Le filiere produttive sono clusterizzate e analizzate anche con modelli di machine learning (con integrazioni operative tra banche tradizionali e Fintech companies).
- Gli schemi di policy generalmente adottati in Europa devono essere riconsiderati criticamente; in particolare, occorre evitare di confondere oggettive economie di scala con diseconomie da regolazione, che hanno distorto la concorrenza a sfavore delle banche medie di comunità.

3. Conclusioni

- Con ampio riferimento all'evidenza analitica e empirica degli US, che hanno adottato un efficace sistema di tailoring, si è mostrato che le piccolissime banche (con total assets inferiori a \$100 million) soffrono di diseconomie da scala molto ridotta e non risultano in grado di assicurare competitività ed efficienza. Ciò concorre a spiegare la drastica, continua riduzione del numero delle banche negli US. Ma, come si è anche mostrato, la contrazione è fondamentalmente circoscritta al segmento dimensionale sopra indicato.
- Le altre banche sono complessivamente aumentate pur in presenza di rilevanti processi di aggregazione. Non solo, risulta che una soglia dimensionale di \$10-20 billion (ovvero ben al di sotto del limite che definisce le LSI nell'EA) consente elevata efficienza e competitività. Le metriche di qualità di molte banche con dimensioni intorno a \$10 billion risultano addirittura superiori a quelle delle Big Four.

3. Conclusioni

- Negli US il price-to-book ratio delle banche regionali nei primi tre trimestri del 2018 è superiore a quello delle Big Four (in entrambi casi comunque maggiore dell'unità). Nell'EA è vero l'opposto e i ratios sono generalmente inferiori all'unità.
- Ricordo, senza commentare, i dati sull'evoluzione nel tempo delle imprese creditizie in Germania e in Italia a conferma di trend analoghi – anche per l'adozione delle regole OSFA -, ma con velocità e caratteristiche molto diverse. Nel paese più importante di Europa il numero delle banche si è fortemente ridotto negli ultimi venti anni passando da circa 3000 a 1650. Il declino è avvenuto fondamentalmente fra le più piccole banche cooperative e casse di risparmio. In Italia simulando i dati a fine 2018 sulla base dei processi di concentrazione delle BCC sopra descritti. Secondo stime e previsioni dell'ABI (Patuelli 2015, 2018) nel 1927 le banche erano 4337, nel 1936 2070, nel 1990 1156, alla fine del 2018 saranno poco più di 100.

3. Conclusioni

- Nell'EA le regole dei Trattati che disciplinano i principi di conferimento, sussidiarietà, e proporzionalità assegnano competenze esclusive alla EC e alla DGComp sulle regole di concorrenza e di buon funzionamento del mercato unico. In base a questo assunto, nell'EU si è in particolare deciso di trasporre nella legislazione europea gli accordi di Basilea negli ultimi trenta anni sulla base del modello OSFA. Questo dogma è peraltro fundamentalmente sbagliato. Le regole eguali per tutte le banche hanno viceversa creato – negli ultimi decenni - distorsioni competitive a sfavore delle piccole-medie aziende di credito per quattro interagenti motivi:
 - i. le diseconomie di compliance a regole sempre più complesse;
 - ii. i vantaggi di funding per le grandi banche connessi alla percezione del TBTF;
 - iii. l'intrinseca capacità delle grandi banche internazionali di utilizzare i modelli avanzati di misurazione del rischio per ridurre artificialmente il density ratio;
 - iv. l'inadeguata considerazione del trade-off fra il rischio sistemico e quello idiosincratico.

3. Conclusioni

- La EC sta opportunamente riconsiderando questo approccio tradizionale, ma le soluzioni proposte sono ancora parziali e incomplete, come mostrato dalle cogenti controdeduzioni elaborate dalla Germania (faccio riferimento in particolare ai lavori della Bundesbank, di Bafin e di Deutsche Sparkassen und Giroverband) – e in Italia dall'ABI - per sollecitare l'adozione di un sistema di regole veramente proporzionale.
- In questo lavoro si suggerisce una duplice articolazione per il tiering regolamentare e di vigilanza per le banche “meno significative”. Il primo limite quantitativo per le banche di prossimità verrebbe posto a € 10 billion; un secondo intervallo comprenderebbe le banche con totale attivo fra € 10 e 30 billion. Le LSI, intese come «*Locally Significant Institutions*», verrebbero cioè articolate in due segmenti, che potrebbero comunque essere ulteriormente definiti per tener conto delle dimensioni dei mercati nazionali di riferimento.

Grazie per l'attenzione!

Faccio rinvio per approfondimenti e riferimenti bibliografici a un mio lavoro in corso di pubblicazione (r.masera@unimarconi.it).