

Studi e Ricerche Interassociative

PRESENZA E IMPORTANZA DELLE BANCHE MEDIO PICCOLE (PMBI) A LIVELLO TERRITORIALE

Comitato Interassociativo Acri/ANBP/Pri.Banks

Aprile 2026

Indice	
I riflessi sul territorio della biodiversità bancaria.....	5
Presenza e importanza delle banche medio piccole (PMBI) a livello territoriale	11
Le PMBI: un'analisi descrittiva preliminare	11
Il ruolo delle PMBI nelle aree interne del Paese	16
I Sistemi Locali del Lavoro	19
Il diverso approccio delle PMBI nei Sistemi Locali del Lavoro	22
Conclusioni.....	25

I riflessi sul territorio della biodiversità bancaria

di Mario Comana

Potrebbe suonare anacronistico studiare la presenza delle banche sul territorio misurandola con il metro degli sportelli. Potrebbe sembrare in contrasto con l'affermarsi sempre più prorompente degli strumenti di comunicazione a distanza e la straordinaria efficienza dell'online banking. Così come potrebbe apparire obsoleto porre al centro dell'analisi l'intermediazione creditizia e il finanziamento delle imprese quando i bilanci delle banche sono sempre più alimentati dai proventi del *wealth management* e del collocamento di polizze assicurative. Insomma, un modo di guardare alla banca che sa più di '900 che di nuovo millennio. Invece lo studio "*Presenza e importanza delle banche medio piccole (PMBI) a livello territoriale*" realizzato dalle tre Associazioni rappresentative delle Piccole e Medie Banche (Acri, Associazione Nazionale Banche Popolari e Pri.Banks) offre un contributo importante e ben documentato alla comprensione delle dinamiche finanziarie del nostro Paese perché, senza negare lo stupefacente apporto che le nuove tecnologie danno alla circolazione dei flussi finanziari, permette di meglio comprendere un tassello fondamentale del settore creditizio italiano, e non solo di quello.

L'attenzione degli analisti e dei commentatori di cose bancarie è polarizzata su due temi principali: le aggregazioni fra le grandi banche e le soluzioni innovative che, anche con l'avvento dell'intelligenza artificiale, stanno trasformando l'attività bancaria e in particolare l'interazione con la clientela. Sono argomenti di grande rilievo ma che offuscano altri profili non meno rilevanti dell'evoluzione del settore. La forte concentrazione dell'offerta registrata nel nostro Paese negli ultimi lustri, insieme alla comparsa di strumenti operativi a distanza inimmaginabili anche solo all'inizio del Millennio, sono destinate a ridisegnare il profilo e le caratteristiche del settore creditizio italiano. Sono due fenomeni in parte collegati ed entrambi concorrono alla riduzione della presenza fisica delle banche sul territorio. Le aggregazioni perché determinano sovrapposizioni di reti distributive prima concorrenti che divengono poi parzialmente ridondanti; l'innovazione tecnologica perché accorcia le distanze fisiche e porta a diradare il contatto diretto, o per meglio dire: il contatto umano, fra la banca e il cliente.

A mio modo di vedere, le valutazioni su questi due tendenze sono di segno diverso. Il processo di concentrazione delle banche italiane ha preso le mosse alla fine degli anni '80 del secolo scorso, partendo da un grado di frammentazione molto elevato. Era una condizione penalizzante, perché generava inefficienza impedendo le economie di scala. Mancavano grandi intermediari capaci di affermarsi sul piano internazionale e di presidiare il nostro mercato dalle incursioni di quelli stranieri, di accompagnare le imprese più brillanti nelle operazioni di finanza straordinaria, di compiere gli investimenti strutturali necessari all'ammodernamento dei sistemi ICT, anche se poi si è visto che le banche minori non sono da meno nell'innovazione tecnologica. Il grado di concentrazione dell'offerta, dapprima molto basso, è progressivamente cresciuto nel corso dei successivi tre decenni, portando l'Italia dall'essere uno dei sistemi con la maggiore dispersione delle quote di mercato a uno dei più concentrati dell'Unione Monetaria, ovviamente tenendo conto delle dimensioni assolute del sistema economico. Le ondate di fusioni e incorporazioni che si sono succedute

sono state originate da *driver* diversi. Dapprima il fattore d'impulso furono le privatizzazioni delle banche pubbliche, poi le operazioni di salvataggio di intermediari grandi e piccoli che andavano in difficoltà, infine negli anni più recenti le Opas ostili promosse dalle banche più forti verso gruppi medi e medio grandi con ottime *performance* economiche e prospettive di sviluppo. Il rapporto fra offerta e domanda di servizi bancari è stato completamente ridisegnato, riducendo drasticamente il numero di interlocutori a disposizione della clientela e, conseguentemente, accrescendo la forza competitiva soprattutto delle banche maggiori. Certo, venivamo da un modello di relazione banca-impresa affetto da parecchi limiti, fra cui per esempio l'eccessivo ricorso al multi affidamento, espediente con cui da un lato le imprese rimediavano alla scarsità di finanziamenti da una singola banca e dall'altro gli intermediari mitigavano il rischio di controparte attraverso la condivisione delle esposizioni. Ma come il movimento del pendolo, che in forza delle leggi fisiche oscilla sempre fra due estremi, così la concentrazione del sistema ha raggiunto livelli molto elevati, causando la citata rarefazione delle opzioni disponibili per la clientela, soprattutto delle piccole e medie imprese. Si noti per inciso che si tratta di una condizione irreversibile: mentre il basso livello di concentrazione si può rimediare attraverso operazioni di M&A, l'eccesso di concentrazione non conosce antidoti, non essendo plausibile né la scissione dei grandi gruppi in altri più piccoli o la gemmazione di nuovi operatori, né la rapida crescita di banche di nuova costituzione che pure si sono affacciate sul mercato in questi decenni.

Eppure, la fase più favorevole dello sviluppo del sistema economico italiano è avvenuta quando le banche erano piccole e molto frazionate, mentre da quando la concentrazione del settore creditizio è ascesa al massimo il tasso di crescita del PIL è modesto. Lungi da me trarre conclusioni affrettate sulla relazione fra sviluppo economico e struttura del sistema finanziario, esercizio che richiederebbe ben altre analisi e necessiterebbe di considerare un'ampia schiera di fattori. Resta il fatto che la trasformazione dell'offerta bancaria ha rotto il tradizionale parallelismo fra questa e la struttura produttiva: in passato avevamo tante micro e PMI e tante piccole banche; oggi abbiamo ancora un tessuto imprenditoriale molto frazionato e pochissime banche di piccola dimensione. C'è un altro fatto incontrovertibile: la diminuzione del credito alle imprese negli ultimi lustri e la crescente difficoltà di accesso ai finanziamenti da parte delle aziende minori. Anche qui non sarebbe giusto azzardare conclusioni, visto che è solo una convergenza di *trend* senza un comprovato nesso causale.

La trasformazione radicale del paesaggio bancario in questi decenni è già un valido motivo per studiare la presenza e il ruolo delle PMBI nel sistema economico italiano. Il secondo motivo è proprio l'altro tema su cui si incentra l'attenzione di analisti e commentatori di cose bancarie: l'evoluzione tecnologica e le nuove modalità di interazione fra la banca e i suoi clienti. È certo che l'ampliamento degli strumenti a disposizione è un elemento di progresso, che agevola l'utilizzo dei servizi bancari da parte delle famiglie e delle imprese, comprese quelle più piccole, ma ciò lascia aperta una questione: possono le tecnologie innovative, con il loro innegabile enorme potenziale, sostituire pienamente il ruolo degli sportelli? Sia chiaro: qui utilizziamo la figura retorica della metonimia, quella dove si indica il contenente per il contenuto, come quando si dice "bere un bicchiere" che ovviamente non si ingerisce. Il cuore della questione non è lo sportello come struttura ma la presenza al suo interno di una persona, la sua capacità di veicolare la relazione umana.

Non è una domanda facile e soprattutto non può avere una risposta definitiva: l'evoluzione tecnologica ha compiuto progressi inaspettati e altri ne compirà nel futuro. Ciò che oggi sembra impossibile sarà praticabile in un domani, chissà quanto prossimo. Se ci limitiamo all'oggi, sembra di poter escludere che l'interazione informatica sostituirà in toto quella umana. Sicuramente le transazioni più elementari, quelle più routinarie, possono essere svolte in modo più efficiente con gli strumenti telematici, ma tutte le banche segnalano il loro desiderio di essere vicine, anche fisicamente, ai clienti nei passaggi più delicati della loro storia finanziaria.

Alcune scelte fondamentali richiedono particolare attenzione e una consulenza più stretta, più personalizzata, che ancora non viene resa con la stessa efficacia da parte degli strumenti informatici. Pensiamo alla destinazione e allocazione del risparmio, almeno per le fasi di pianificazione dell'investimento, all'assunzione di forme di finanziamento importanti come per esempio il mutuo per la casa, le forme di protezione assicurativa non standard eccetera. Qui permane una significativa esigenza di supporto diretto alla clientela e ad essa corrisponde la disponibilità delle banche a integrare gli strumenti informatici con l'intervento di risorse umane, certamente più costose ma pure più efficaci. Se osserviamo il lato dei finanziamenti, osserviamo una situazione per certi versi speculare: le forme di concessione creditizia più standard come il credito al consumo oggi vengono erogate in esito a valutazioni puramente algoritmiche e mediante processi automatizzati, talvolta eseguiti in autonomia dal richiedente. Il finanziamento delle imprese, invece, necessita ancora di una rilevante componente di analisi umana, al fine di realizzare lo scambio informativo diretto attraverso il dialogo fra le parti che consente, in ultima analisi, il superamento delle asimmetrie informative che si frappongono allo scambio creditizio.

Anche in questo campo vi sono transazioni minori che sono in larga parte affidate agli automatismi e possiamo credere che l'adozione di sistemi esperti, parte dell'intelligenza artificiale, sposterà in alto il livello del credito che potrà essere gestito in modo automatizzato. Ciò accadrà a mano a mano che i modelli riusciranno a gestire e a integrare le informazioni qualitative con quelle quantitative che costituiscono saldamente la base della valutazione del merito creditizio. Ancora oggi, però, la concessione degli affidamenti richiede la comprensione della complessiva realtà aziendale da parte della banca che si può acquisire soltanto con il dialogo fra le parti e il confronto critico sugli elementi oggettivi che emergono nell'istruttoria. Sappiamo bene che l'utilizzo dei soli dati contabili, per quanto approfonditi e aggiornati, disperde un potenziale informativo vastissimo e preziosissimo per comprendere il destino dell'azienda e la sua traiettoria evolutiva.

I social network, per esempio, captano in anticipo i segnali di deterioramento delle condizioni dell'impresa, ma al momento è difficile, e costoso, procedere alla loro analisi per estrarre elementi utili e affidabili per la concessione, la revoca o la variazione dell'affidamento. Alcuni intermediari stanno mettendo a punto sistemi di intelligenza artificiale che elaborano i testi della comunicazione societaria, per esempio in occasione degli incontri con gli analisti, per leggere l'andamento aziendale oltre, e prima, dei numeri aziendali. Ecco perché i limiti odierni dei sistemi automatici di analisi del credito potranno ben essere superati in futuro.

Un errore che spesso si commette è pensare che le difficoltà di accesso al credito attraverso i soli strumenti automatici colpisca solo le aziende di minori dimensioni. È una

prospettazione sbagliata. La necessità di dialogo e confronto, anche mediante l'incontro fra gli esponenti aziendali e quelli della banca, è addirittura maggiore a mano a mano che aumenta la dimensione e la complessità delle operazioni. La differenza è che le banche sono più disponibili a investire tempo delle risorse umane, anche le più qualificate, per strutturare i finanziamenti di maggiore importo, destinati ovviamente alle aziende grandi, mentre tendono sempre più a limitare lo spazio di analisi individuale e di confronto nel caso delle imprese più piccole perché generano margini più contenuti (si badi bene: non necessariamente rischio maggiore). Ed eccoci al punto: qui emerge la differente politica che si riscontra, generalmente, fra le banche grandi e quelle di minori dimensioni.

Le prime sono più orientate a lavorare con imprese maggiori, più strutturate, su importi più consistenti, e tendono a concentrare le risorse professionali su questi segmenti di mercato, ovviamente a maggiore valore aggiunto, rispetto al comparto delle PMI. È una scelta non priva di razionalità economica ma pure gravida di conseguenze proprio sulle modalità di svolgimento del rapporto banca-impresa.

Le banche minori invece vedono nelle PMI la propria clientela di riferimento e quindi non disdegnano di riservare loro l'attenzione di cui necessitano, dotandosi delle strutture operative e distributive più idonee. Una banca di media dimensione, che vuole operare con famiglie e aziende diciamo così della stessa taglia, predispone i propri sistemi e la propria rete distributiva in maniera coerente con la clientela che intende servire, dunque anche mantenendo una presenza sul territorio più visibile, in grado di raggiungere ed essere raggiunta dalla clientela target. La letteratura scientifica ha ben dimostrato l'importanza del *relationship banking* e anche se ha focalizzato la sua rilevanza nel segmento delle PMI, l'importanza di questo modello si estende anche alle imprese maggiori. Anzi, si può affermare senza tema di smentita che affidare la gestione dei grandi rapporti a modelli di mero *transactional banking* sarebbe altamente rischioso e inefficiente.

Lo studio documenta proprio questo: la maggiore presenza degli sportelli delle PMBI si associa al maggiore livello di erogazione creditizia rispetto alla raccolta. Non si tratta di un flusso netto superiore in valori assoluti, cosa che non sarebbe plausibile né auspicabile, ma della superiore intensità dell'attività di impiego rispetto a quella della raccolta, fermi gli altri parametri di riferimento. Peraltro, la differenza fra impegni e raccolta è davvero molto ridotta e permette di affermare che sostanzialmente tutte le risorse reperite come provvista sono riversate in prestiti nei territori di riferimento.

Data la clientela elettiva, ma vorrei dire possibile, delle PMBI è evidente che questa maggiore propensione all'erogazione di credito si indirizza verso la classe delle imprese piccole e medie, riproponendo quella simmetria dimensionale fra *lender* e *borrower* che si è sempre riscontrata nel nostro sistema economico. Il dato che supporta l'affermazione è desumibile dalla Tabella 4 dello studio, che dimostra come la quota di mercato degli impieghi sia superiore a quella degli sportelli.

Lo studio propone un'ulteriore analisi di particolare interesse, andando al di là dei meri confronti nazionali o regionali, che appiattiscono la visione, prendendo in considerazione la distinzione fra aree interne e centri urbani più importanti. Quella che nello studio viene definita una lettura policentrica del territorio italiano fa emergere in primo luogo la maggiore presenza delle PMBI nelle aree interne rispetto ai centri.

I dati più significativi sono quelli riportati nelle tavole 10 e 11 che mostrano la netta differenza della distribuzione degli impegni e dei depositi e la relativa quota di mercato per tipologia di banca. Se le PMBI erogano l'83% dei prestiti nei centri e il 16,7% nelle aree interne, le altre banche destinano ai primi ben il 93% del credito e lasciano alle aree interne soltanto il 7%. Per effetto della diversa distribuzione degli sportelli e soprattutto della politica di intermediazione, le PMBI vantano una quota di mercato del 17% dei prestiti nei Centri e ben il 45,3% nelle aree interne. Una situazione analoga emerge anche per la raccolta, seppure con differenze meno accentuate fra i due tipi di banche.

La vocazione delle PMBI è ormai chiara: sono più orientate all'attività creditizia e a insediarsi nelle aree interne. Vocazione che si conferma anche osservando la terza parte dell'analisi che prende in considerazione i Sistemi Locali del Lavoro, da cui emerge che le PMBI prediligono quelli caratterizzati dalla superiore presenza di piccole e medie imprese.

I dati sono incontrovertibili: le PMBI sono fisicamente più prossime alle famiglie e alle piccole e medie imprese e sono più orientate ad offrire loro sostegno creditizio. Bisogna sottolineare l'importanza di questo ruolo che costituisce un tassello importantissimo del complessivo disegno dell'intermediazione finanziaria nel nostro Paese, senza la quale le difficoltà di accesso al credito di queste categorie di soggetti sarebbero ancora più acute.

Lo studio chiarisce bene come il vantaggio di questo ruolo non si limiti alla dimensione economica ma la trascenda, generando benefici di ordine sociale, come la coesione, la possibilità di preservare la vitalità delle aree periferiche del Paese, l'inclusione di fasce sociali altrimenti marginali. La misurazione di questi importanti effetti della presenza della PMBI nel mercato richiederebbe strumenti di indagine appropriati ed esula degli scopi dello studio. Tuttavia si può affermare che l'analisi sovverte il classico paradigma della dinamica centripeta dei flussi di risparmio: si raccolgono in periferia per essere riversati nei centri maggiori, dove pulsa l'attività economica con maggiori fabbisogni di cassa. Nel caso delle PMBI, invece, quanto raccolto nelle aree periferiche viene quantomeno mantenuto in quell'area. Anche questa circostanza, il non depauperare le aree interne, favorisce la loro resilienza e riduce il rischio di spopolamento e progressivo abbandono.

In apertura ci chiedevamo se ha ancora senso studiare l'attività delle banche considerando l'intermediazione tradizionale, basata sulla raccolta del risparmio e l'erogazione di credito diretto. Non ignoriamo certo che lo spettro di attività della banca è molto più ampio e che oggi, come pure accennato, alcune aree di business rivestono un'importanza rilevante nella formazione dei margini di bilancio, così che, in media di sistema, il margine di intermediazione deriva solo per circa la metà dal margine di interesse. D'altro canto, affermare il ruolo delle PMBI nel finanziamento delle imprese, soprattutto minori, non significa certo disconoscere il contributo che altri modelli di intermediazione offrono al benessere della collettività. In realtà, osservando il dibattito fra i commentatori e gli analisti, il rischio è proprio il contrario: restare abbagliati dai progressi tecnologici e dalle innovazioni di servizio che si affermano in misura crescente e perdere di vista la necessità che vaste schiere di clienti trovino ancora la disponibilità delle banche ad erogare i servizi tradizionali, in parte con canali distributivi innovativi, in parte con altri più consueti.

La platea degli utenti dei servizi bancari non è omogenea. Certo essa varia nel tempo, anche grazie alle sollecitazioni offerte dal progresso tecnologico e dall'evoluzione dei modelli di business bancari. Ecco perché non si può pensare a un modello di servizio *one-size-fits-all*

ma è ancora necessaria una molteplicità di prodotti e servizi e il ricorso a strumenti di collocamento e di erogazione pure diversificati.

L'importanza della biodiversità dell'industria bancaria sembra ormai diffusamente riconosciuta. Ma non deve essere vista solo come un concetto astrattamente desiderabile, quasi un vezzo nostalgico o romantico. La compresenza di banche diverse, per dimensione, vocazione, orientamento di business, assicura al panorama dell'intermediazione creditizia la completezza necessaria ad assicurare che tutti i segmenti del mercato siano serviti secondo le modalità che assecondano i loro bisogni e il loro modo di accostarsi ai servizi finanziari. Preservare la diversificazione bancaria significa accrescere le opzioni di finanziamento e di servizio alla clientela e per questa via accrescere l'efficacia e l'efficienza del sistema economico e la coesione sociale. Esistono ancora banche che vogliono fare le banche.

Presenza e importanza delle banche medio piccole (PMBI) a livello territoriale

Lo studio analizza, sulla base dei dati di bilancio relativi alla diffusione degli sportelli a fine 2024, la presenza ed il ruolo delle banche medio piccole (PMBI)¹ nelle economie locali e nelle aree “svantaggiate”. **Dai risultati dell’analisi emerge non solo il peso che le PMBI rivestono a livello generale nel panorama bancario, ma anche l’importanza e l’unicità del ruolo che svolgono in aree del Paese dove rappresentano l’unica o la principale realtà bancaria. Lo studio dimostra che le PMBI svolgono non solo una funzione di intermediazione creditizia, raccogliendo il risparmio della clientela ed erogando finanziamenti soprattutto a famiglie e PMI, ma siano anche, con le loro politiche e le loro strategie, un fattore di stabilità e di coesione sociale, soprattutto in aree che altrimenti rischierebbero di essere lasciate ai margini.**

Nella prima parte vengono riportate alcune informazioni di sintesi relative ad un campione di PMBI per macro area geografica, considerando inizialmente la sede legale e poi la distribuzione degli sportelli. Nella seconda parte, iniziando dal dettaglio comunale, viene messa a confronto la rilevanza della presenza delle PMBI al di fuori dei grandi centri rispetto agli altri intermediari bancari² con un focus sull’importanza delle PMBI nelle aree interne individuate dall’ISTAT.

Le PMBI: un’analisi descrittiva preliminare

Al 31 dicembre 2024, il numero degli sportelli del campione di PMBI preso in considerazione ammontava a 3.905 unità (**tavola 1**) per una quota di mercato pari al 25,1% (al netto delle Banche di Credito Cooperativo). La distinzione per macroarea riportata in **tavola 2** mostra come i valori più alti si registrano nelle isole (37,2%), nelle regioni del Sud (29,5%) e nel Nord Ovest (26,1%), mentre più bassa risulta l’incidenza al Centro (21,4%) e nel Nord Est (19,9%).

Tavola1: Distribuzione degli sportelli delle PMBI e delle altre banche per area geografica (valori assoluti)

Aree	PMBI	Altre banche	TOTALE
Nord Ovest	1.314	3.717	5.031
Nord Est	728	2.939	3.667
Centro	685	2.512	3.197
Sud	694	1.656	2.350
Isole	484	817	1.301
ITALIA	3.905	11.641	15.546

¹ Gli istituti presi in considerazione nell’analisi sono un campione del più ampio insieme delle PMBI, composto da Banche Popolari, Casse di Risparmio e Banche private e facenti riferimento rispettivamente alle tre associazioni di categoria: l’Associazione Nazionale fra le Banche Popolari, ACRI e Pri.Banks.

² Sono escluse dal novero degli altri intermediari bancari le Banche di Credito Cooperativo e gli sportelli delle banche estere (anche se quest’ultime hanno delegato Pri.Banks a rappresentarle).

Tavola 2: Quota di mercato delle PMBI per area geografica (valori %)

Aree	PMBI
Nord Ovest	26,1%
Nord Est	19,9%
Centro	21,4%
Sud	29,5%
Isole	37,2%
ITALIA	25,1%

La distribuzione per macro aree degli sportelli indica per le PMBI che oltre un terzo degli sportelli (il 33,6%) si concentra nel Nord Ovest, il 18,6% nel Nord Est, il 17,5% nelle regioni centrali, il 17,8% al Sud e il 12,4% nelle isole. Nel Nord Ovest, al Sud e nelle isole le PMBI registrano valori superiori a quelli delle altre banche (**tavola 3**).

Tavola 3: Distribuzione degli sportelli per area geografica e tipologia di banca

Aree	PMBI	Altre banche	TOTALE
Nord Ovest	33,6%	31,9%	32,4%
Nord Est	18,6%	25,2%	23,6%
Centro	17,5%	21,6%	20,6%
Sud	17,8%	14,2%	15,1%
Isole	12,4%	7,0%	8,4%
ITALIA	100,0%	100,0%	100,0%

Dall'esame degli sportelli emerge già una prima indicazione della rilevanza delle PMBI a livello nazionale (rappresentando circa un quarto del totale) e di come questa rilevanza sia addirittura superiore in alcune aree del Paese (Nord Ovest, Sud e isole).

Sono state poi prese in considerazione le principali voci degli aggregati patrimoniali delle PMBI, in particolare impieghi a clientela, depositi e totale attivo. Complessivamente, i crediti a clientela delle PMBI ammontano a 342 miliardi di euro (**tavola 4**), pari al 26,0% del totale, i depositi raggiungono la cifra di 350 miliardi di euro (il 23,2% del totale) e il totale dell'attivo raggiunge i 520 miliardi di euro (il 18,0% del dato complessivo).

Tavola 4: Principali voci patrimoniali (valori in milioni di euro salvo diversa indicazione)

Voci patrimoniali	PMBI	TOTALE	Quota di mercato %
Impieghi	342.299	1.318.174	26,0%
Depositi	349.941	1.508.682	23,2%
Totale attivo	520.422	2.891.648	18,0%

I dati patrimoniali confermano a livello aggregato i risultati emersi dall'esame degli sportelli.

In particolare, occorre sottolineare come il dato relativo alla quota di mercato degli impieghi (26,0%) risulti superiore al dato degli sportelli (25,1%), a conferma della rilevanza del tradizionale ruolo di intermediazione creditizia che queste banche svolgono sul territorio. Per fornire un dettaglio ancora maggiore, si è proceduto a distribuire l'ammontare complessivo dei principali aggregati patrimoniali per macroarea considerando inizialmente la sede legale della banca e successivamente la presenza territoriale degli sportelli.

Dalla distribuzione per sede legale della banca risulta che più della metà del totale attivo (56,9%) riguarda banche del Nord Ovest (**tavola 5**), oltre un quarto banche del Nord Est (26,5%), mentre minore è il peso per le banche delle restanti aree (9,9% al centro, 2,5% al Sud e 4,1% nelle isole). Valori analoghi si riscontrano per le altre voci patrimoniali, ossia impieghi e depositi.

Tavola 5: Distribuzione degli aggregati patrimoniali per area geografica in base alla sede legale (valori in milioni di euro e in percentuale)

Aree	Impieghi	Depositi	Totale attivo
Nord Ovest	191.305	193.518	296.351
Nord Est	93.502	92.268	137.900
Centro	34.901	36.499	51.729
Sud	9.648	10.368	12.874
Isole	12.942	17.287	21.569
ITALIA	342.299	349.941	520.422

Aree	Impieghi	Depositi	Totale attivo
Nord Ovest	55,9%	55,3%	56,9%
Nord Est	27,3%	26,4%	26,5%
Centro	10,2%	10,4%	9,9%
Sud	2,8%	3,0%	2,5%
Isole	3,8%	4,9%	4,1%
ITALIA	100,0%	100,0%	100,0%

Scendendo nel dettaglio regionale, per quanto riguarda la distribuzione degli aggregati patrimoniali sempre per sede legale dalla **tavola 6** risulta che quasi la metà si concentra in Lombardia (per la precisione il 45,4% degli impieghi, il 43,6% dei depositi e il 46,8% del totale attivo), seguita dall'Emilia-Romagna (con valori al di sopra del 15%) e dal Piemonte (con valori che oscillano tra il 9% e il 10%). A seguire troviamo il Lazio che registra una concentrazione degli aggregati rispetto al totale di poco inferiore al 9%, mentre al di sotto del 5% risultano i valori relativi alle banche che hanno sede legale nelle restanti regioni del Paese. Complessivamente, le banche del campione hanno sede legale in 15 regioni, 3 del Nord Ovest, 4 del Nord Est, 3 del Centro, 3 del Sud e, infine, le due isole.

Tavola 6: Distribuzione degli aggregati patrimoniali per regione in base alla sede legale (valori in milioni di euro e in percentuale)

Regioni	Impieghi	Depositi	Totale attivo
Piemonte	32.724	36.008	47.006
Liguria	3.107	5.089	5.669
Lombardia	155.474	152.422	243.676
Trentino-Alto Adige	12.931	11.983	15.874
Veneto	16.504	13.263	22.413
Friuli-Venezia Giulia	9.903	14.165	16.822
Emilia-Romagna	54.165	52.857	82.790
Marche	2.170	2.561	3.247
Toscana	2.879	2.809	3.478
Lazio	29.852	31.129	45.004
Campania	2.308	2.622	3.280
Molise	203	239	268
Puglia	7.136	7.507	9.326
Sardegna	8.605	12.087	15.352
Sicilia	4.337	5.200	6.216
TOTALE	342.299	349.941	520.422

Regioni	Impieghi	Depositi	Totale attivo
Piemonte	9,6%	10,3%	9,0%
Liguria	0,9%	1,5%	1,1%
Lombardia	45,4%	43,6%	46,8%
Trentino-Alto Adige	3,8%	3,4%	3,1%
Veneto	4,8%	3,8%	4,3%
Friuli-Venezia Giulia	2,9%	4,0%	3,2%
Emilia-Romagna	15,8%	15,1%	15,9%
Marche	0,6%	0,7%	0,6%
Toscana	0,8%	0,8%	0,7%
Lazio	8,7%	8,9%	8,6%
Campania	0,7%	0,7%	0,6%
Molise	0,1%	0,1%	0,1%
Puglia	2,1%	2,1%	1,8%
Sardegna	2,5%	3,5%	2,9%
Sicilia	1,3%	1,5%	1,2%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%

Distribuendo in misura uniforme i dati patrimoniali di ciascuna banca tra gli sportelli della banca stessa emerge in confronto alla tavola 5 una crescita della rilevanza delle regioni centrali e meridionali rispetto a quelle del Nord Ovest e del Nord Est, con una ripartizione degli aggregati più omogenea tra le varie macro aree del Paese. Più in dettaglio, dall'esame dei

dati riportati nella **tavola 7** più del 40% degli impieghi, dei depositi e del totale attivo si concentra nelle regioni del Centro-Sud (isole comprese).

Dal confronto comparato con la tavola 3 (distribuzione degli sportelli) risulta un valore significativamente superiore nella tavola 7 per le regioni del Centro e più contenuto per le regioni del Sud e per le isole. Nel primo caso ciò si spiega con una presenza importante di PMBI nelle regioni centrali con valori delle voci patrimoniali superiori alla media, mentre per il secondo ciò deriva, al contrario, da una diffusione maggiore di PMBI con dati patrimoniali più contenuti.

Tavola 7: Distribuzione degli aggregati patrimoniali per area geografica in base agli sportelli (valori in milioni di euro e in percentuale)

Aree	Impieghi	Depositi	Totale attivo
Nord Ovest	132.231	131.634	207.144
Nord Est	62.684	62.385	89.707
Centro	87.842	91.668	132.949
Sud	36.635	37.582	54.511
Isole	22.905	26.671	36.112
ITALIA	342.299	349.941	520.422

Aree	Impieghi	Depositi	Totale attivo
Nord Ovest	38,6%	37,6%	39,8%
Nord Est	18,3%	17,8%	17,2%
Centro	25,7%	26,2%	25,5%
Sud	10,7%	10,7%	10,5%
Isole	6,7%	7,6%	6,9%
ITALIA	100,0%	100,0%	100,0%

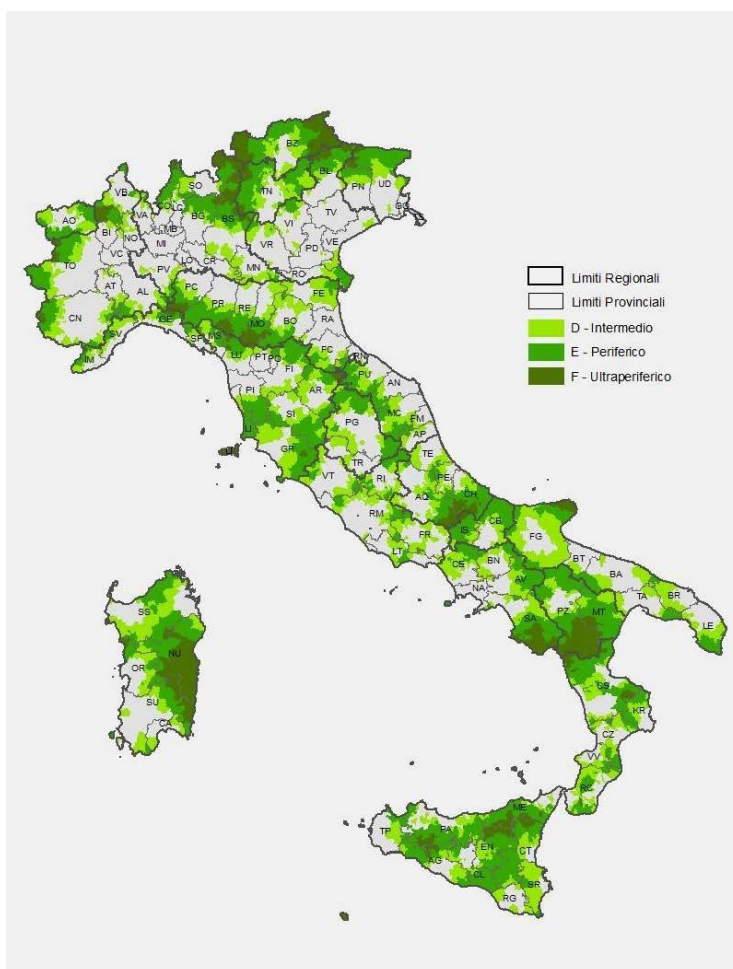
Dall'analisi preliminare e descrittiva della distribuzione degli sportelli e delle principali voci dell'attivo e del passivo risulta evidente come le PMBI svolgano un ruolo imprescindibile nel panorama bancario italiano, con una incidenza media del 25,1% in termini di sportelli; detta percentuale in alcune aree raggiunge circa un terzo del totale. Il maggior peso degli impieghi rispetto agli sportelli in termini di quote di mercato, dimostra come le PMBI siano maggiormente dedite ad un'attività di intermediazione di tipo tradizionale in confronto alle altre banche, con un'attenzione particolare per le esigenze del territorio e delle comunità servite.

Nel paragrafo successivo si andrà ad esaminare più in dettaglio la presenza delle PMBI tenendo conto della distinzione effettuata dall'Istat tra centri ed aree interne, ed evidenziando ancora di più la centralità delle PMBI in numerosi contesti locali, dove rappresentano un fondamentale punto di riferimento.

Il ruolo delle PMBI nelle aree interne del Paese

L'individuazione delle Aree Interne del Paese parte da una lettura policentrica del territorio italiano, cioè un territorio caratterizzato da una rete di comuni o aggregazioni di comuni (centri di offerta di servizi) attorno ai quali gravitano aree caratterizzate da diversi livelli di perifericità spaziale. Partendo dai dati dei singoli comuni, l'ISTAT considera principalmente due tipologie di aree: i centri e, per l'appunto, le aree interne³. Le prime sono ulteriormente suddivise in tre sottoinsiemi, i poli (A), i poli intercomunali (B) e le cinture (C). Le seconde (**figura 1**) si suddividono in intermedie (D), periferiche (E) e ultraperiferiche (F).

Figura 1: distribuzione delle aree interne sul territorio nazionale



In base alla nuova mappatura relativa al ciclo di programmazione 2021-2027 della SNAI (Strategia Nazionale delle Aree Interne), le Aree interne comprendono oltre 4mila Comuni, il 48,5% del totale e 13,3 milioni di individui, circa un quarto della popolazione residente in Italia. Da notare che Area Interna, in questa concezione, non è necessariamente sinonimo di “area debole”. Solo attraverso l’esame delle caratteristiche e della dinamica della struttura

³ Le Aree interne sono costituite da piccoli Comuni (Intermedi, Periferici e Ultraperiferici), connotati da scarsa accessibilità ai servizi essenziali, opposti ai Centri (Poli, Poli intercomunali, Comuni di Cintura) dotati, invece, di infrastrutture che garantiscono tali servizi essenziali (ISTAT).

demografica e socio-economica delle aree individuate è possibile avere una lettura completa dei diversi percorsi di sviluppo territoriale. Nel Paese esiste infatti un panorama molto differenziato di Aree Interne. In alcune le capacità particolarmente spiccate degli attori locali, assieme ai molti interventi di policy che si sono susseguiti, hanno permesso di trasformare la perifericità in un asset da valorizzare, innescando interessanti processi di sviluppo, attraverso il coinvolgimento delle comunità e delle istituzioni locali pubbliche e private.

In questo paragrafo si approfondisce l'impatto delle PMBI in tali aree e la rilevanza del loro ruolo partendo da un livello di dettaglio comunale ed effettuando innanzitutto un confronto delle distribuzioni degli sportelli per le diverse aree sia per le PMBI che per le restanti banche⁴.

Tavola 8: Distribuzione degli sportelli per area (Centri e Aree Interne) e tipologia di banca

Aree	PMBI	Altre banche
A	39,4%	44,1%
B	3,0%	2,7%
C	32,1%	33,1%
Centri	74,5%	79,8%
D	13,5%	12,0%
E	9,5%	7,0%
F	2,6%	1,2%
Aree Interne	25,5%	20,2%
TOTALE	100,0%	100,0%

Osservando i dati riportati nella **tavola 8** risulta come per le PMBI circa un quarto del totale degli sportelli (il 25,5%) sia presente nelle aree interne, mentre il 74,5% nelle aree centrali. Il valore relativo alle aree interne risulta più alto se confrontato con quello delle altre banche (20,2%). Già da questa prima tavola si evidenzia come le aree interne rivestano per le PMBI un peso maggiore rispetto alle altre banche. Una conclusione ribadita chiaramente anche considerando le quote di mercato (**tavola 9**), da cui risulta che le PMBI rappresentano il 22,6% degli sportelli nei Centri e il 28,4% nelle aree interne, con un aumento di 5,8 punti percentuali.

Tavola 9: Quota di mercato degli sportelli per area (Centri e Aree Interne)

	QdM%
Centri	22,6%
Aree Interne	28,4%
Diff. %	5,8%

Anche in questo caso, come fatto nel precedente paragrafo nell'analisi per macroaree risulta importante passare dai dati territoriali della diffusione degli sportelli a quelli patrimoniali ed

⁴ In questa fase sono stati esclusi dal campione gli istituti che rientrano nella tipologia di Asset Management, Private Banking e specializzazione creditizia.

individuare una metodologia per ripartirli. Per le altre banche il punto di partenza è rappresentato dall'ammontare degli impieghi e dei depositi per comune e aggiornati a fine 2024⁵. Poiché nella distinzione tra centri ed aree interne è altamente probabile che l'ammontare dei volumi intermediati dagli sportelli presenti nelle due diverse tipologie di aree sia differente, appare opportuno introdurre un fattore di correzione. Per questo, è stato fatto per un sottocampione di banche per le quali i dati erano disponibili un confronto tra il valore complessivo ripartito uniformemente per singolo sportello e quello del singolo sportello come desumibile dalla matrice dei conti della Banca d'Italia⁶. Dal confronto risulta come negli sportelli delle aree interne i volumi intermediati siano nella realtà inferiori di circa un quarto rispetto al valore che si avrebbe mediante una semplice distribuzione omogenea del valore complessivo. Applicando pertanto tale fattore otteniamo le seguenti due tavole:

Tavola 10: Distribuzione degli impieghi e dei depositi per area (Centri e Aree Interne) e tipologia di banca

PMBI	Altre banche			
	<u>Impieghi</u>	<u>Depositi</u>	<u>Impieghi</u>	<u>Depositi</u>
Centri	83,3%	83,9%	93,0%	89,9%
Aree interne	16,7%	16,1%	7,0%	10,1%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Tavola 11: Quota di mercato degli impieghi e dei depositi per area (Centri e Aree Interne)

	<u>Impieghi</u>	<u>Depositi</u>
Centri	17,0%	15,7%
<u>Aree interne</u>	<u>45,3%</u>	<u>26,7%</u>
Differenza	28,3%	11,0%

Dalla **tavola 10** risulta evidente il maggiore peso in termini percentuali di impieghi e depositi per le PMBI nelle aree interne rispetto alle altre banche (16,7% e 16,1% contro 7,0% e 10,1%). Tale risultato si manifesta in misura ancora più evidente nella **tavola 11** che riporta le quote di mercato da cui emerge come nelle aree interne un finanziamento a clientela su due e più di un deposito su quattro sia riconducibile alle PMBI.

In definitiva, i risultati confermano quanto già ipotizzato, le PMBI non solo rappresentano una parte importante del sistema bancario italiano, ma in alcune aree del Paese sono il principale se non l'unico riferimento creditizio per numerose realtà locali, in particolare per le famiglie e per le piccole e medie imprese. Tutto questo si traduce in una operatività e in una strategia che va oltre la semplice intermediazione creditizia, favorendo sviluppo e coesione sociale.

⁵ Tali dati sono disponibili per il totale sistema nella tavola della Banca d'Italia TFR10194.

⁶ Voci 0058325 per i finanziamenti a clientela e 0058330 per i depositi.

Sotto questo profilo un approfondimento può essere quello di esaminare il legame di questi istituti con le PMI, attraverso un'analisi spaziale per Sistemi Locali del Lavoro (SLL)⁷, distinguendo i 16 SLL di grande dimensione e quelli di grande impresa, che possono essere individuati sulla base della distribuzione degli occupati per dimensione d'azienda, rispetto agli altri dove maggiore sarebbe il contributo delle PMI alle economie locali. Questo approfondimento viene sviluppato nelle pagine successive.

I Sistemi Locali del Lavoro

I Sistemi locali del lavoro (SLL), definiti come insiemi contigui di Comuni nei quali la maggior parte della popolazione risiede e lavora, sono una geografia di tipo funzionale, ossia che non adotta confini amministrativi definiti a priori. L'evoluzione nel tempo di tale geografia, che l'Istat realizza fin dal 1981, consente una lettura dinamica dell'organizzazione spaziale della popolazione in aree auto-contenute dal punto di vista della domanda e offerta di lavoro. L'ultimo aggiornamento, rilasciato dall'Istat il 2 ottobre del 2025, aggiorna al 2021 la classificazione dei Sistemi Locali del Lavoro.

L'elenco di questi SLL con le loro principali caratteristiche viene riportato nella tavola seguente (**tavola 12**).

Tavola 12: SLL di grande dimensione 2021: principali caratteristiche

SLL con pop.	Comuni 2023	Popolazione residente 2023	Densità abitativa	
> 500mila ab.	N.	v.a.	%	ab/km2
TORINO	141	1.824.322	3,1	618,8
BUSTO ARSIZIO	51	585.488	1,0	1.108,9
COMO	90	607.656	1,0	1.004,2
MILANO	174	3.897.515	6,6	2.172,4
BERGAMO	120	812.450	1,4	887,2
VERONA	38	611.476	1,0	451,0
VENEZIA	21	612.644	1,0	509,0
PADOVA	47	635.257	1,1	610,6
GENOVA	39	671.680	1,1	596,9
BOLOGNA	39	904.828	1,5	348,7
FIRENZE	17	682.673	1,2	621,9
ROMA	99	4.075.340	6,9	931,1
NAPOLI	40	2.197.075	3,7	3.718,0
BARI	22	696.908	1,2	539,6
PALERMO	29	888.583	1,5	583,1
CATANIA	22	691.403	1,2	1058,3
Totale SLL di grande dimensione	989	20.395.298	34,6	985,0
Italia	7.900	58.971.230	100,0	298,6

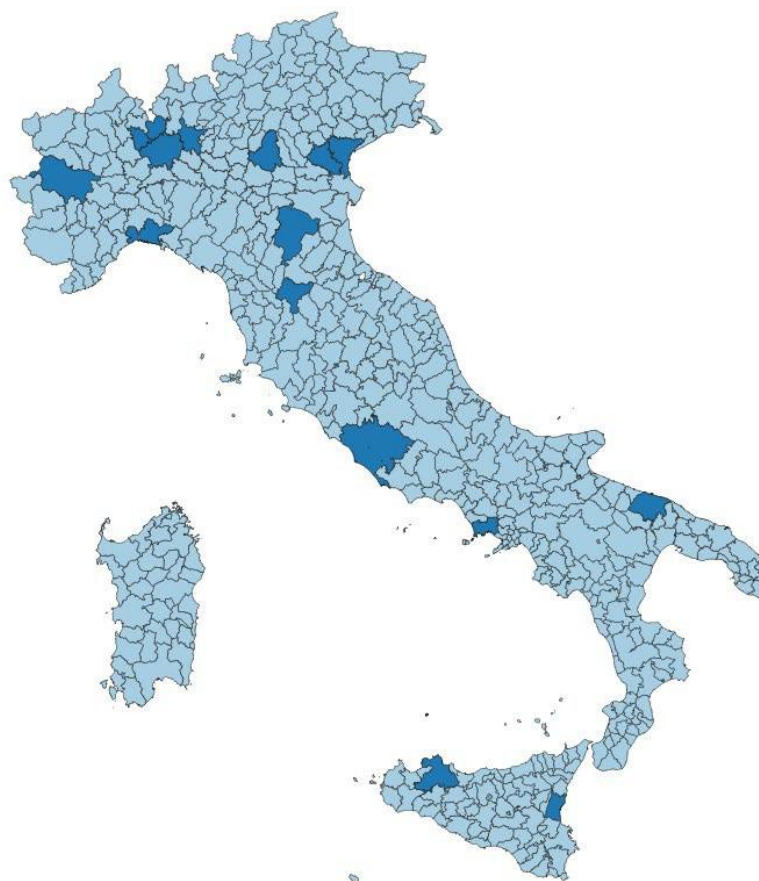
⁷ I Sistemi locali del lavoro (SLL), definiti come insiemi contigui di Comuni nei quali la maggior parte della popolazione risiede e lavora, sono individuati dall'ISTAT. Con l'ultimo aggiornamento, del 2021, sono stati individuati 515 SLL.

Complessivamente, sono 515 i Sistemi Locali del Lavoro individuati dall'Istat per il 2021, con una riduzione di 95 unità rispetto al 2011 (-15,6%). La riduzione dei SLL è in linea con le precedenti edizioni (-10% nel 2011 e -13% nel 2001) e riflette complessi mutamenti di carattere demografico, economico e sociale, nella direzione di una crescente attrattività delle principali aree metropolitane e una complessiva contrazione dei SLL di minore dimensione demografica.

La flessione nel numero di SLL comporta un generale incremento della loro dimensione media, sia in termini di popolazione che di superficie. Circa un terzo della popolazione italiana vive nei 16 SLL di grande dimensione (quelli con oltre 500mila abitanti), includendo il 12,5% dei comuni italiani e il 7,8% del territorio.

Nella figura successiva (**figura 2**) viene evidenziata la collocazione geografica degli SLL di grande dimensione sul territorio nazionale, con una incidenza maggiore nelle regioni del Nord (dove si trovano 10 SLL di questo tipo, 2 al Centro e 4 al Sud).

Figura 2: I Sistemi Locali del Lavoro di Grande Dimensione



Per esaminare il ruolo e l'operatività delle PMBI nelle aree dove l'incidenza delle piccole e medie imprese risulta rilevante ed evidenziare la differenza che contraddistingue questi istituti dalle banche o dai gruppi bancari di maggiori dimensioni, la procedura seguita è stata quella di evidenziare gli SLL in cui sono presenti le grandi imprese manifatturiere, al fine di

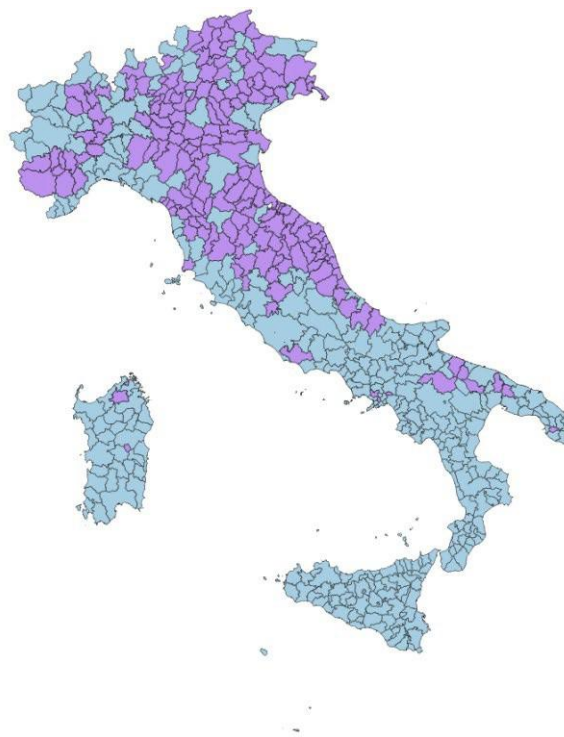
classificare i restanti SLL come Sistemi Locali del Lavoro di PMI, indipendentemente dal settore di attività economica (primario, secondario o terziario).

Per arrivare ad individuare i SLL manifatturieri è stato inizialmente calcolato il peso relativo in termini di addetti che riveste il comparto manifatturiero, in rapporto alla popolazione residente (*indice di dotazione manifatturiera*) e di classificare come manifatturieri tutti i SLL che superano almeno il 70% del valore medio nazionale (59,4 per mille).

La scelta di abbassare la “soglia” al 70% della media nazionale, invece di considerare semplicemente il valore medio, risulta dettata in primo luogo dall’esigenza di non penalizzare eccessivamente il Mezzogiorno, il cui indice di dotazione manifatturiero risulta inferiore alla media nazionale e non escludere nessun SLL che possiede i requisiti minimi di un determinato modello di sviluppo (in questo caso presenza di aziende manifatturiere).

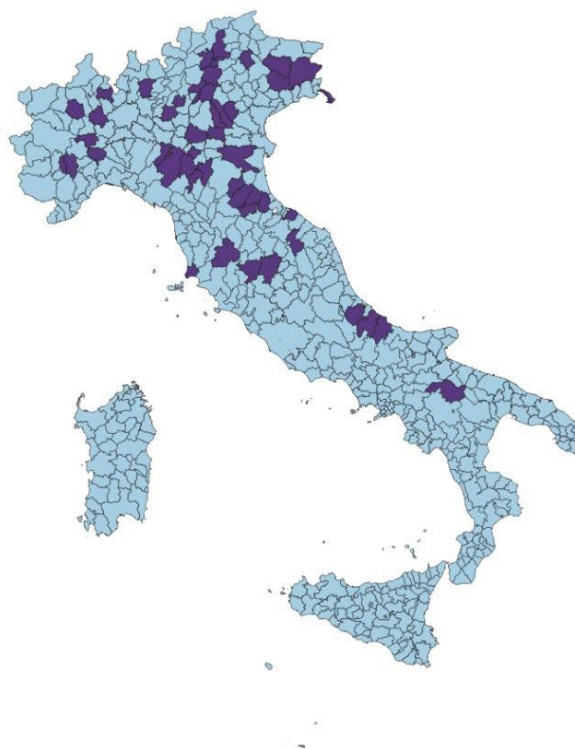
Complessivamente, su 515 SLL totali ne sono stati individuati 186 manifatturieri (**figura 3**) per i quali, mediamente, il rapporto tra addetti in imprese con più di 250 dipendenti e gli addetti totali è risultato essere in questi SLL pari al 17,2%.

Figura 3: I Sistemi Locali del Lavoro Manifatturieri



Successivamente, all’interno dei SLL manifatturieri sono stati individuati quelli nei quali il peso degli addetti delle aziende maggiori è superiore al dato medio di 17,2%, individuando così tra i 186 SLL manifatturieri 49 Sistemi Locali del Lavoro classificati come “SLL Manifatturiero di Grande Impresa” (**figura 4**).

Figura 4: I Sistemi Locali del Lavoro Manifatturieri di Grande Impresa



Il diverso approccio delle PMBI nei Sistemi Locali del Lavoro

In questo paragrafo andiamo ad analizzare le differenze che caratterizzano le PMBI rispetto ai principali gruppi bancari nei SLL con prevalenza di piccole e medie imprese. Per svolgere questa analisi, i Sistemi Locali del Lavoro sono stati suddivisi in due grandi gruppi, il primo comprendente i SLL di Grande Dimensione e quelli manifatturieri di Grande Impresa, il secondo gli altri SLL manifatturieri e di altri settori di attività economica e classificati come SLL a prevalenza di PMI (**figura 5**).

Gli SLL più scuri rappresentano il primo cluster, quello composto da SLL di Grande Dimensione e con Grandi Imprese, il secondo cluster, invece, è quello composto da SLL a prevalenza di PMI, indipendentemente dal settore di attività economica prevalente.

Per verificare il ruolo che le PMBI svolgono negli SLL a prevalenza di PMI si è seguita la stessa procedura descritta nell'analisi precedente relativa alla suddivisione territoriale tra aree interne e centri, evidenziando la presenza delle PMBI attraverso la rete degli sportelli e la loro azione sul territorio considerando la quota di impieghi e di depositi relativa ai Sistemi Locali del Lavoro dove prevalente risulta l'attività delle Piccole e Medie Imprese.

Figura 5: I Sistemi Locali del Lavoro di Grande Dimensione e Grande Impresa e quelli di PMI

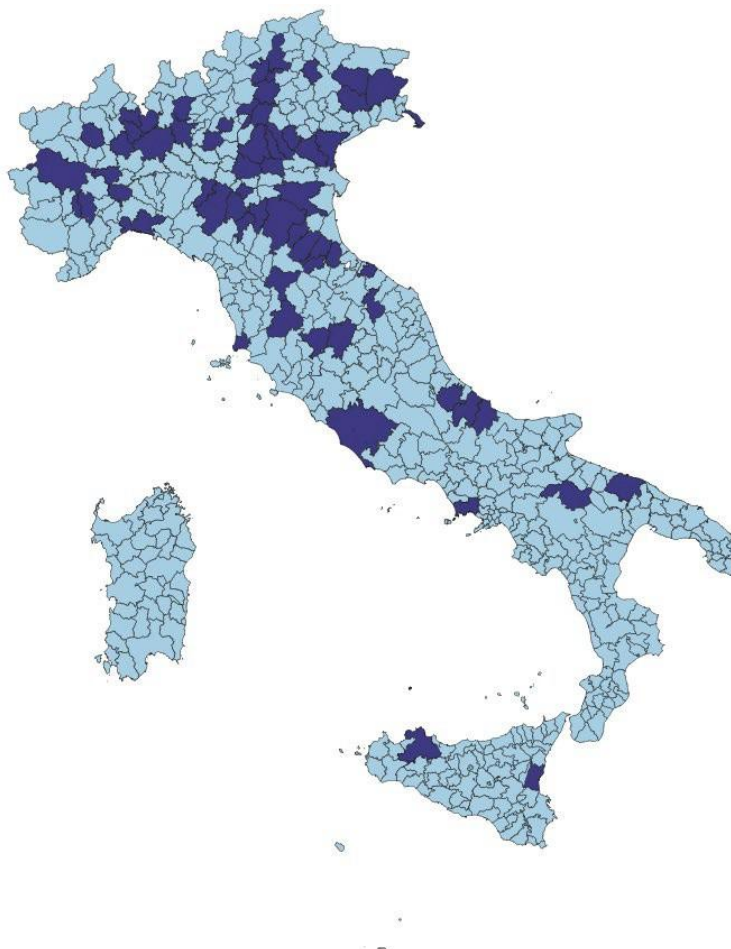


Tavola 13: Distribuzione degli sportelli per tipologia di SLL

Sistemi Locali del Lavoro	PMBI	Altre banche
SLL PMI	58,4%	49,2%
SLL Grande Dimensione e Grande Impresa	41,6%	50,8%
TOTALE	100,0%	100,0%

Iniziando l'analisi dalla distribuzione degli sportelli (**tavola 13**), si osserva come per le PMBI più della metà della rete distributiva (il 58,4%) sia concentrata nei SLL a prevalenza di PMI, contro un dato che per le altre banche risulta inferiore di quasi dieci punti percentuali (49,2%). Già in questa fase, pertanto, è possibile vedere come nelle aree caratterizzate dall'attività delle piccole e medie imprese, la prossimità e la diffusione degli sportelli delle PMBI sia proporzionalmente maggiore rispetto a quella dei principali gruppi bancari, evidenziando l'attenzione che le PMBI rivolgono verso queste aree. Tutto ciò si traduce in una quota di mercato (**tavola 14**) che per le PMBI risulta pari al 27,1% nei Sistemi Locali

del Lavoro di PMI, mentre negli altri il valore scende al (20,4%), quasi sette punti percentuali in meno.

Tavola 14: Quota di mercato degli sportelli per tipologia di SLL

Sistemi Locali del Lavoro	QdM%
SLL PMI	27,1%
SLL Grande Dimensione e Grande Impresa	20,4%
Diff%	6,7%

Le differenze risultano ancora più evidenti quando si esaminano le principali grandezze patrimoniali, ossia gli impieghi e i depositi. Come già fatto nel caso delle aree interne, anche in questo caso, con i dati a disposizione, per rendere il confronto il più omogeneo possibile è stato introdotto un fattore di correzione che tenesse conto dei minori volumi intermediati dagli sportelli delle PMBI nei SLL di PMI rispetto agli altri Sistemi Locali del Lavoro, quelli di grande dimensione e grande impresa. Se si esamina la distribuzione degli aggregati per tipologia di SLL e di aggregati bancari (**tavola 15**) risulta come per le PMBI il 40,1% degli impieghi e il 42,1% dei depositi si concentra nei SLL di PMI contro un dato che per le principali banche o gruppi bancari è rispettivamente solo del 21,7% e del 29,4%.

Tavola 15: Distribuzione degli impieghi e dei depositi per tipologia di SLL

	PMBIAltre banche			
	Impieghi	Depositi	Impieghi	Depositi
SLL PMI	40,1%	42,1%	21,7%	29,4%
SLL Grande Dimensione e Grande Impresa	59,9%	57,9%	78,3%	70,6%
TOTALE	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

Ciò ha, chiaramente, ricadute sulle quote di mercato che, come risulta dall'esame della **tavola 16**, sono significativamente superiori per i SLL di Pmi rispetto agli altri. In dettaglio, nei Sistemi Locali del Lavoro caratterizzati dalla presenza di Piccole e Medie Imprese la quota di mercato degli impieghi è pari al 30,2% (15,2% negli altri SLL), mentre per i depositi è del 22,4% (14,2% negli altri). In particolare, per gli impieghi il dato relativo ai SLL di PMI risulta essere praticamente il doppio rispetto al resto (quindici punti percentuali di differenza).

Tavola 16: Quota di mercato degli impieghi e dei depositi per tipologia di SLL

	Impieghi	Depositi
SLL PMI	30,2%	22,4%
SLL Grande Dimensione e Grande Impresa	15,2%	14,2%
Differenza	15,0%	8,2%

Conclusioni

L'importanza della presenza e del ruolo delle Piccole e Medie Banche Italiane nell'economia italiana, non si può comprendere fino in fondo senza avere chiaro quale è il peso e la rilevanza delle Piccole e Medie Imprese nel nostro Paese.

In Italia, le Piccole e Medie Imprese sono oltre 4.400.000 per un valore aggiunto complessivo superiore a 650 miliardi di euro (pari al 65% del totale imprese) e danno occupazione a quasi 13,5 milioni di persone (il 75% del totale addetti nelle imprese), rappresentando la vera ricchezza e la peculiarità dell'economia italiana⁸.

Numeri che ci parlano di un aggregato di imprese che sono storicamente, ma oggi più che mai, fulcro del nostro sistema produttivo contribuendo in modo fondamentale ed insostituibile allo sviluppo della nostra economia. Lo sono soprattutto alla luce della destabilizzazione del quadro internazionale seguita prima al conflitto russo-ucraino e poi alla politica protezionistica americana introdotta dalla Presidenza Trump, in una fase di rincari dei prezzi delle materie prime. Tutti condizionamenti che non possono che giustificare l'acuirsi delle preoccupazioni di una possibile frenata della ripresa delle stesse PMI. L'inevitabile impatto delle restrizioni sull'import e sull'export dalla politica americana dei dazi e dall'incertezza che caratterizza il momento attuale, i problemi aperti dall'approvvigionamento di alcuni input produttivi, i rincari delle materie prime amplificati dallo shock sul mercato dei gas e dei combustibili fossili, la forte volatilità dei mercati, vanno a concentrarsi proprio nel momento in cui nel settore delle PMI è in corso il processo di trasformazione ed adeguamento digitale, fattore essenziale per migliorarne ed accrescere la competitività, in un mercato governato, appunto, da logiche digitali sempre più avanzate.

Ora, ciò che unisce PMI e PMBI è un legame antico. Le Piccole e Medie Banche Italiane, prevalentemente banche del Territorio, sono da sempre l'interlocutore di riferimento e privilegiato della piccola e media imprenditoria nazionale, dalla quale scaturiscono alla metà del

XIX secolo. Entrambe nascono e si diffondono come espressione di un mondo artigiano e borghese nei centri urbani in via di sviluppo e, allo stesso tempo, delle più dinamiche realtà agricole. Parliamo di quel mondo, che, subito dopo l'Unità d'Italia, andava trasformandosi a fondo e trasforma, modernizzandolo, il Paese mentre si imponeva come asse portante dell'economia italiana. Il ruolo delle PMI nell'ambito del tessuto economico italiano e il radicamento territoriale, inteso come presenza stabile e diffusa sui singoli territori, sono stati e sono tuttora gli assi portanti che hanno reso possibile e via via consolidato quel rapporto biunivoco tra loro e le PMBI, che rappresentano ancora oggi due facce della stessa medaglia: le Banche del territorio, partner privilegiate delle PMI, ne sostengono la crescita costante giovandosi, a loro volta, dello sviluppo dell'economia del territorio stesso.

Le origini del legame tra PMBI e PMI sono oggi confermate e rese evidenti anche dai dati di questa analisi grazie ai quali è possibile affermare che ancora oggi, come in passato, le Piccole e Medie Banche Italiane svolgono un ruolo imprescindibile all'interno del tessuto produttivo ed imprenditoriale del Paese, soprattutto per quanto riguarda il sostegno alle

⁸ Annuario Statistico Italiano 2025 (ISTAT).

aziende di minori dimensioni e la presenza diffusa e capillare nelle aree dove tali aziende operano. L'analisi ha mostrato come le PMBI siano un elemento essenziale del sistema bancario italiano, rappresentando circa un quarto del totale e, in particolare, come la loro azione sia estremamente ramificata, ampia ed in grado di coinvolgere ampie porzioni del territorio nazionale e delle singole realtà economiche locali di cui si compone.

Questa vocazione verso le singole realtà produttive locali da parte delle PMBI è stata esaminata considerando inizialmente la distinzione tra aree interne e centri, elaborata dall'Istat, evidenziando come nelle aree interne spesso le PMBI siano molto più attive rispetto ai principali istituti, rappresentando un prezioso punto di riferimento sia per quanto riguarda la presenza fisica in termini di sportelli, sia per i volumi intermediati.

L'analisi è stata poi estesa considerando i Sistemi Locali del Lavoro (SLL), nella classificazione più recente aggiornata dall'Istat. Anche in questo caso, una volta introdotti criteri di classificazione che attraverso il numero degli addetti e la popolazione residente ha permesso di distinguere tra SLL di piccole e medie imprese e SLL di grandi dimensioni e di grandi imprese, è emerso come nei Sistemi Locali del Lavoro di piccole e medie imprese le PMBI rappresentino più di un quarto degli sportelli e un terzo degli impieghi, concentrando in tali aree più del 40 per cento dei volumi intermediati contro un dato che per altre banche risulta essere inferiore al 30 per cento.

L'intera economia occidentale ha attraversato anni difficili nei quali le Banche italiane hanno dimostrato una notevole e, per certi versi inattesa, capacità di resilienza. Il rapporto tra PMBI e PMI dimostra che l'azione di sostegno alla competitività e alla stabilità è stata resa possibile grazie alla struttura del sistema bancario che continua a garantire un alto tasso di "biodiversità", mettendo a disposizione dell'economia del Paese banche diverse tra loro per origine, natura e dimensione. Una biodiversità da tutelare e rafforzare visto che è ormai evidente, e i fatti, soprattutto nelle fasi più acute delle crisi, lo hanno dimostrato, che non esistono tipologie di banche intrinsecamente migliori o peggiori di altre, né per dimensione, né per modello di business. Il sistema bancario strutturato sulla biodiversità è più solido e funzionale alla crescita dell'economia reale, allo sviluppo del tessuto produttivo e alla coesione sociale.

C'è poi un'altra circostanza per la quale il legame delle PMBI con le PMI risulta ancora più rilevante. La normativa dell'Unione Europea in materia di sostenibilità aziendale sta imponendo anche alle aziende di dimensioni minori di essere protagoniste del processo di transizione verso un'economia sostenibile. La conoscenza e il legame con la clientela che le Banche territoriali hanno saputo costruire nel corso degli anni rappresenta un valore aggiunto capace di fornire un supporto concreto per accompagnare queste imprese nel percorso. Ancora oggi, ad esempio, il 40 per cento delle PMI italiane evidenzia uno score ESG basso, mentre le imprese con un punteggio ESG elevato hanno tassi di default inferiori alla media. Per questo, migliorare il proprio rating risulta per le PMI un'esigenza sempre più imprescindibile che le banche territoriali possono favorire e facilitare. È questa un'ulteriore conferma di quanto sia importante per l'economia italiana poter contare su un sistema creditizio che faccia della "biodiversità" un punto di forza che supera la vecchia contrapposizione tra banche grandi e banche piccole. La biodiversità, nel sistema bancario, come in ogni sistema, è una necessità irrinunciabile e le PMBI sono protagoniste fondamentali per la stabilità e la resilienza del sistema perché garantiscono un "sano

equilibrio tra gigantismo e territorio”, grazie al fatto che hanno attraversato le crisi finanziarie, con un livello medio di patrimonializzazione in costante miglioramento, addirittura superiore alla media europea delle LSI (*Less Significant Institution*). Le PMBI apportano, dunque, un contributo essenziale e sono in grado di realizzare una sinergia reale a beneficio dell’intero sistema economico e delle comunità anche da un punto di vista sociale e culturale, proprio a cominciare dalle PMI il cui ruolo per l’economia italiana è troppo importante e non permette di sottovalutare il modo in cui si finanziano. Per questo va favorita in ogni modo la biodiversità che rende il sistema efficiente, resiliente e in grado di garantire stabilità e stimolare la ripresa dell’economia reale. La varietà di istituti bancari, differenziati per struttura e dimensione, costituisce una peculiarità che va protetta, sostenuta e valorizzata.

C’è infine un altro e non meno importante aspetto del rapporto che lega PMI e PMBI, quello sociale. Le Piccole e Medie Banche Italiane in un contesto come quello attuale estremamente complesso e delicato, hanno continuato, malgrado tutto, nella loro opera di sostegno alle comunità e alle realtà territoriali in cui operano, e appunto alla piccola e media imprenditoria che di quel tessuto economico è il cuore pulsante. La loro attività va oltre il perimetro della sola intermediazione creditizia e rientra in quell’essere parte integrante del territorio e del tessuto economico, produttivo e sociale reso possibile soprattutto grazie a un patrimonio “intangibile” di relazioni e dal modello di business ad esse fortemente ancorato. Sono caratteristiche essenziali per contribuire all’accumulazione di “capitale sociale” a favore delle singole comunità ben oltre gli obblighi statutari. Sono caratteristiche insite nel concetto e nella natura di Banca del territorio che confermano quanto i valori sociali rappresentino non elementi accessori ma fondanti di un modo preciso di “fare banca”. Sono queste caratteristiche che danno, ogni giorno, un contributo fondamentale al nostro Paese nei suoi mille territori perché costituiscono un nesso forte tra sistema economico e società rafforzando quella coesione sociale messa duramente alla prova dalle tante difficoltà della nostra epoca.