

SOMMARIO

ANNO I (1998) - N. 3

Articoli

- G. BORELLI, *Gli assetti economici di un patriziato urbano nell'Italia settentrionale del Cinquecento* » 407
- L. DE MATTEO, *L'Italia divisa degli editori, dei tipografi e dei librai. L'industria meridionale della stampa nella crisi post-unitaria* » 425
- L. DE ROSA, *Ruggero Bonghi e la finanza pubblica italiana* » 487
- L. FRANGIONI, *Viaggi e viaggiatori in alcuni documenti mercantili della fine del Trecento* » 515

Ricerche

- L. DE ROSA, *Il Banco di Napoli nella transizione da Istituto di emissione a Istituto di credito ordinario* » 541
- M. OSTONI, *I conti dello Stato e la tesoreria generale di Milano: la gestione di Muzio e Francesco Parravicino (1600-1640)* » 563

Interviste

- Patrick O'Brien e la storia economica comparata. Il caso di Francia e Inghilterra* » 601

Dietro le quinte

- L. DE ROSA, *Antonio Labriola e Lord Acton* » 621

Il punto

- G. SABATINI, *Identità e pluralità economico-finanziaria nei territori della Monarchia spagnola* » 623

Recensioni

- G. BIGATTI - A. GIUNTINI - A. MANTEGAZZA - C. ROTONDI, *L'acqua e il gas in Italia. La storia dei servizi a rete delle aziende pubbliche e della Federgasacqua (Daniela Manetti)* » 633

E. CECCHI ASTE (a cura di), <i>Il carteggio di Gaeta nell'archivio del mercante pratese Francesco di Marco Datini 1387-1405</i> (Luigi De Rosa)	» 635
P. GARCÍA MARTÍN, <i>La Mesta. Transumanza e istituzioni in Castiglia dal XIII al XIX secolo</i> (Idamaria Fusco)	» 637
M.C. JACOB, <i>Scientific Culture and the Making of the Industrial West</i> (Rossella Del Prete)	» 641
<i>Indice generale</i>	» 647
<i>Indice dei collaboratori</i>	» 651

IL BANCO DI NAPOLI NELLA TRANSIZIONE DA ISTITUTO DI EMISSIONE A ISTITUTO DI CREDITO ORDINARIO

1. – La perdita del privilegio dell'emissione a partire dal 30 giugno 1926¹ costrinse il Banco di Napoli a tentare di intensificare le altre attività (depositi, sconti, anticipazioni, circolazione di vaglia e assegni, ecc.) per accrescere le disponibilità e gli impieghi allo scopo di sopperire alla diminuzione degli utili che il mutamento di condizione implicava. Il Banco si trovava ad operare ora sullo stesso terreno nel quale agivano le grandi banche private (Banca Commerciale Italiana, Credito Italiano, Banco di Roma, Banca Nazionale di Credito), la cui azione, proprio in quegli anni, era divenuta più "audace ed invadente", con tendenza sempre più determinata al massimo assorbimento di risparmi e di investimenti.

Constatato che esistevano cospicui capitali infruttiferi nelle campagne, e che i suoi titoli nominativi incontravano difficoltà di cambio proprio nei centri minori² per quanto concerneva sia la loro emissione che la loro permanenza in circolazione, il Banco si pose il problema di un aumento dei suoi punti operativi.

Ad occuparsene fu lo stesso Nicola Miraglia, il vecchio, ma non per questo meno attivo direttore generale, nonostante il suo pensionamento fosse oramai deciso³, e solo si attendeva, per renderlo operativo, la nomina del successore. Miraglia sapeva bene, per lunga esperienza, che l'impianto di nuove agenzie era operazione costosa; costosità che in passato aveva spesso impedito al Banco di insediarsi in questa o in quella

¹ R.D.L. 6 maggio 1926, n. 812.

² Il Dir. della Filiale Sassari a Direttore Generale, Sassari, 5 agosto 1926, in Archivio Storico del Banco di Napoli (A.S.B.N.), Direzione generale del Banco di Napoli, Ufficio organizzazione e sviluppo: Espansione del Banco, fasc. XXII/1.

³ L. DE ROSA, *Storia del Banco di Napoli Istituto di emissione nell'Italia unita (1863-1926)*, Tomo III: *Rinascita e fine del privilegio dell'emissione*, Napoli, 1992, pp. 722 e sgg.

località, e l'aveva costretto, non di rado, a sopprimere delle filiali. Per lui, non era attraverso la creazione di agenzie che il Banco poteva estendere la sua presenza territoriale. Occorreva una soluzione diversa che, con il minimo di organizzazione e spesa, assicurasse lo stesso auspicio risultato. Erano ritornate così alla sua attenzione tanto il vecchio progetto, che in taluni momenti della storia del Banco aveva ricevuto non poca attuazione, cioè l'impianto di Uffici o Recapiti, che non richiedevano una complessa organizzazione, e l'esempio era quello degli uffici sezionali creati a Napoli alle dipendenze del Monte centrale di Pietà, uffici che avevano dato una buona prova⁴, quanto l'affidamento a persone facoltose e di buona reputazione e capacità del compito di esercitare nei piccoli centri operazioni per conto del Banco. Ma, ancora alla fine di luglio, non sembra che Miraglia si fosse orientato verso l'una o l'altra scelta. E la circolare riservata che spedì il 30 luglio 1926 ai Direttori delle filiali indicò che si attendeva dai dirigenti locali del Banco, e, in particolare, dalla loro "esperienza e contatti", idee e proposte che meglio rispondessero allo scopo⁵.

2. – Alla circolare in questione i Direttori delle filiali non risposero subito. Le risposte arrivarono, nella maggior parte, nella seconda metà di agosto, e solo dopo un fermo sollecito di Miraglia, e neanche tutte, perché né la filiale di Roma né quella di Livorno risposero mai⁶. Le risposte offrono un quadro significativo della situazione creditizia ed economica in cui versava il Paese, nonché delle forze bancarie che lo condizionavano, oltre che della cultura e mentalità bancaria di una vasta schiera di operatori del settore; e ancora dell'esperienza da essi maturata quali diretti partecipanti alla vita economica del Paese. Ma hanno anche un altro significato. I funzionari interpellati erano stati fino al 30 giugno 1926 parte attiva della seconda banca di emissione del Paese, il Banco di Napoli, mentre ora si trovavano ad operare come banca di credito ordinario alla stessa stregua delle altre consimili banche operanti nelle varie piazze del Paese. E dunque era dal comportamento di questo tipo di banche che dovevano trarre ispirazione per la risposta da inviare a Miraglia. E queste avevano appunto tratto vantaggio dall'istituzione di recapiti affidati in genere a notai, ad accreditati commercianti

⁴ *Ivi.*

⁵ Miraglia ai Direttori delle filiali, Napoli, 30 luglio 1926, Circolare riservata, protocollo Ufficio I, n. 71106, in A.S.B.N., *Idem*, Napoli, 17 agosto 1926, Circolare Ufficio I, n. 77051, *ivi.*

⁶ *Idem*, Napoli, 17 agosto 1926, Circolare Ufficio I, n. 77051, *ivi.*

o a notabili di paese, nonostante il sistema non fosse stato esente da rischi. Le cauzioni fornite non erano state sempre sufficienti a evitare perdite alle banche che li avevano nominati; spesso il debito accumulato dai responsabili dei recapiti aveva superato l'entità della cauzione. Negli ultimi tempi, però, all'ampliamento ed espansione delle banche libere tramite recapiti ed agenzie era seguito un periodo di rigoroso e crescente raccoglimento.

3. – La prima considerazione che emerge dalle risposte delle filiali è che il personale del Banco non era ancora consapevole del cambiamento politico che aveva caratterizzato gli anni 1925-1926. Solo l'aspetto tecnico-bancario continuava ad attrarre l'interesse dei quadri dirigenti del Banco. Uniche eccezioni erano i direttori delle filiali di Firenze e Milano. Il Direttore della sede di Firenze non esitò ad infarcire la risposta con espressioni che richiamavano il contesto generale del Paese, in particolare il pensiero politico dominante. Considerò la crescita del Banco come interesse, oltre che del Banco, della Nazione; affermò la necessità di opporsi ai “tentacoli di grossi Istituti non aventi altro scopo che quello di succhiare il risparmio per riversarlo magari oltre i confini della Patria”; precisò che rafforzare il Banco significava “perpetuarne la sua gloriosa esistenza; cooperare alla gigantesca battaglia per risanamento economico d'Italia con tanto generoso impeto ingaggiata dal Governo Nazionale”⁷. Quanto a quello della sede di Milano, non poté fare a meno, pur senza ricorrere a riferimenti politici, di approfittare dell'occasione per fare un indiretto elogio al governo, precisando di essere sempre stato contrario alla pluralità degli Istituti di emissione; e di essersi, anzi, sempre espresso per l'unità dell'emissione: “una la Patria, una la Cassazione, uno il privilegio di battere moneta”⁸.

Al di fuori di queste non richieste esternazioni e commenti, nessuno degli altri direttori accennò ad obiettivi politici e di interesse generale; tutti si limitarono a trattare del solo problema posto al loro esame. Per quanto l'Italia fosse già entrata nell'età della dittatura e del totalitarismo, la stragrande maggioranza del personale bancario sembrò ancora interessata ai soli problemi del lavoro quotidiano ed alla necessità di espanderlo e migliorarlo. Ed è per questo che, provenienti da quasi tutte le filiali del Banco – e il Banco operando su tutto il territorio nazionale – le risposte delle singole filiali contribuiscono ad aprire

⁷ Il Direttore della Sede di Firenze al Dir. Gen. del Banco, Firenze, 23 agosto 1926, *ivi*.

⁸ Il Dir. della Sede di Milano al Dir. Gen., Milano, 21 agosto 1926, *ivi*.

spiragli sulle realtà locali e sulle prospettive di sviluppo insite in ciascuna di esse, per cui, piuttosto che riferire le risposte avanzate secondo uno schema sistematico, è forse opportuno esaminarle sotto un profilo geografico, salvo a riassumerne le conclusioni in un paragrafo finale.

4. - È noto che nell'Italia settentrionale il Banco di Napoli operava con le filiali di Milano, Torino, Genova, Trento, Trieste, Venezia, Bologna e Fiume, anche se alle dipendenze di alcune di esse vi erano poi delle agenzie. Da Genova dipendeva, per esempio, quella di La Spezia; da Torino, quella di Alessandria; da Trento, quella di Bolzano; ecc. Cominciando da quella di *Milano*, il direttore della locale filiale si dichiarò convinto della necessità di un'espansione del Banco, e rivendicò il merito di aver promosso e costituito in precedenza, nelle filiali che aveva diretto, agenzie a Rossano, Sansevero e Nola, rammaricandosi di non aver visto accolte, in passato, proposte per l'istituzione di agenzie anche a Rovereto, Bolzano e in Milano-città. Sostenne che il Banco dovesse espandersi soprattutto nell'Italia settentrionale, in particolare in Lombardia, regione che contava 8 province, 144 circondari, 3.695 comuni; e costituiva un'area assai estesa, in pieno sviluppo industriale e commerciale, e dove il Banco aveva appena un ufficio, mentre tutti gli altri Istituti ne vantavano "a profusione". Suggerì di insediarsi nella "ricchissima" Lomellina, e di aprire un'agenzia: 1) a Voghera, zona in cui il Banco aveva "perduto terreno, causa la liquidazione del suo rappresentante, la Cassa di Risparmio"; 2) a Bergamo, per dominare i circondari di Clusone e Treviglio; 3) a Brescia, per esercitare la sua influenza sui circondari di Breno, Chiari, Salò, Verola nuova; 4) a Como, dove, come a Lecco e a Varese, si concentravano grandi industrie in seta, legno e in attività agrarie; 5) a Cremona, che, con Casalmaggiore e Crema, costituiva uno dei mercati più importanti del Paese. Rendendosi conto che non era possibile procedere ad una contemporanea apertura di tante filiali, precisò di aver voluto soltanto sottolineare che in Lombardia il Banco era "a scartamento ridotto"; respinse tuttavia l'idea di aprirvi uffici e recapiti, che avrebbero sminuito il nome dell'Istituto, declassandolo a banca di provincia⁹, e sostenne, per contro, l'opportunità di accrescere il numero delle agenzie a Milano, dopo l'approvazione del piano regolatore della città.

Di avviso completamente diverso si mostrò il Direttore dell'altra importante sede nell'Italia settentrionale: quella di *Torino*. Scartò del tutto l'impianto delle agenzie perché "molto costoso". Apparve incerto ri-

⁹ Il Direttore Sede di Milano a Dir. Gen., Milano, 21 agosto 1926, *ivi*.

guardo alla possibilità di creare degli uffici sezionali nei grandi centri. Espresse infatti dubbi circa il loro rendimento, giacché per il loro esercizio occorre almeno due unità per ufficio e la raccolta dei depositi che vi avrebbero potuto effettuare si presentava come un “miraggio”. Insistette perché, anche sulle piazze dove esistevano molti Istituti di credito, si preferisse la nomina di corrispondenti dediti all’emissione e all’incasso di assegni. La loro nomina non implicava alcun particolare onere e si traduceva in un concreto vantaggio¹⁰.

Anche il Direttore della Sede di *Genova* si manifestò contrario all’istituzione di uffici sezionali. Sarebbe stato difficile trovare in Alta Italia le persone adatte a dirigerli ed anche a rinunciare a un’adeguata ricompensa per la cauzione che avrebbero dovuto corrispondere. Cauzione che era indispensabile, dato che il Banco sarebbe stato responsabile dei fondi che vi sarebbero stati raccolti. Osservò che i buoni risultati degli uffici sezionali di Napoli erano dovuti al fatto che venivano gestiti da personale del Banco, e tali uffici potevano essere ispezionati e riforniti di fondi o liberati di quelli eccedenti in ogni momento: procedimenti inimmaginabili per uffici distaccati in altre località. Del resto, non gli constava che grandi banche, tranne la Banca Agricola Italiana, e questa più come “insegna” che per utilità, avessero impiantato in Alta Italia uffici o recapiti. Gli stessi potevano forse fornire “buona prova in qualche località dell’Italia meridionale o centrale, ove la vita industriale e commerciale [segnava] un ritmo diverso e meno movimentato”, ma non nell’Italia settentrionale. Più rispondente l’istituzione di agenzie, purché dirette da personale di ruolo del Banco, anche se il cassiere, gli impiegati e gli uscieri potevano essere scelti sul posto e assunti a contratto. A suo parere molte erano le piazze dell’Alta Italia, dove le eventuali agenzie del Banco avrebbero potuto “essere attivissime e vivere vita migliore al posto di tante modestissime banche”; banche che “vegeta[va]no e fini[va]no tosto o tardi per chiudersi miseramente poiché d[oveva]no sopportare spese eccessive in proporzione alla loro potenzialità e non ispira[va]no nel pubblico quella fiducia che [avrebbe] [suscitato] invece una diretta agenzia del Banco”¹¹.

Entusiasta di una eventuale espansione del Banco sembrò il Direttore della filiale di *Trento*. Il Trentino era allora, come altre regioni d’Italia, al centro degli interessi del governo. Si sottolineavano la ricchezza dei boschi e la connessa industria e commercio del legname della regione, in particolare in Val di Fiemme, in Val di Non, in Val di Sole,

¹⁰ Dir. della Sede di Torino a Dir. Gen., Torino, 4 agosto 1926, *ivi*.

¹¹ Direttore Sede di Genova a Dir. Gen., Genova, 17 agosto 1926, *ivi*.

in Val di Cembra, nelle Giudicarie e nella Val Sugana; il grande sviluppo che vi aveva assunto la vitivinicoltura, con la produzione di vini “delicatissimi, di lusso e da pasto”, i primi destinati ad una considerevole esportazione; i grandi successi che vi aveva conseguito la “battaglia del grano”; l’apprrezzabile sviluppo dell’industria e del commercio serico, che, negli anni migliori, si era tradotto nella produzione di oltre 20 mila quintali di bozzoli, monopolizzati “da un eletto ed onesto gruppo di filandieri”; la crescente utilizzazione ai fini della produzione elettrica delle copiose risorse d’acqua di cui il territorio appariva ricco; ed infine l’industria alberghiera in piena espansione, e in concorrenza con quella svizzera, con la creazione di stazioni climatiche dotate del più moderno *comfort*, come quelle di Cortina d’Ampezzo, Dobbiaco, San Martino di Castrozza, Madonna di Campiglio ed altri centri. In molti di questi centri – avvertì il Direttore della filiale – operava la sola Banca Cooperativa Trentina, che vi stava raccogliendo i frutti dei primi investimenti, cioè una “larga messe di disponibilità”, grazie alla quale stava eliminando “i suoi debiti in conto anticipazione” nei confronti tanto del Banco quanto della Banca d’Italia, evitando così un maggior ricorso al risconto del proprio portafoglio.

Favorevole a un accrescimento della rete dei corrispondenti, il predetto direttore inclinava, però, verso la creazione di piccole dipendenze, tipo “ufficio sezionale”, nelle piazze più movimentate, da trasformare in seguito, in caso di successo, in agenzie. Per ciascuno di questi uffici, prevedeva la dotazione di un impiegato pratico dei servizi e conoscitore di qualche lingua straniera (preferibilmente il tedesco), cui affidare l’incarico di Agente contabile; di un Aiuto-cassiere, da reclutarsi possibilmente sul posto, egualmente conoscitore della lingua tedesca, oltre che pratico di operazioni in cambi; ed infine di un inserviente. L’organizzazione dell’ufficio andava, a suo dire, completata con la nomina di 4-5 personalità cittadine consiglieri o censori dell’Istituto, anche con incarico di firmare per il Direttore in casi di assenza o di impedimento dell’Agente; il Consigliere di turno doveva essere anche detentore della terza chiave del Tesoro o Cassaforte. Nell’insieme, i Consiglieri avrebbero dovuto essere esponenti di un vero e proprio ufficio sviluppo, retribuibili con gettoni di presenza e/o con eventuali percentuali sull’entità degli affari fatti rifluire da ciascuno di essi al Banco. Un sistema adottato – precisò – dalla Banca Mutua Popolare di Rovereto.

“Sensibili vantaggi” il Direttore della filiale trentina si attendeva comunque dall’impianto di modeste, ma decorose, agenzie soprattutto a Merano, a cui si collegavano i Paesi della Val Venosta, e dove non esisteva neppure una filiale della Banca d’Italia, mentre vi si registrava un

cospicuo movimento di forestieri, con conseguente sviluppo dell'industria alberghiera e di attrezzati sanatori; vi si andava affermando inoltre uno dei maggiori centri per il commercio del legname e della frutta, mentre il "grandioso" stabilimento "La Montecatini" stava registrando un continuo, incalzante sviluppo. Ma, era soprattutto in Verona, pur operandovi diverse grandi banche tutte con ottimo rendimento, che sussisteva, per "la grande importanza industriale e commerciale della città", una effettiva convenienza all'apertura di un'agenzia. Il Direttore aggiunse anzi di aver adocchiato per la bisogna i locali della fallita Banca Orti, situati in un posto centralissimo e assai frequentato. E che, se fosse dispo-
 peso soltanto da lui, avrebbe già disposto la partenza, almeno per Cortina d'Ampezzo, di un impiegato col Vice-cassiere della Sede, per impiantare in una o due stanze del principale albergo locale – il *Miramonti* – un vero e proprio servizio di banca e cambio per conto del Banco¹².

Al contrario di quella di Trento, la filiale di *Trieste* sembrò titubante rispetto al futuro. Rinviò ogn decisione a quando, oltre il varo del nuovo ordinamento del Banco, fosse stato fissato il grado di autonomia della Sede principale nei confronti delle dipendenze e filiali minori, e quindi degli uffici distaccati nella regione, e si fosse ammesso un vigile e continuo controllo a mezzo di funzionari ispettori dipendenti dalla sede regionale. Sistema – commentò – che sarebbe stato efficace anche nel caso in cui il Banco si fosse avvalso, per la sua espansione, dell'opera di persone facoltose per l'esercizio di determinate operazioni¹³.

Diverso l'orientamento della filiale di *Venezia*, il cui Direttore sostenne che se il Banco si proponeva di raccogliere disponibilità per impiantarle utilmente non poteva fare a meno di impiantarsi con decoro e personale proprio. Una soluzione meno costosa poteva valere per i piccoli centri, ma riguardo ad essi il problema non si poneva, dal momento che il Banco aveva interesse a insediarsi, prima di tutto, in grandi centri come Padova, Vicenza, Verona, Belluno, Udine, nei quali altri Istituti erano stati impiantati con il maggior decoro, e taluni anche con lusso e signorilità¹⁴.

¹² Dir. Filiale di Trento a Dir. Gen., Trento, 4 e 24 agosto 1926, *ivi*.

¹³ Particolare critica muoveva comunque al "servizio di reciprocenza" esistente tra il Banco di Napoli e quello di Sicilia, in quanto mentre quest'ultimo metteva a disposizione del Banco le filiali che aveva in Sicilia, il Banco di Napoli lo ricambiava con la vasta rete territoriale che era andato costruendo nel tempo. Per il Direttore della filiale di Trieste sarebbe stato forse conveniente per il Banco estendersi anche in Sicilia. Cfr. Dir. della Sede di Trieste a Dir. Gen., Trieste, 12 agosto 1926, *ivi*.

¹⁴ Dir. Filiale di Venezia a Dir. Gen., Venezia, 23 agosto 1926, *ivi*.

Anche il Direttore della filiale di *Fiume*, così come quello di Trieste, apparve titubante, e rinviò ogni proposta a quando fosse stata chiara la trasformazione del sistema amministrativo-contabile del Banco e si fosse verificato l'accentramento delle principali funzioni, specie di quelle di controllo, nella sede regionale, come condizione per una riduzione delle spese delle agenzie. Mostrò qualche lieve preferenza per l'impianto, piuttosto che di agenzie, di uffici e recapiti¹⁵.

Meno argomentata la risposta del Direttore della filiale di *Bologna*. Concordò con la necessità e le possibilità di espansione del Banco. Il Banco non avrebbe dovuto ritrarsi da questo programma anche di fronte a perdite iniziali. Suggerì di aprire agenzie a Parma e a Ferrara, da trasformare in seguito in succursali, e riferì che si stava adoperando per l'eventuale apertura di un ufficio per l'emissione dei vaglia nel mercato principale di Bologna, anche se fino ad allora senza successo¹⁶.

5. – Nell'Italia centrale il Banco vantava le filiali di Ancona, Firenze, Livorno, Perugia, Roma, che, salvo quelle di Livorno e Roma, risposero tutte all'invito di Miraglia.

Per il Direttore di quella di *Ancona*, bisognava escludere l'istituzione di agenzie perché troppo costose. Era preferibile la creazione di uffici con a capo un funzionario del Banco e personale dipendente assoldato localmente con contratto a tempo, eventualmente rinnovabile, ed anche l'affidamento, "specie nei centri minori", di operazioni per conto del Banco a "privati facoltosi"¹⁷.

Non propenso alla creazione di nuove filiali si dichiarò il Direttore della sede di *Firenze*. Anche per lui l'apertura di filiali sarebbe dovuta avvenire comunque solo dopo la modifica dell'ordinamento del Banco, e solo con agenzie, con personale limitato a un impiegato, un cassiere ed un inserviente. Non escluse né la nomina di corrispondenti, scelti a preferenza fra le banche locali, purché con contratti nuovi e opportunamente corretti e controllati, né la concessione di rappresentanze a privati, limitata, però, a speciali mandati come, per esempio, quelli di incasso di effetti, di emissione di titoli all'ordine, di raccolta di risparmi¹⁸.

Quanto alla filiale di *Perugia*, il suo Direttore non si espresse negativamente circa l'espansione del Banco nella regione. E poiché l'unica agenzia operante in Umbria e dipendente dalla filiale, cioè Foligno, era

¹⁵ Dir. della Filiale di Fiume a Dir. Gen., Fiume, 4 agosto 1926, *ivi*.

¹⁶ Dir. Sede di Bologna a Dir. Gen., Bologna, 26 agosto 1926, *ivi*.

¹⁷ Dir. Filiale di Ancona a Dir. Gen., Ancona, 11 agosto 1926, *ivi*.

¹⁸ Dir. della Sede di Firenze a Dir. Gen., Firenze, 23 agosto 1894.

passiva da alcuni anni, ne sconsigliò la soppressione per motivi tanto di prestigio quanto di convenienza. Un provvedimento siffatto avrebbe avvalorato – a suo dire – la voce secondo cui il Banco intendeva rinersarsi nel Mezzogiorno, ritirandosi dalle altre regioni, e quindi anche dall'Umbria. Il che non avrebbe mancato di provocare seri danni alla filiale e al Banco. Spiegò il passivo dell'agenzia di Foligno con il fatto che Foligno era servita da ben sette Istituti di credito, troppi per una cittadina di 14 mila abitanti, i quali dovevano trarre i loro mezzi di vita e la loro ragione di essere dalle scarse risorse locali. Concluse che per renderla produttiva e conveniente sarebbe occorso ridurvi il personale assegnatole e assicurare al preposto una maggiore elasticità nei compiti conferitigli. Si dichiarò favorevole all'istituzione di recapiti del Banco nei centri di maggiore importanza, anche se già serviti da corrispondenti del Banco, recapiti che, dotati di non più di due dipendenti del Banco, si sarebbero potuti trasformare in agenzie o chiudersi dopo un periodo di prova. Terni, Orvieto, Spoleto, Narni, Todi, Città di Castello, Gualdo Tadino, ecc. erano le piazze più idonee per l'esperimento¹⁹.

6. – Nel Mezzogiorno le reazioni risultarono più complesse. Negli Abruzzi la particolare struttura orografica della regione condizionava non soltanto la vita economica, ma anche quella bancaria. La prima conferenza si ebbe dalla risposta del Direttore della filiale di *Teramo*, che svolgeva attività anche nella limitrofa provincia di Ascoli. Per lui l'apertura di recapiti in alcuni piccoli centri, quali Giulianova, Atri, Penne, sarebbe stata auspicabile, e avrebbe fornito vantaggi, oltre che per il lavoro di raccolta dei depositi, anche per il servizio di emissione dei titoli del Banco. Ma riconobbe che gli ostacoli da superare non sarebbero stati né pochi né facili. Sarebbe risultata difficoltosa ai recapiti la rimessa dei depositi ritirati e dei fondi raccolti con l'emissione dei vaglia alla sede da cui sarebbero dipesi. Non dovendo avere i recapiti struttura di agenzia e dovendo, in conseguenza, affidarsene le funzioni ad elementi locali, difficile sarebbe stato trovare “la persona che riunisse le qualità di garanzia, capacità ed attività necessarie e che fosse localmente scevra del tutto da vincoli ed in completa indipendenza di azione”.

La creazione di questi recapiti avrebbe portato inoltre alla cessazione del servizio di corrispondenza e di emissione di assegni esercitato in gran parte da piccole banche locali. E la rottura dei rapporti esistenti con esse, specie nella provincia di Ascoli, le avrebbe spinte ad avvicinarsi alla Banca d'Italia, e quindi ad inasprire la concorrenza. In breve,

¹⁹ Dir. Filiale di Perugia a Dir. Gen., Perugia, 9 e 20 agosto 1926, *ivi*.

il Banco doveva limitarsi, almeno nel Teramano, a rimanere nei principali centri in cui si trovava installato; il problema dell'espansione stava "più nelle innovazioni da apportare alle condizioni di acquisto delle disponibilità, anziché nello studio di una molto diffusa ramificazione di agenzie, uffici e dipendenze in provincia". Il Banco, insomma, doveva attirare le piccole banche locali nella sua orbita, spianare loro la via sorreggendole nella lotta con gli Istituti estranei alla provincia, il cui scopo era di assorbire il denaro occorrente alle industrie del Nord. Per concludere, il Direttore della filiale respinse l'idea di creare recapiti nei piccoli centri; ammise che potessero crearsi nei grandi centri, sul modello degli uffici sezionali di Napoli, e "con la medesima attrezzatura e le identiche guarentigie da cui e[ra] circondato lo svolgimento del servizio"; suggerì, come altri direttori di filiali del Banco, un miglioramento delle condizioni contrattuali per i corrispondenti²⁰.

Anche il Direttore della filiale de *L'Aquila* si espresse per un miglioramento delle condizioni contrattuali dei corrispondenti, onde evitare, come avveniva nella provincia, che essi rappresentassero sulla stessa piazza più banche simultaneamente. A differenza di quello di Teramo, forse per la maggiore accidentalità del territorio della provincia, quello de *L'Aquila* si dichiarò favorevole all'espansione del Banco nei centri minori, specie nelle località mal servite o non servite affatto da banche locali o da filiali di altri Istituti. Suggerì, tuttavia, attenzione e studio nella scelta dei luoghi e del personale da adibire alle nuove agenzie, raccomandando di non avvalersi in alcun modo di ex dipendenti della fallita Banca Italiana di Sconto, che, per quanto professionalmente ineccepibili, risultavano "assai pregiudicati presso la pubblica opinione"²¹.

Anche il Direttore della filiale di *Chieti* si espresse favorevolmente al miglioramento dei contratti con i corrispondenti e all'espansione territoriale del Banco. L'Abruzzo era, anche per la natura del suo territorio, tra le regioni meridionali meno dotate di sportelli bancari. Vi erano innumerevoli paesi che non sapevano cosa fosse un ufficio bancario, e al massimo i loro depositi, quando vi erano, trovavano la via dei soli uffici postali. Per questo - riferì - alcune banche avevano istituito recapiti "sia sotto il nome vero e proprio di *recapiti*, sia sotto quello più pomposo di *agenzie*". Misura che il Direttore in questione suggerì di attuare subito, inquadrandola in un piano organico²².

La non peregrina richiesta di migliorare le condizioni contrattuali

²⁰ Direttore della Filiale di Teramo a Dir. Gen., Teramo, 20 agosto 1926, *ivi*.

²¹ Direttore della Filiale de *L'Aquila* a Dir. Gen., *L'Aquila*, 20 agosto 1926, *ivi*.

²² Direttore della Succursale di Chieti a Dir. Gen., Chieti, 9 agosto 1926, *ivi*.

dei corrispondenti confermava che l'istituto del corrispondente attraversava una grave crisi. Se ne ha conferma dalla risposta del Direttore della filiale di *Campobasso*. Costui riconobbe che il lavoro del corrispondente, in una provincia come il Molise, "con scarso sviluppo industriale", era, all'incirca, lo stesso di quello che avrebbero svolto gli uffici di recapito. Ma a meno che non si fosse modificato il rapporto contrattuale con il Banco, la presenza del corrispondente si traduceva in "un mezzo per tenerci lontani dai centri dai quali il Banco intende[va] trarre utilità, e nei quali v[oleva] affermare la sua presenza". Per questo consigliò di istituire in questi centri "dei piccoli uffici o recapiti, in forma e con organizzazione anche molto più semplice degli uffici sezionali esistenti in Napoli", ed anche mantenerli le agenzie già esistenti semplificandone l'organizzazione, "anziché sopprimerle"²³. Nel complesso ammise che negli Abruzzi e Molise sussisteva una reale possibilità di espansione territoriale, anche se il modo con cui ciò poteva avvenire variava dall'una all'altra provincia.

Ancora più evidenti sembravano le possibilità di espansione del Banco nella provincia di *Foggia*. Il Direttore della locale filiale del Banco aveva più volte insistito, in passato, sull'opportunità di un ampliamento della rete di sportelli del Banco. Nonostante i dissesti bancari verificatisi nella provincia, ove erano scarsissime le banche popolari, e quelle poche esistenti vivevano rigogliosamente, era a tutti noto che Istituti di credito liberi, ma di poco peso, erano riusciti a raccogliere, "mercé una diffusa organizzazione", ingenti masse di depositi di piccoli risparmiatori, ed altrettanto avevano fatto, e facevano, gli uffici postali, che poi riversavano le somme raccolte nella Cassa DD.PP. che, a sua volta, ne destinava soltanto una parte alle opere nel Mezzogiorno. Nella sola Bovino, per esempio, gli uffici postali avevano raccolto ben 14 milioni di lire; mentre la locale Cassa provinciale di credito agrario, attratta da questi successi, aveva posto allo studio la raccolta di depositi tramite le dipendenti Casse comunali di credito agrario di recente istituzione. Prospettiva che avrebbe sicuramente danneggiato il Banco. Bisognava, pertanto, a giudizio del Direttore della Filiale di Foggia, "instaurare al più presto ..., soprattutto nel Mezzogiorno, numerosi uffici, mediante la duplice forma di agenzie ridotte e recapiti: le agenzie ridotte nei centri di maggiore importanza, i recapiti nei minori"²⁴.

²³ Direttore Succursale di Campobasso a Direzione generale del Banco, Campobasso, 2 agosto 1926, *ivi*.

²⁴ Direttore della Filiale di Foggia alla Direzione generale, Foggia, 6 agosto 1926, *ivi*.

Terreno utile per una consistente espansione del Banco appariva anche l'ambito operativo della filiale di *Barletta*, il cui Direttore indicò una serie di centri dove si sarebbero potuti raccogliere depositi per cifre cospicue come Andria, Corato, Spinazzola, Ruvo, Canosa ed altri. Si trattava di centri dove operavano piccole banche, come la Banca di Andria che aveva raccolto 17 milioni di depositi, la Banca Meridionale di Credito, che, insediata da pochi mesi in quelle contrade, nonostante fosse sconosciuta a tutti, aveva già gonfiato le sue casse di depositi sui quali corrispondeva il 7%. Ma lo stesso direttore si dichiarò nettamente contrario ad un'espansione imperniata su rappresentanti e corrispondenti, giacché la maggior parte di essi operava per accaparrarsi la migliore clientela, svolgendo opera non solo per il Banco di Napoli, ma anche per altre banche, per cui, dovendo emettere titoli anche per le altre banche, l'emissione di quelli del Banco era necessariamente limitata. In molte piazze importanti, bancabili per il Banco, il rappresentante o corrispondente si limitava al solo incasso degli effetti, e faceva le altre operazioni per suo conto.

Esclusa la nomina di rappresentanti e corrispondenti, la filiale di *Barletta* puntava ad un'espansione del Banco incentrata sui recapiti, piccoli uffici raccoglitori abilitati ad esercitare le operazioni svolte dal Banco, e cioè ricevere depositi, praticare lo sconto, fare anticipazioni su titoli, emettere titoli del Banco, ecc. "Recapiti" che si sarebbero potuti affidare – suggeriva – a persone estranee all'Amministrazione, purché la scelta si fosse fatta "con oculatezza"; non doveva in ogni caso trattarsi né di una banca né di un banchiere; e, quanto alle modalità di gestione contabile e alle procedure di controllo da seguirsi, si riteneva che la Ragioneria generale del Banco non avrebbe avuto difficoltà a "scegliere la via migliore per le necessarie garanzie, affidando il controllo alla filiale più vicina"²⁵.

Poco favorevole all'espansione si mostrò la filiale di *Bari*. Alcune agenzie istituite in passato nella provincia si erano dovute sopprimere per la persistente loro passività, sicché il direttore della filiale subordinò l'apertura delle nuove agenzie a rigorosi criteri di economia, e suggerì di ricorrere, per l'emissione di titoli nominativi, la raccolta di depositi e l'incasso di effetti nei piccoli centri, alla creazione di recapiti. Non escluse il ricorso a corrispondenti e rappresentanti, purché fossero adottate le debite cautele. Fu dell'avviso che l'espansione dovesse "maggiormente continuare nel settentrione, sia per una larga ed intensa diffusione dei vaglia cambiari, sia per la raccolta in conto corrente, che [erano]

²⁵ Direttore della Filiale di *Barletta* a Dir. gen., *Barletta*, 2 agosto 1926, *ivi*.

le due fonti alle quali il [Banco] [avrebbe] do[vuto] attingere le disponibilità per le sue operazioni”²⁶.

Tra Foggia, Barletta e Bari vi sarebbero state, dunque, non poche possibilità di espansione territoriale del Banco. Ma vi era un'altra Puglia dove questo bisogno appariva assai meno vivo, come emerge, per esempio, dalla risposta del direttore della filiale di *Lecce*. Per costui era “poco conveniente” non solo l'impianto di agenzie, ma anche di uffici, che, pur funzionando con personale minimo, avrebbero gravato sul bilancio dell'Istituto, senza fornire spesso utili tali da giustificare le spese. Tanto più che nei centri in cui si sarebbero potute creare agenzie esistevano quasi sempre piccole e prospere banche locali in gran parte già rappresentanti del Banco, e alle quali il Banco avrebbe finito con il fare concorrenza. Più conveniente gli sembrava l'istituzione di recapiti, che avrebbero potuto svolgere una proficua azione nella raccolta dei depositi e nell'emissione dei titoli. Ma non nascondeva il rischio che si accompagnava alla loro attività, specie per quanto atteneva al controllo sui movimenti dei fondi da e per i “recapitisti”. Sicché, anche riguardo alla loro eventuale istituzione, il direttore della filiale si dichiarò contrario. E ricordò come la Banca Commerciale Italiana, il Credito Italiano e la Banca Nazionale di Credito si fossero astenuti dall'istituirli, e il Banco di Roma, “unico fra i grandi Istituti liberi che aveva [creato] recapiti in provincia”, avesse poi provveduto a sopprimerli. Ritenne che fosse preferibile, assunte le debite cautele, specie nell'emissione degli assegni, “estendere ed intensificare i servizi di rappresentanza e corrispondenza nei maggiori centri della provincia”²⁷.

Se quella di *Lecce* sembrò orientata al mantenimento dello *status quo*, la filiale di *Taranto* si dichiarò, per contro, decisamente ostile ad un'espansione del Banco imperniata su rappresentanti e corrispondenti. Sostenne che sarebbero venute meno le necessarie garanzie nel maneggio e nella gestione dei fondi, con possibili danni per il buon nome dell'Istituto, che si sarebbe potuto trovare coinvolto nelle “vicende delle lotte locali politiche, amministrative o di altre specie, alle quali proprio i facoltosi, nei centri minori, prendono attivissima parte”. Uffici o recapiti avrebbero – secondo la filiale – potuto meglio rappresentare, sempre che il personale assegnato fosse stato limitato e i controlli frequenti ed efficaci, la soluzione più raccomandabile. Ma anche se suggerì per i recapiti una formula organizzativa più limitata di quella delle agen-

²⁶ Direttore della Sede di Bari a Dir. Gen., Bari, 16 agosto 1926, *ivi*.

²⁷ Il Direttore della Filiale di *Lecce* alla Dir. gen., *Lecce*, 6 agosto 1926, *ivi*.

zie, non mostrò alcun particolare entusiasmo circa la progettata espansione dell'Istituto²³.

Gli uffici di "recapiti" sembravano aver avuto successo in *Basilicata*. Qui, a detta del direttore della filiale di Potenza, alla loro istituzione avevano già fatto ricorso altre banche, come la Banca Popolare Cooperativa di S. Gregorio Magno, con azione limitata al Melfese, e la Banca Agricola Italiana, con sede in Torino, che aveva creato recapiti in tutti i centri principali della provincia, ed anche in altri di livello secondario. La Banca Agricola aveva affidato i recapiti, per la raccolta di depositi e l'emissione di assegni circolari, a persone del luogo di buona reputazione e prestigio, e spesso senza richiedere loro neppure cauzioni. Si limitava a corrispondere loro uno stipendio mensile, oltre che una provvigione sugli incassi. E fu su questa linea che il citato direttore ritenne si potesse svolgere l'espansione del Banco. Agli impiegati del Banco si sarebbe dovuto ricorrere solo nel caso che problemi di carattere locale o politico scongiassero la nomina di una persona locale.

Con tale sistema misto si sarebbero potuti creare, gradualmente, in Basilicata – sostenne – almeno una trentina di recapiti, che avrebbero consentito di gestire meglio il servizio incasso effetti, per il quale la provincia offriva poche piazze bancabili. Sarebbe stato da affrontare, comunque, il problema della concorrenza della Banca Agricola Italiana che, nella raccolta di depositi, offriva alti tassi di interesse, assai più alti di quelli che il Banco soleva corrispondere. Ma contro tale Banca stava la generale constatazione che essa non impiegava quasi nulla di ciò che raccoglieva nella regione: constatazione che, secondo il suddetto direttore, avrebbe assicurato "buon giuoco nel sostenere la bontà e l'onestà di intenti dei nostri Recapiti"²⁹.

Le perplessità che emergevano circa la creazione di agenzie e recapiti presso taluni dirigenti di filiali, segno della crisi che attraversavano le loro province, sono ancor più evidenti per quanto riguarda la provincia di *Napoli*. Considerato lo stato del credito locale, il Direttore della sede locale suggerì di scartare qualunque idea di costituzione tanto di agenzie quanto di uffici o recapiti, e di ricorrere alla nomina di corrispondenti, sempre che fosse accompagnata da facilitazioni (nei versamenti, nella valutazione della cauzione, ecc.), tenendo presente che il servizio incasso degli effetti "deve essere circondato da ogni garan-

²⁸ Direttore della Filiale di Taranto a Dir. gen., Taranto, 23 agosto 1926, *ivi*.

²⁹ Il Direttore della Filiale del Banco di Potenza a Dir. gen., Potenza, 2 agosto 1926, *ivi*.

zia essendo il rischio pari a quello di ogni altra operazione di credito³⁰.

Se a Napoli la sede del Banco si orientò per la nomina di corrispondenti, il Monte Centrale di Pietà, che aveva amministrazione autonoma, spiegò che, ancor più che una maggiore presenza territoriale del Banco, ciò che occorreva ad un rilancio dell'Istituto era "la preventiva educazione amministrativa del personale", che, "abituato da anni ad un indirizzo costante ed immutato, manca[va] di spirito di iniziativa". Non si trattava tanto di intelligenza e di studi, ma di impreparazione nella pratica applicazione dei nuovi sistemi bancari; ed ancora del fatto che "buona parte del personale" sembrava più preoccupata "delle difficili condizioni attuali della vita" che dell'amministrazione del Banco. Prima di procedere a qualunque espansione occorreva, pertanto, avviare "l'educazione e l'addestramento del personale", risultato che si poteva ottenere accordando ai singoli direttori delle filiali "una maggiore libertà d'azione verso il personale stesso ... senza avere quei limiti e restrizioni che attualmente esistono".

Una volta che si fosse ottenuta una migliore qualificazione del personale, si sarebbe dovuto ricorrere alla creazione di uffici sezionali del tipo di quelli dipendenti dallo stesso Monte di Pietà Centrale, che avevano fornito risultati eccellenti, specie quello operante al Mercato. Si suggerì di istituire uffici sezionali nei comuni limitrofi a nord di Napoli, di recente aggregati alla città; e nei quali non esisteva alcun ufficio del Banco. Gli uffici sezionali avrebbero dovuto avere non più di due dipendenti: un capo ufficio ed un aiuto cassiere, che sarebbe potuto essere un estimatore di oggetti preziosi, tenuto conto che la pignorazione continuava a essere conveniente nel Mezzogiorno, sia dal lato morale che da quello economico, consentendo un discreto collocamento dei fondi con una spesa relativamente limitata. I due impiegati dovevano appartenere al Banco, potendo risultare rischioso affidare "i nostri interessi e le nostre operazioni anche a spiccate personalità locali"³¹.

Sulla stessa lunghezza d'onda si mosse il direttore della filiale di *Caserta*. Per costui bisognava rinunciare all'ipotesi di creare agenzie, uffici o recapiti, perché ognuno di essi, dato l'andamento contabile e amministrativo del Banco, non avrebbe potuto reggersi senza disporre di almeno quattro unità di personale, e risultare quindi costoso. L'unica so-

³⁰ Direttore Sede di Napoli a Dir. gen., Napoli, 10 settembre 1926, *ivi*.

³¹ Il Direttore del Monte Centrale di Pietà al Dir. gen., Napoli, 25 agosto 1926, *ivi*.

luzione gli sembrava quella della nomina di corrispondenti, “per affidare loro talune delle principali operazioni che il Banco comp[iva]”, e sempre che si trattasse “di persone probe, facoltose, competenti e di largo seguito nel loro paese”. Oltre i servizi di corrispondenza ed eventualmente quelli di incassi, le operazioni da affidar loro sarebbero potute essere quelle di ricevere depositi in c/c e a risparmio, “con l’obbligo di versarne l’importo a brevi periodi, al massimo settimanali, ed anche più presto in caso di somme importanti ... [e] dar corso anche a pagamenti sui fondi disponibili presso di lui”. Altra loro attività sarebbe potuto essere la ricezione delle domande di fido per trasmetterle, con parere, alla filiale che, dopo averle istruite, avrebbe provveduto all’affidamento; nonché l’esercizio a favore dei clienti affidati, e, “con opportune cautele”, di operazioni di sconto; in ultimo, le anticipazioni su titoli. Tutte operazioni che sarebbero state disciplinate contrattualmente e garantite da cauzione commisurata al movimento del conto³².

Contrario alla creazione di corrispondenti, ma anche all’istituzione di agenzie, così com’erano costituite, si dichiarò il Direttore della Filiale di *Salerno*, che ricordò come in molti casi non solo esse non davano utili, ma spesso producevano perdite. Solo se ristrutturate, semplificate cioè nell’ordinamento amministrativo e contabile, e ridotte nel personale, nelle spese di impianto, nel fitto di locali, ecc., potevano offrire stimoli all’espansione del Banco. Si sarebbero dovute istituire gradualmente nei principali centri del Mezzogiorno, Abruzzi inclusi, assegnando a ciascuna di esse una zona d’influenza anche in paesi limitrofi. Le agenzie avrebbero dovuto cioè esercitare tutti i servizi (sconti, anticipazioni su titoli, emissione titoli nominativi, c/c fruttiferi e semplici, effetti all’incasso, cassa di risparmio), escluso il Monte pegni. Tenendo presente che i fidi ai clienti sarebbero continuati ad essere assegnati dalle filiali da cui le agenzie sarebbero dipese dopo aver vagliato le informazioni raccolte, incluse quelle fornite dall’agenzia, il fondo iniziale assegnato a ciascuna agenzia per le operazioni di sconto e anticipazioni si sarebbe potuto aumentare con i depositi in c/c che la stessa agenzia avrebbe raccolto, consentendo che una parte del risparmio prodotto *in loco* fosse impiegato localmente. Una particolare vigilanza sarebbe stata indispensabile sulle agenzie così funzionanti ad opera sia del preposto alla Direzione della filiale che della Direzione generale, presso la quale si sarebbe dovuto istituire l’*Ufficio sviluppo*, ufficio che esisteva presso tutti gli Istituti liberi.

Dal Direttore della filiale di *Benevento*, scartata l’idea della istitu-

³² Il Direttore della Succursale di Caserta al Dir. gen., Caserta, 19 agosto 1926, *ivi*.

zione di agenzie per la loro costosa gestione, l'attenzione fu posta su rappresentanti e corrispondenti, la cui opera veniva considerata utile, sempre che fosse incoraggiata "con facilitazioni, con allettamenti di premi, provvigione od altro", e comprendesse, oltre che il servizio d'incasso d'effetti e di emissione assegni, altre operazioni di raccolta fondi, ecc. Quanto al controllo del loro operato un impiegato del Banco sarebbe dovuto essere distaccato presso lo stesso corrispondente, con l'incarico, per non destare sospetti, di svolgere opera di propaganda a favore del Banco. La proposta si concluse con la richiesta di un aumento dell'organico della filiale³³.

Più deciso il Direttore della filiale di *Avellino*, che approfittò dell'occasione per ricordare che aveva reso bancabili centri come Baiano, Avella, Sperone, Sirignano, Quadrelle, Mugnano del Cardinale, e avrebbe continuato a crearne se non si fosse scontrato con difficoltà insormontabili. Sottolineò che le corrispondenze non assicuravano i vantaggi sperati, perché tanto il servizio "incasso effetti" quanto quello di "emissione titoli" non procuravano utili a coloro che lo assumevano. Quanto agli uffici e recapiti, ritenne che la questione fosse da approfondire, dovendosi "accoppiare la garanzia alla semplicità"; sarebbe occorsa in ogni caso una cauzione corrispondente al movimento degli affari e la trasmissione serale alla filiale più vicina dei valori raccolti. Si manifestò contrario all'istituzione di uffici sezionali, data la loro costosità, ed auspicò la semplice creazione di uffici raccoglitori per l'emissione di assegni e per l'accettazione di depositi, semplici e poco costosi, commisurando il compenso all'effettiva produzione³⁴.

Una posizione netta venne dalla filiale di *Catanzaro*, il cui preposto si dichiarò esplicitamente contrario all'apertura generalizzata di piccole agenzie o recapiti, ritenendo che "il gran numero di uffici e[ra] nocivo agli Istituti", e ricordò la fallita Banca Italiana di Sconto, che aveva moltiplicato oltre ogni dire i suoi sportelli, e, per contro, il Banco di Roma, la Commerciale, il Credito Italiano, la Banca Nazionale di Credito, che avevano in Calabria una sola succursale, e non sembravano inclini ad aprirvi altri sportelli. Non gli sembrò assolutamente conveniente collocarsi in piccoli centri dove già funzionava, e bene, una piccola banca locale. Scartò un "grande allargamento di stabilimenti". I nuovi uffici dovevano aprirsi solo in centri importanti, con organizzazione decorosa, ma semplice in quanto a locali, e con personale ridotto, formato da un capo-ufficio o impiegato, un vice-cassiere o aiuto-cas-

³³ Direttore della Succursale di Benevento al Dir. gen., 2 agosto 1926, *ivi*.

³⁴ Direttore della Filiale di Avellino a Dir. gen., Avellino, 6 agosto 1926, *ivi*.

siere, e un avventizio locale a contratto. Non escluse né il ricorso ai corrispondenti, purché con cauzioni adeguate, anche sotto forma di garanzie ipotecarie; né l'invio per più o meno brevi periodi di tempo di impiegati capaci in particolari località per raccogliervi depositi e svolgervi altre e redditizie operazioni³⁵.

Non aggiunse gran che il Direttore della filiale di *Cosenza*, che ritenne possibile, a seconda delle circostanze, tanto l'impianto di agenzie quanto di recapiti e uffici, e che rinviò ogni suggerimento a dopo la riorganizzazione del Banco³⁶.

Perplesso apparve il Direttore della filiale di *Reggio Calabria*. Pur valutando la possibilità di creare agenzie con un ridotto personale nei capoluoghi di circondario, avvertì che i risultati sarebbero stati scarsi se il preposto, in uno con il cassiere, non si fosse recato personalmente nei centri più importanti in determinati giorni della settimana per procurare affari e realizzare qualche proficua operazione. Data la configurazione della provincia e lo stato delle vie di comunicazione, occorreva che l'agenzia avesse a disposizione un mezzo di locomozione, il che avrebbe contribuito ad aumentarne i costi. La soluzione più accettabile gli sembrò quella dell'espansione tramite corrispondenti, scelti fra persone distinte per censo, rettitudine e capacità, stabilendo adeguate remunerazioni³⁷.

Critiche all'impiego di persone estranee al Banco vennero dal Direttore della filiale di *Cagliari*, che sostenne che "il ricorso all'opera di terzi, non sempre possibile, forse costoso, a volte molto pericoloso", non avrebbe fatto uscire il Banco dalle "imbarazzanti e gravi difficoltà" che gli avevano impedito di risolvere le molteplici questioni relative al servizio di corrispondenza. Il Banco, "per la sua speciale natura e per le speciali relazioni che lo lega[va]no al personale, d[oveva] trovare in se stesso, cioè nei suoi bravi funzionari, gli organi e i mezzi del suo sviluppo". L'espansione del Banco doveva essere programmata sulla base di "piccoli uffici agenziali, messi su con decente modestia", e il cui preposto, coadiuvato da un usciere o fattorino, avrebbe dovuto accentrare funzioni direttive, amministrative, contabili e di cassa. oltre che a raccogliere disponibilità (tramite depositi ed emissione di vaglia) e provvedere all'incasso degli effetti. Tali uffici avrebbero dovuto funzionare come

³⁵ Direttore della Filiale di Catanzaro a Dir. gen., Catanzaro, 20 agosto 1926, *ivi*.

³⁶ Direttore filiale di Cosenza a Dir. gen., Cosenza, 21 agosto 1926, *ivi*.

³⁷ Direttore Filiale di Reggio Calabria a Dir. gen., Reggio Calabria, 3 agosto 1926,

centri di informazione, avvertendosi sempre più il bisogno di un “servizio di informazioni”³⁸.

L'idea di aprire uffici con un preposto coadiuvato da un usciere o fattorino non incontrò alcun favore presso il Direttore dell'altra filiale che il Banco aveva in Sardegna: quella di *Sassari*. “Un ufficio aperto con proporzioni così ridotte, in ambiente completamente nuovo, [avrebbe] pot[uto] anche non riscuotere – osservò – la completa fiducia, e [sarebbe] fin[ito], nella maggior parte dei casi, a limitarsi alla emissione dei titoli e all'incasso di effetti, o quanto meno all'invio di qualche proposta di sconto”. “Noi – precisò – dobbiamo o aprire uffici di recapito veri e propri, agenzie in piccolo, con limitate esigenze di locali e di arredamento, fornite di un aiuto cassiere, di un capo ufficio o di un ufficiale e di un usciere anche se non di ruolo, oppure dobbiamo avvalerci, ove possibile, dell'opera degli attuali corrispondenti, integrandoli con un nostro funzionario”. L'ufficio recapito, necessariamente più costoso, avrebbe dovuto essere istituito solo nelle piazze di maggiore rilevanza (cioè, a suo dire, Terranova, Nuoro e Tempio), od in quelle dove non fosse possibile trovare un buon corrispondente che non fosse una banca. Anche il suddetto Direttore, così come gli altri, concluse che le condizioni fatte ai corrispondenti dovessero essere migliorate, e suggerì una provvigione calcolata sulla circolazione media dei titoli nominativi; un'altra, sui depositi in c/c, proporzionata non al totale dei versamenti del semestre, ma agli interessi passivi conteggiati; ed infine una modesta partecipazione alla spesa per i locali³⁹.

7. – Quanto si è andato esponendo, pur essendosi trascurate le risposte delle filiali di Zara e Tripoli perché non particolarmente rilevanti, rappresenta una vera e propria inchiesta sulla realtà e le prospettive del Banco nel 1926, ma anche un indicatore dello stato di sviluppo economico del Paese. Emerge da essa l'azione svolta dalle grandi banche di credito ordinario – Banca Commerciale Italiana, Credito Italiano, Banco di Roma e Banca Nazionale di Credito – per assicurarsi, specie nel Mezzogiorno, risorse finanziarie da impiegare nell'Italia settentrionale. Ed anche che la Banca Agricola Italiana di Torino, dopo aver impiantato, senza grande successo, uffici o recapiti nell'Italia settentrionale per raccogliere disponibilità, non aveva esitato, per raggiungere tale scopo, a servirsi, nel Mezzogiorno, dei più svariati corrispondenti senza richiedere neppure una cauzione a garanzia delle operazioni che anda-

³⁸ Direttore della Filiale di Cagliari a Dir. gen., Cagliari, 3 agosto 1926, *ivi*.

³⁹ Il Direttore della Filiale di Sassari a Dir. gen., Sassari, 5 agosto 1926, *ivi*

vano compiendo. Ed ancora che non poche filiali sia del Nord che del Sud ritenevano che l'espansione territoriale del Banco dovesse realizzarsi nell'Italia settentrionale.

Le direttrici di sviluppo del Banco avrebbero dovuto concentrarsi in Lombardia, nel Trentino, nel Veneto e nell'Emilia-Romagna. In Lombardia erano il Vogherese, il Bergamasco, il Bresciano, il Comasco, e l'area cremonese che apparivano in pieno sviluppo. Nel Trentino, erano le zone boschive, come la Val di Non, la Val Sugana, ecc., e turistiche, come Cortina, Madonna di Campiglio, Merano, ecc., a registrare cospicui segni di progresso. Nel Veneto, era Verona ad apparire in grande espansione, ma anche Padova, Vicenza, Belluno, Udine; mentre nell'Emilia-Romagna, particolare attenzione meritavano Rimini, Parma e Ferrara. Né il Piemonte, né la Liguria, né la Venezia-Giulia sembravano in particolare ripresa, e le risposte delle filiali del Banco situate nelle suddette regioni non indicano alcun centro dove istituire uffici del Banco, né escono dal discorso più o meno teorico sulla maggiore o minore convenienza nell'istituzione di agenzie, uffici o recapiti. Nell'Italia centrale erano Terni, Orvieto, Spoleto, Narni, Città di Castello, Gualdo Tadino, i centri che presentavano maggiore attività, e quelli nei quali si consigliava di aprire sportelli del Banco. Quanto agli Abruzzi, Giulianova, Atri e Penne erano i centri dove sarebbe stata auspicabile la presenza del Banco. Contrastante la situazione pugliese. Se nel Foggiano Bovino era suggerito come centro con grandi possibilità di raccolta, e nell'area di Barletta altrettanto era detto per Andria, Corato, Spinazzola, Ruvo e Canosa, nessuna indicazione veniva fornita per il Barese, pur non escludendosi una qualche espansione, mentre scoraggiante appariva la prospettiva di espansione nel Leccese e nel Tarantino. Vaghi i suggerimenti di apertura di sportelli in Basilicata; e appena qualche indicazione per taluni comuni a nord di Napoli. Come la Puglia leccese e tarantina, la Campania sembrava sostanzialmente disinteressata ad un ampliamento della rete degli sportelli del Banco. Analoga la condizione delle province calabresi. E, quanto alla Sardegna, solo Terranova, Nuoro e Tempio venivano indicate come degne di attenzione.

Che significato aveva tutto ciò nell'agosto del 1926, nei giorni che precedettero e seguirono immediatamente il famoso discorso di Mussolini a Pesaro nel corso del quale egli promise solennemente la difesa ad oltranza della lira? Molte delle indicazioni relative alle piazze industriali e commerciali dell'Italia settentrionale e centrale non avevano ancora recepito gli effetti dell'imposizione della "quota novanta", che avrebbe gettato di lì ad alcuni mesi il Paese in una grave depressione con gravi conseguenze sull'attività industriale, commerciale e marittima. Ma sul

Mezzogiorno continuavano a riflettersi le conseguenze dei cattivi raccolti seguiti al 1924, che non lasciavano sperare alcuna crescita della domanda di proprietari terrieri e di contadini. Il momento non appariva favorevole ad un'espansione territoriale del Banco, e deve collegarsi alla graduale e generale condizione di crisi che prevaleva nel Paese l'incertezza nei suggerimenti delle filiali circa il modello di presenza che il Banco avrebbe dovuto assumere nelle varie piazze.

LUIGI DE ROSA