



## **Imprese e Banche, insieme verso Basilea 2**

Primo rapporto sulla finanza d'impresa e le banche in Piemonte, con uno spaccato sulle imprese dell'artigianato.

Aggiornamento 2.0 - 19 luglio 2005

Rapporto a cura di Giuseppe Russo e Luisa Valente<sup>1</sup>



---

<sup>1</sup> **STEP** STEP Ricerche Srl. [www.step.to.it](http://www.step.to.it). Ha collaborato al cap. 1 Giovanni Perucca. L'indagine campionaria è stata eseguita da Jolly Service Srl, Ivrea. Il questionario sui Confidi è stato distribuito e raccolto da Alice Bardina. Gli autori hanno beneficiato dei consigli e dell'aiuto della struttura di Torino Finanza, di numerose persone, studiosi e operatori, che gli autori ringraziano. La versione 1.0 di questo rapporto è stata presentata nel Convegno organizzato presso Torino Incontra il 27 giugno 2005.

Questo rapporto non sarebbe stato realizzato se Franco Cellino non l'avesse voluto e non avesse creduto che il miglioramento della cultura finanziaria delle imprese sia alla base del loro sviluppo e che la qualità del rapporto tra banche e imprese sia essenziale in un territorio che vuole ancora crescere. Il lavoro di ricerca effettuato si raccorda con la istituzione del tavolo di collaborazione (e di comprensione) tra banche e imprese nel quale Franco Cellino ha impegnato negli anni l'Associazione Torino Finanza, che ha presieduto fin dalla fondazione.

## Indice

<b><u>0. PERCHÉ UNA RICERCA SULLA PREPARAZIONE A BASILEA 2?</u></b> .....	5
<b><u>1. BANCHE E FINANZIAMENTI IN PIEMONTE NEL 2004</u></b> .....	8
1.1 IMPIEGHI IN CRESCITA NEL 2004: +5,4%.....	8
1.1.1 <i>Ma il tasso di crescita reale nel medio termine è “zero”</i> .....	9
1.1.2 <i>Dai dati oltre il breve termine emerge la crisi dell’industria</i> .....	11
1.1.4 <i>I finanziamenti agevolati in Piemonte</i> .....	13
1.2 LE SOFFERENZE DEL SISTEMA (+11% NELLO STESSO PERIODO).....	15
1.3 IL LEASING PER IL MEDIO TERMINE E IL FACTORING PER IL BREVE: DIFFUSIONE DI QUESTE FORME DI FINANZIAMENTO.....	19
1.3.1 <i>Il leasing cresce del 13% nel 2004</i> .....	21
1.4 MA QUANTI SONO I TASSI!?	22
1.5 I DEPOSITI: CORRONO ANCHE IN PIEMONTE, SPECIE IN EDILIZIA.....	27
<b><u>2. I RISULTATI DEL SONDAGGIO /1/ IMPRESE SMALL BUSINESS IN PIEMONTE</u></b> .....	31
2.1 METODO: LA COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE.....	31
2.2. “TRECENTO BANCHE PER SERVIRE CENTO IMPRESE”.....	33
2.3. “TUTTE PROMOSSE!” ... O QUASI.....	34
2.4. LA FIDUCIA ALLA BANCA IN PRIMO LUOGO, POI A SE STESSI... E ANCHE AI COMMERCIALISTI.....	35
2.5. IL DIALOGO CON LA BANCA AVVIENE ATTRAVERSO IL BILANCIO, MA SPUNTANO ANCHE GLI ALTRI PROSPETTI, DA CHI HA UN CONTROLLO DI GESTIONE (INTERNO O APPALTATO A CONSULENTI).....	36
2.6. “BASILEA 2”: NON SONO MOLTE LE IMPRESE CHE CONOSCONO BENE L’ACCORDO, MA IN MEDIA NON LA TEMONO. IL GAP MAGGIORE, PER ORA, È DUNQUE QUELLO DI CONOSCENZA E DI INFORMAZIONE E I GIUDIZI SU BASILEA 2 SEMBRANO PIUTTOSTO “EDUCATI”.....	37
2.7. PREPARANDOSI A BASILEA 2: LA SCARSA INFORMAZIONE PUÒ CONDIZIONARE LA PREPARAZIONE; L’ADEGUAMENTO PERÒ È SIGNIFICATIVO PARTICOLARMENTE TRA GLI IMPRENDITORI INFORMATI. (SBC/SBA).....	38
2.8. I BISOGNI FINANZIARI NEL 2005: COPRIRE PIÙ CAPITALE CIRCOLANTE HA COMPORTATO METTERE PIÙ SOLDI NELLE IMPRESE DEGLI ARTIGIANI.....	43
2.9. I BISOGNI FINANZIARI COME CONSEGUENZA DEGLI INVESTIMENTI.....	43
2.10. INSOMMA: PREPARATI O IMPREPARATI ALL’APPUNTAMENTO CON BASILEA 2? DUE INDICI SINTETICI DI PREPARAZIONE, ASSOCIATI ALLE 604 IMPRESE DEL CAMPIONE.....	44
<b><u>3. IL SEGMENTO RETAIL: UN CASO A SÉ? NON MOLTO</u></b> .....	48
3.1. BANCHE SEMPRE AL CENTRO, E LIMITATE LIASON CON ALTRI (CONFIDI): I VOTI SONO PIÙ BASSI, MA NON TROPPO.....	48
3.2 CON BASILEA 2 LE PORTE DEL CREDITO NON SI SONO CHIUSE, ANZI.....	48
3.3. BASILEA 2 È ANCORA DA APPRENDERE PER LA MAGGIORANZA.....	50
3.4. GIUDIZI MENO ENTUSIASTI DELLE IMPRESE MAGGIORI, MA BASILEA 2 RESTA PROMOSSA.....	51
3.5. GIÀ PRIMA DI BASILEA 2, UN’IMPRESA RETAIL SU QUATTRO AVEVA AUMENTATO IL CAPITALE.....	51

<u>3.6. SI CONFERMA UNO SCARSO INTERESSE PER IL RATING: L'IMPRESA È INTERESSATA AL CREDITO E DIFFIDA DELLA BUROCRAZIA</u> .....	52
<u>3.7. BUONE LE APERTURE AL CREDITO NEL 2004-05</u> .....	52
<u>3.8 BASILEA 2 COGLIE IMPREPARATO QUASI NESSUNO, MA 3 IMPRESE SU 4 HANNO UN PO' DI STRADA DA FARE ANCORA</u> .....	53
<b><u>4. I CONFIDI VERSO BASILEA 2: IL PASSO DEL TROTTO</u></b> .....	<b>56</b>
<u>4.1 CHE COSA SONO E A CHE COSA SERVONO I "SISTEMI DI GARANZIA"</u> .....	56
<u>4.1.1 Garanzie "di mercato" e garanzie di "merito": definizioni</u> .....	56
<u>4.1.2 Le "garanzie di mercato": quando l'impresa è più finanziata dalla banca che dai soci</u> .....	56
<u>4.1.3 Le "garanzie di merito": quando l'impresa attraversa fasi uniche</u> .....	58
<u>4.2 I MODELLI ESTERI DI CONFRONTO DI SISTEMI DI GARANZIA</u> .....	60
<u>4.3 IL MODELLO ITALIANO</u> .....	62
<u>4.3.1 Una valutazione del sistema nazionale</u> .....	63
<u>4.3.2 I driver normativi del cambiamento</u> .....	64
<u>4.4 COSA SIGNIFICA DIVENTARE SOCIETÀ FINANZIARIA VIGILATA?</u> .....	67
<u>4.5 IL SISTEMA PIEMONTESE</u> .....	68
<u>4.6 "A CHE PUNTO È LA NOTTE?"</u> .....	69
<u>4.7 I Confidi in Piemonte: sono 19 quelli in pista, tre o quattro ai nastri di partenza per correre da "intermediario finanziario"</u> .....	70
<u>4.7.1 Conclusioni: il passo del trotto</u> .....	74
<b><u>5. LE RISPOSTE AI QUESTIONARI</u></b> .....	<b>76</b>
<b><u>STATISTICHE QUESTIONARI IMPRESE SMALL BUSINESS E CORPORATE</u></b> .....	<b>76</b>
<b><u>STATISTICHE QUESTIONARI IMPRESE RETAIL</u></b> .....	<b>105</b>

## 0. Perché una ricerca sulla preparazione a Basilea 2?

"Per avere successo, abbronzati, vivi in un palazzo elegante (anche se abiti in cantina), fatti vedere nei ristoranti alla moda, e se chiedi un prestito vai giù pesante."<sup>2</sup> In anni ruggenti poteva anche capitare, e negli anni ruggenti probabilmente è nata la diffidenza reciproca tra banchieri e imprenditori. Oggi c'è da aspettarsi che un cambiamento ci sia stato, altrimenti il disposto di Basilea 2 incontrerà numerosi ostacoli e resistenze ad essere applicato nelle banche. Le imprese possono sempre fare resistenza passiva: per esempio centellinando i dati utili ai modelli di rating.

Per esaminare il processo di Basilea II alla vigilia della sua imminente applicazione e con sperimentazioni ormai avviate nelle banche dotate di Rating Interni, l'Associazione Torino Finanza ha voluto così sentire il polso agli operatori.

E' stato distribuito un questionario a 604 imprese del Piemonte, divise per probabile appartenenza ai segmenti *retail*, *small business* e *corporate* in cui un ipotetico sistema di rating interno bancario le classificherebbe se clienti. E' stata poi osservata una ripartizione delle imprese tra appartenenti e non al mondo artigiano, per verificare se questo segmento imprenditoriale - che si è meritato particolare tutela legislativa - avesse posizione e problemi singolari nel mercato del credito. Il campione è stato calcolato per essere rappresentativo dell'universo delle imprese subalpine<sup>3</sup>.

Alle imprese si sono chieste tre tipi di informazioni:

informazioni su quale fosse il tipo di rapporto intrattenuto con la propria banca o le proprie banche, nonché sulla soddisfazione per il servizio;

informazioni sul grado di conoscenza dell'imminente "rivoluzione" di Basilea 2

---

<sup>2</sup> Aristotelis Onassis (1906-1975)

<sup>3</sup> Si tratta di 20.800 imprese con più di 5 addetti. Una scelta che esclude le micro-imprese, volutamente, perché difficilmente ad esse si sarebbero potute proporre domande sul budget, il controllo di gestione o il rating.

infine, informazioni sulle buone pratiche già attuate o in programma di essere attuate da parte delle stesse imprese, per ultimare la preparazione a Basilea 2.

La preparazione delle imprese – definibile come informativa ovvero altrimenti come globale (per via delle decisioni preparatorie già attuate o almeno progettate nelle imprese) - è stata quindi sintetizzata in due indici, l'indice di preparazione informativa IPI Index e l'indice di preparazione globale IPG Index, che sono stati assegnati a ciascuna delle imprese del campione. Gli indici assegnano un punteggio di 100 alla "migliore impresa" di ciascuno dei tre segmenti, riproporzionando poi a questa "best in class" tutto il campione (giacché una misura assoluta della "perfezione per Basilea 2" ovviamente non avrebbe senso).

Ha concluso l'indagine un questionario diffuso ai 19 maggiori Confidi del Piemonte (capitolo 4), per sondarne le strategie di evoluzione rispetto a requisiti non imperativi, ma auspicabili, di crescita dimensionale e professionale di questi operatori, per continuare ad essere di aiuto nell'accesso creditizio alle PMI piemontesi.

La ricerca si esaurisce qui, con una specificità e tre add-on:

qualora tra qualche mese o un anno si volesse sapere dei progressi della comunità imprenditoriale subalpina rispetto alla preparazione a Basilea 2, l'impianto di rilevazione e di calcolo è già pronto e così standard da essere riutilizzabile, al fine di seguire il processo di adeguamento delle imprese. I decisori e il sistema bancario potrebbero giovare dell'aggiornamento di questa informazione;

all'indagine è associato un CD informativo su Basilea 2, distribuibile a tutte le imprese che hanno collaborato, come ringraziamento per aver contribuito all'indagine e come risposta alla domanda di maggiore informazione;

all'indagine è infine associata sul sito dell'Associazione Torino Finanza<sup>4</sup> una sezione nella quale ciascuna impresa interpellata può non solo vedere le risposte medie del segmento di campione di appartenenza, ma confrontare le proprie risposte (solo le proprie, in rispetto alla Privacy, ovviamente) con le medie campionarie; una specie di *benchmark* per posizionarsi rispetto agli altri nel percorso di preparazione.

---

<sup>4</sup> [www.torinofinanza.org](http://www.torinofinanza.org)

In questo senso la presente ricerca non è fine a sé stessa, ma è un progetto di ricerca-azione, come dovrebbero essere tutti o quasi i progetti sponsorizzati dalla comunità dei decisori e il cui frutto non è semplicemente "conoscere di più", ma azionare "meccanismi virtuosi" di evoluzione dei sistemi e dei processi oggetto di indagine. Dopo questa indagine ci aspettiamo che Basilea 2 non solo sia un po' più conosciuta, ma che la sua conoscenza serva alla ulteriore crescita del rapporto tra banche e imprese, ai fini dello sviluppo dell'economia del territorio.

# **1. Banche e finanziamenti in Piemonte nel 2004**

## ***1.1 Impieghi in crescita nel 2004: +5,4%***

L'obiettivo del capitolo è presentare i principali numeri del sistema bancario piemontese, in rapporto all'utilizzo che ne fanno le imprese e, in qualche misura, anche gli altri clienti.

Il credito è infatti alla base sia delle attività economiche sia di alcune attività di consumo. Attraverso il credito un'impresa può rimediare alla normale mancanza di sincronia tra il ciclo attivo degli incassi e quello attivo dei pagamenti. Quando si indebita a lungo termine, l'impresa può farsi anticipare il valore di beni strumentali, che restituirà prelevando dalla creazione di valore che il loro utilizzo determinerà. Indebitarsi può essere fonte di utilità per le famiglie, giacché la produzione del reddito che consente l'acquisto dei beni di consumo utili e necessari o anche l'acquisto della casa è normalmente spalmata lungo tutto l'arco delle carriere delle persone mentre le maggiori esigenze nascono tipicamente nei primi anni di vita delle famiglie: i vincoli di liquidità che nascono da questi sfasamenti temporali sono per appunto alleviabili dal sistema bancario.

Anche gli enti pubblici possono beneficiare del settore del credito e le motivazioni sono le stesse delle imprese. A volte le spese di investimento degli enti pubblici non hanno specifiche voci di incasso future da far valere nei confronti di un banchiere privato. Eppure il finanziamento di questi investimenti può essere ugualmente razionale, se da essi può attendersi un aumento del reddito generale e quindi della base imponibile del sistema fiscale.

Per tutte queste ragioni, un andamento crescente del credito concesso altro non è – per il solito – che un indice sintetico che il sistema economico sta crescendo, purché ovviamente il credito sia concesso da banchieri che, conoscitori del territorio, abbiano verificato che le condizioni per la concessione del credito effettivamente sussistano.

Per questo, iniziamo l'analisi della finanza del Piemonte dal volume (valore) degli impieghi bancari, che complessivamente appaiono in crescita (tabella 1.1) nella regione nel 2004 del 5,4% e ammontano a circa il 75% del Pil regionale.

Tabella 1.1: impieghi bancari per provincia in Piemonte al 31. 12 di ogni anno  
 Consistenze in milioni di euro  
 Fonte: Piemonteincifre

	Alessandria	Asti	Biella	Cuneo	Novara	Torino	VCO	Vercelli	Piemonte
2004	7.628	3.160	4.141	10.978	7.076	48.731	2.317	2.513	86.544
2003	7.165	2.943	3.746	10.165	6.051	47.457	2.184	2.385	82.096
2002	6.944	2.694	3.585	9.405	5.703	46.946	1.974	2.182	79.433
2001	6.882	2.472	3.410	7.903	5.644	49.912	2.006	2.136	80.365

### 1.1.1 Ma il tasso di crescita reale nel medio termine è “zero”

La crescita degli impieghi nel 2004 ha interessato più o meno omogeneamente tutte le province della Regione. Con un occhio però alla classe di prenditori di fondi e prendendo una prospettiva temporale più ampia, ossia quella che va dal 2001 al 2004 (ricordiamo che il 2000 è stato l'ultimo anno di buona crescita per l'economia nazionale e anche per quella regionale), otteniamo un quadro di fenomeni che merita essere descritto (cfr. tabella 1.2):

In primo luogo, tra il 2001 ed il 2004 il volume degli impieghi è, nel complesso, aumentato, ma il tasso medio annuale è stato appena del 2,6%, ossia più o meno quello dell'inflazione. In altri termini, negli anni della crisi il volume credito totale alla regione è stato costante in termini reali, ossia non c'è stata una vera crescita.

In secondo luogo, c'è stato un rimescolamento dei pesi delle diverse province rispetto al totale regionale. In particolare la provincia di Torino che all'inizio del decennio in corso pesava per il 62% degli impieghi bancari, adesso ne assorbe il 56% (probabilmente per effetto della riduzione dell'attività economica nel suo interno).

Tabella 1.2: impieghi per localizzazione e comparti di attività economica nelle province piemontesi al 31.12 di ogni anno

Consistenze in milioni di euro

Fonte: elaborazione su dati Banca d'Italia

	Amministrazioni pubbliche	Imprese finanziarie ed assicurative	Società non finanziarie	Famiglie produttrici	Famiglie consumatrici
Alessandria 2004	95	167	4.694	720	1.919
<i>Variatione 2001-2004</i>	<i>10,47%</i>	<i>-55,70%</i>	<i>7,96%</i>	<i>14,10%</i>	<i>34,76%</i>
Asti 2004	43	15	1.513	485	1.088
<i>Variatione 2001-2004</i>	<i>65,38%</i>	<i>50,00%</i>	<i>19,42%</i>	<i>26,30%</i>	<i>40,75%</i>
Biella 2004	75	1.005	1.903	199	936
<i>Variatione 2001-2004</i>	<i>-2,60%</i>	<i>65,30%</i>	<i>-0,10%</i>	<i>31,79%</i>	<i>43,78%</i>
Cuneo 2004	123	889	6.403	1.236	2.285
<i>Variatione 2001-2004</i>	<i>8,85%</i>	<i>411,00%</i>	<i>29,28%</i>	<i>23,60%</i>	<i>39,24%</i>
Novara 2004	94	297	4.287	426	1.955
<i>Variatione 2001-2004</i>	<i>22,08%</i>	<i>-12,39%</i>	<i>24,95%</i>	<i>9,51%</i>	<i>45,79%</i>
Torino 2004	2.724	7.679	24.300	2.019	11.816
<i>Variatione 2001-2004</i>	<i>42,91%</i>	<i>-6,68%</i>	<i>-17,52%</i>	<i>25,79%</i>	<i>39,36%</i>
VCO 2004	33	161	1.208	192	710
<i>Variatione 2001-2004</i>	<i>-25,00%</i>	<i>87,21%</i>	<i>7,95%</i>	<i>4,92%</i>	<i>25,66%</i>
Vercelli 2004	61	37	1.364	267	772
<i>Variatione 2001-2004</i>	<i>-7,58%</i>	<i>516,67%</i>	<i>6,07%</i>	<i>17,62%</i>	<i>41,91%</i>

In terzo luogo, se si assume l'8% (ossia il 2,6% per anno) come spartiacque tra una crescita reale e no, si vede come nel settore tradizionalmente più importante di clientela delle banche (ossia le imprese non finanziarie), una dinamica inferiore all'8% triennale sia stata osservata a Torino (-17%), a Biella (-0,1%), a Vercelli (+6,1%). Sono più o meno in equilibrio Alessandria e il VCO (+7,9%), mentre troviamo in netta crescita Novara (+25%), Asti (+26%) e Cuneo (+29%).

In quarto luogo, a parte la tendenza in alcune province degli enti pubblici a servirsi di più delle banche (Torino +43%), non può non destare interesse il tasso di crescita nel triennio nei confronti delle "famiglie consumatrici", gli impieghi nei cui confronti sono saliti nel triennio dal minimo del 25% del VCO al massimo del 45%

di Novara, passando per il +39% sia della maggiore provincia (Torino), sia della florida provincia di Cuneo.

Quest'ultimo fenomeno ha una matrice mista e probabilmente i comportamenti si possono fare risalire a diversi ordini di cause:

in primo luogo, come vedremo, negli ultimi anni le famiglie hanno scelto di investire i risparmi nelle case, accendendo specifici prestiti per acquistarle, trasformarle, mantenerle; a volte, l'impegno in una casa ha comportato la necessità di accendere altri prestiti;

in secondo luogo, essendo i tassi più bassi che in passato, l'appetito di prestiti da parte delle famiglie è cresciuto, anche per la semplicità delle forme tecniche con le quali sono stati concessi;

in terzo luogo, alla diffusione dei prestiti alle famiglie ha probabilmente contribuito l'oggettivamente non florida congiuntura dei redditi di famiglia, per rapporto al costo della vita;

in quarto luogo, le famiglie italiane hanno sempre mostrato in passato un eccessivamente basso orientamento all'indebitamento in contrasto con le teorie economiche sul ciclo vitale dei consumatori, che viceversa erano provate in altri contesti nazionali. Può dunque darsi che sia in corso un processo di aggiustamento culturale, che potrebbe continuare negli anni.

In ogni caso, chi pensasse che i subalpini si fossero convertiti al "consumismo a debito" farebbe bene a confrontare le statistiche nazionali: i prestiti accordati operativi a breve termine concessi alle famiglie consumatrici sono passati in Italia nello stesso periodo della nostra indagine da 74 a 150 miliardi di euro (+102 %), con una crescita di 2 volte e mezzo quella che abbiamo registrato in Piemonte.

### **1.1.2 Dai dati oltre il breve termine emerge la crisi dell'industria**

La crisi dell'industria e l'allocazione immobiliare dei fondi presi a prestito dalle famiglie consumatrici emerge con chiarezza dalla tabella 1.3, che fa vedere come i finanziamenti oltre il breve termine, che nel 2004 risultano a finanziamento degli investimenti produttivi, siano pari a 7,9 miliardi di euro, addirittura inferiori a quelli in essere nel 1999 (8,6 miliardi). Per contro, gli impieghi bancari erogati alle famiglie che hanno acquistato una casa sono passati da 6 a 13 miliardi di euro.

Tabella 1.3: Piemonte - Finanziamenti oltre il breve termine per destinazione  
Consistenze in milioni di euro Fonte: Piemonte in cifre

	Investimenti in costruzioni		Investimenti in macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari	Acquisto di immobili		Altre destinazioni	Totale
	Abitazioni	Altri		Abitazioni di famiglie consumatrici	Altri immobili		
2004	4.268	3.675	7.958	13.131	2.562	20.060	51.654
2003	4.081	3.206	8.334	10.924	2.157	19.685	48.387
2002	3.907	3.176	8.731	9.126	2.147	17.078	44.165
2001	3.226	3.825	9.610	8.063	1.961	11.680	38.365
2000	3.308	5.148	9.615	7.410	1.827	9.152	36.460
1999	3.159	4.489	8.684	6.044	1.735	6.739	30.850

E' inoltre interessante notare che, tra gli investimenti, l'unica voce che cresce nel quinquennio oltre a quella relativa alle abitazioni è quella delle *Altre destinazioni* per le quali, purtroppo, non è tuttavia disponibile alla fonte una classificazione più precisa e dettagliata.

Tabella 1.4: variazione percentuale dei finanziamenti oltre il breve termine per destinazione nel periodo 2001-2004

Fonte: elaborazione su dati Piemonte in cifre

	Investimenti in costruzioni		Investimenti in macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari	Acquisto di immobili		Altre destinazioni	Totale
	Abitazioni	Altri		Abitazioni di famiglie consumatrici	Altri immobili		
Piemonte	32,30%	-3,92%	-17,19%	62,86%	30,65%	71,75%	34,64%
Lombardia	33,64%	32,95%	-9,60%	88,92%	35,94%	97,72%	58,43%
Italia	31,19%	24,88%	-5,01%	83,22%	24,14%	57,43%	42,35%

Il confronto con la vicina Lombardia e con l'Italia nel complesso (tabella 1.4) ci colloca nel filone nazionale, ma con numeri per qualche verso lievemente più preoccupanti (sotto il profilo dell'economia reale).

Dalla tabella possiamo osservare che la crescita totale degli impieghi oltre il breve termine è stata, in Piemonte, più bassa rispetto a quella lombarda ed alla media nazionale. A questo risultato concorrono principalmente due fattori: la leggera decrescita dei finanziamenti destinati ad investimenti in costruzioni diverse dalle abitazioni e la più marcata flessione di quelli relativi all'acquisto di macchine ed attrezzature. Come dire che la crisi industriale piemontese - e segnatamente torinese - è più grave della media nazionale. Oltre a ciò, va sottolineato come il

credito verso le famiglie consumatrici per l'acquisto di abitazioni sia cresciuto ad un ritmo elevato ma comunque inferiore a quello registrato in Lombardia e nel resto d'Italia, il che non significa che le operazioni di finanziamento siano state molte e comparabili, visto che normalmente i prezzi degli immobili in Piemonte sono inferiori a quelli della Lombardia. Resta comunque possibile che l'incerta congiuntura dell'economia regionale abbia in certa misura frenato la propensione delle famiglie a ricorrere all'indebitamento oltre il breve termine.

A questo proposito può essere utile analizzare il peso dei finanziamenti agevolati sul totale ed il suo evolversi negli ultimi anni.

#### **1.1.4 I finanziamenti agevolati in Piemonte**

Alla fine dell'anno 2004 le consistenze dei finanziamenti agevolati nei confronti dell'economia piemontese (per durata oltre i 18 mesi) ammontavano a 2.143 milioni di euro, in diminuzione del 10% rispetto all'8,8% del 2003. La tendenza alla contrazione delle operazioni agevolate dura da alcuni anni. I finanziamenti agevolati erano infatti 3.195 milioni di euro (consistenze) all'inizio dell'anno 2000. Allora questi finanziamenti rappresentavano una quota dell'8,8% rispetto la stessa classe di finanziamenti complessivi all'economia. Oggi, i finanziamenti agevolati oltre il breve termine (che sono il 95% del totale) sono solo più il 4,2%.

La diminuzione di incidenza delle agevolazioni finanziarie è evidente dalla tabella 1.5 e riguarda pressoché tutti i tipi di mercato dei prestiti a medio termine. Le agevolazioni finanziarie mantengono una quota apprezzabile solo nel caso degli investimenti tecnologici delle imprese (qui i prestiti agevolati sono ancora il 12% del totale, ma erano il 22% solo 5 anni fa).

Tabella 1.5: Piemonte - peso delle consistenze dei finanziamenti agevolati sul totale dei finanziamenti oltre il breve termine

Fonte: elaborazione su dati Piemonte in cifre

	Investimenti in costruzioni		Investimenti in macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari	Acquisto di immobili		
	Abitazioni	Altri		Abitazioni di famiglie consumatrici	Altri immobili	Altre destinazioni
2004	5,01%	6,80%	12,94%	0,37%	1,95%	2,75%
2003	6,75%	9,01%	16,32%	0,35%	2,42%	3,01%
2002	8,23%	13,47%	15,95%	0,35%	2,97%	3,10%
2001	11,74%	11,58%	12,63%	0,51%	3,32%	4,37%
2000	12,90%	12,82%	13,99%	0,68%	4,94%	5,13%
1999	15,63%	16,42%	22,71%	0,95%	5,15%	7,62%

In termini di erogazioni annuali, il 2004 ha confermato la discesa del quoziente tra erogazioni e consistenze, tasso che si è collocato al 21% e che nel 2003 era stato del 28% e nel periodo in esame si era sempre collocato nella forchetta tra il 24 e il 28%.

Le erogazioni complessive del 2004 sono ammontate a 465 milioni di euro, confrontandosi con i 672 milioni del 2003 e i 586 milioni del 2002.

Quanto alla distribuzione di questi "prestiti di merito", la parte del leone l'hanno fatta le PMI (139 milioni) e l'artigianato (101), che insieme hanno assorbito metà dei prestiti. Seguono nell'ordine l'industria (34) e il commercio (30 milioni), quindi le calamità naturali (21 milioni), l'edilizia (15), l'agricoltura (8). Cenerentola del gruppo sono i prestiti per le esportazioni (1). Infine, 112 milioni non risultano classificabili.

Le cause di questa diminuzione progressiva risiedono in primis nella crisi della finanza pubblica nazionale: infatti, a livello dell'intero paese la situazione è pressoché analoga: il volume delle consistenze dei finanziamenti agevolati oltre il breve termine è passato dai 38.806 milioni di euro del 1999 ai 25.015 milioni del

2004, con anzi una riduzione più accentuata dei fondi rispetto alla regione subalpina.

Si deve però sottolineare come sia pure in corso un ripensamento della modalità di intervento del settore pubblico nel sistema creditizio, sia perché i tassi di interesse sono ormai sostenibili da imprese sane, sia perché i mercati finanziari sono più completi che in passato e più ricchi di strumenti soddisfacenti le necessità delle imprese, sia infine perché con i prestiti agevolati si rischia di fare indebita concorrenza alle banche. L'ente pubblico dovrebbe intervenire solo nei campi dove il sospetto di razionamento sia fondato e costituisca una strozzatura alla crescita economica generale. In questi casi, l'intervento ideale non è quello in denaro (sostituendosi al banchiere), ma quello di costituzione di un fondo di garanzia a copertura dei "portafogli di merito" delle imprese bancarie. Ciò nonostante, una strategia complessiva di uso del sistema nazionale (regionale) di garanzia sembra ancora in divenire.

## ***1.2 Le sofferenze del sistema (+11% nello stesso periodo)***

La Tabella 1.6 raccoglie il volume delle sofferenze registrato al 31 dicembre di ogni anno. Queste ultime aumentano, per il Piemonte, dell'11,06% tra il 2000 ed il 2004, ossia due punti in più dell'aumento degli impieghi. L'accelerazione delle sofferenze è un indice della crisi dell'economia reale della regione. In effetti, nel quadriennio considerato, mentre il valore degli impieghi bancari è passato dall'8,9 al 7,5% degli impieghi nazionali, il valore delle sofferenze delle banche piemontesi è cresciuto dal 4,6 al 5,1% delle sofferenze nazionali. Il fatto che tra peso delle sofferenze e peso degli impieghi ci siano ancora oltre due punti di differenza della quota nazionale del Piemonte (a vantaggio degli impieghi) indica però che in media la qualità dei portafogli e della struttura dell'economia sottostante è in Piemonte del tutto migliore rispetto alla media nazionale.

Se si entra all'interno dei dati provinciali, le sofferenze non aumentano in modo uniforme: diminuiscono a Biella e Vercelli e sono pressoché costanti nel VCO. E' tuttavia difficile discriminare una causa prevalente all'interno di queste dinamiche, se cioè siano questi portafogli a essere migliorati realmente o, piuttosto, la diminuzione delle sofferenze, accompagnandosi con una dinamica lenta o negativa

degli affidamenti, sia un segno del fatto che questi territori abbiano ingranato “una marcia ridotta” nel processo di crescita reale.

Tabella 1.6: sofferenze per provincia in Piemonte al 31.12 di ogni anno  
Valori in milioni di euro  
Fonte: Banca d'Italia

	Alessandria	Asti	Biella	Cuneo	Novara	Torino	VCO	Vercelli	Piemonte
2004	408	145	115	291	292	1.250	121	128	2.750
2003	388	140	106	290	242	1.161	119	116	2.562
2002	338	136	107	261	238	1.073	112	113	2.378
2001	304	125	110	218	219	999	110	115	2.200
2000	338	125	139	266	243	1.105	121	139	2.476

Nel quadriennio considerato, la provincia che fa registrare la peggiore variazione è Alessandria (+20,71%), seguita da Novara (+20,16%), Asti (+16%), Torino (+13,12%) e Cuneo (+9,40%). E' interessante notare come la provincia del capoluogo regionale abbia ottenuto un risultato negativo malgrado avesse nettamente migliorato nel 2001 la propria situazione. Rispetto a quest'ultimo anno la variazione registrata nel 2004 è addirittura del 25%.

Dal momento che non sono disponibili dati che suddividano le sofferenze per comparti di attività economica, è molto difficile individuare le cause che hanno portato a risultati tanto eterogenei nelle diverse aree di una stessa regione. Malgrado ciò è possibile provare ad approfondire l'analisi attraverso il quoziente delle sofferenze sugli impieghi (tabella 1.7)

Tabella 1.7: peso delle sofferenze sugli impieghi al netto delle sofferenze

Fonte: elaborazione su dati Piemonte in cifre

	Alessandria	Asti	Biella	Cuneo	Novara	Torino	VCO	Vercelli	Piemonte
2004	5,65%	4,81%	2,86%	2,72%	4,30%	2,63%	5,51%	5,37%	3,28%
2003	5,73%	4,99%	2,91%	2,94%	4,17%	2,51%	5,76%	5,11%	3,22%
2002	5,12%	5,32%	3,08%	2,85%	4,35%	2,34%	6,02%	5,46%	3,09%
2001	4,62%	5,33%	3,33%	2,84%	4,04%	2,04%	5,80%	5,69%	2,81%
2000	5,44%	5,73%	4,59%	3,74%	4,63%	2,18%	7,28%	6,97%	3,17%

La tabella 1.7 è stata costruita calcolando, per ogni provincia, il peso che le sofferenze avevano, nei vari anni, rispetto al totale degli impieghi considerati al netto delle sofferenze stesse. Questo calcolo ci permette di fare qualche precisazione:

Per la provincia di Vercelli, ad esempio, accanto alla valutazione positiva per la diminuzione del volume delle sofferenze, va ricordato il significativo peso che queste ultime avevano ancora nel 2004 sul totale degli impieghi. Lo stesso discorso vale per il Verbano Cusio-Ossola.

Il contrario si può invece dire per le province di Cuneo e Torino che, sebbene abbiano visto aumentare il volume delle proprie sofferenze, hanno mantenuto un rapporto basso rispetto agli impieghi.

Malgrado la similarità della situazione delle due province, vi è una differenza che appare fondamentale.

In provincia di Cuneo sono aumentate le sofferenze ma, parallelamente, gli impieghi sono aumentati in misura più che proporzionale (a tal proposito si veda la tabella 1.1). Ciò ha fatto sì che il valore dell'indice riportato nella Tabella 1.7 sia addirittura migliorato tra il 2000 ed il 2004. Nel torinese, al contrario, ad un aumento delle sofferenze è corrisposta una significativa flessione degli impieghi; soltanto il grande volume di questi ultimi ha fatto in modo che il valore del coefficiente che misura il peso dei rapporti in stato d'insolvenza si mantenesse basso.

E' chiaro che, tra i due casi, il primo ha una connotazione decisamente più positiva mentre l'evoluzione recente della situazione della provincia di Torino pare più critica, se proiettata sull'immediato futuro.

Altre considerazioni possono essere fatte alla luce di un confronto tra la regione Piemonte, l'Italia nel suo complesso e l'area del Nord-Ovest<sup>2</sup>.

Prendendo in esame il periodo 2000-2004, è possibile osservare che gli impieghi bancari del Piemonte hanno ridotto il loro peso sia sul totale nazionale (dall'8,86% del 2000 al 7,49% del 2004) sia rispetto al Nord-Ovest (dal 22,37% al 19,24%). Parallelamente è aumentato invece il peso delle sofferenze che è passato dal 4,60% al 5,09% se consideriamo l'insieme del nostro Paese e dal 22,03% al 22,30% se teniamo conto del gruppo di regioni nord-occidentali.

Riassumendo si ha quindi che, nel triennio considerato, il volume degli impieghi piemontesi è cresciuto ad un tasso inferiore rispetto a quello nazionale mentre le sofferenze sono cresciute ad un tasso superiore.

Se l'evoluzione recente delle variabili considerate non appare certo favorevole per il Piemonte, occorre dire che, analizzando i dati assoluti del 2004, il quadro della regione subalpina appare assai meno negativa di quanto potrebbe apparire dalla sua dinamica.

Per esempio, se si calcola per l'Italia un indice analogo a quello delle province piemontesi nella tabella 1.7, troviamo un valore pari a 6,28% per il 2000 e a 4,93% per il 2004. Il portafoglio nazionale degli impieghi è migliorato nettamente nel quadriennio, ma decisamente migliore è il quoziente medio del Piemonte (3,28%) nel 2004.

---

<sup>2</sup> Il Nord-Ovest comprende Piemonte, Valle d'Aosta, Liguria e Lombardia.

### **1.3 il leasing per il medio termine e il factoring per il breve: diffusione di queste forme di finanziamento**

A questo punto è possibile passare ad analizzare la dimensione di due modalità di credito che coinvolgono ingenti flussi di risorse: il factoring ed il leasing.

Nel primo caso il finanziamento viene ottenuto attraverso la cessione di crediti commerciali ad un'impresa specializzata (factor).

Tabella 1.8: contratti di factoring per localizzazione della clientela

Consistenze in milioni di euro

Fonte: Piemonte in cifre

		Valore nominale dei crediti ceduti			Anticipi erogati	
		Totale	di cui: pro solvendo	pro soluto	Accordato operativo	Utilizzato
Piemonte	2004	5.230	1.685	3.545	4.711	3.306
	2003	6.293	1.990	4.303	5.296	4.259
	2002	7.883	2.408	5.475	6.304	5.199
Lombardia	2004	10.664	4.493	6.171	9.954	6.815
	2003	9.797	4.761	5.036	9.863	6.681
	2002	9.343	4.633	4.709	9.311	5.905
Italia	2004	32.326	15.299	17.027	30.978	20.659
	2003	32.408	15.775	16.633	31.712	21.890
	2002	33.466	16.376	17.090	33.300	23.238

Nella Tabella 1.8 vengono quantificate le consistenze dei contratti di factoring, suddivisi in base al tipo di contratto. Nella modalità pro soluto il factor assume completamente il rischio connesso all'insolvenza del debitore, mentre nel caso del pro solvendo tale rischio rimane a carico del cedente.

Come si può osservare dalla tabella, tra il 2002 ed il 2004 il valore nominale dei crediti ceduti in Piemonte è, nel complesso, diminuito del 33,65%. Tale andamento rispecchia, anche se in misura molto più marcata, quello medio nazionale. In Italia, infatti, il valore di questa variabile è diminuito, nello stesso periodo, soltanto del 3,53%.

La riduzione dell'uso di questa forma tecnica dipende in Piemonte non solo dall'andamento dell'economia sottostante, ma anche dalle forme di credito sostitutive e più convenienti, distribuite dagli sportelli bancari.

E' peraltro importante sottolineare il peso consistente del Piemonte in un confronto interregionale.

Questa regione è infatti la seconda, dopo la Lombardia, per valore nominale dei crediti ceduti. Il peso percentuale sul volume totale nazionale è tuttavia in diminuzione (era pari al 13,18% nel 2003) ed occorre tenere conto che, tra il 2002 ed il 2003, Lombardia e Lazio, rispettivamente prima e terzo, hanno visto aumentare i crediti ceduti del 14,14% e del 7,13%.

Un'altra peculiarità piemontese la si può riscontrare andando ad analizzare la suddivisione dei crediti ceduti in base al tipo di contratto scelto. Si scopre così che la modalità pro soluto è decisamente preferita a quella pro solvendo. Se questo fatto non è di per sé sorprendente, dal momento che nel 2004 avveniva lo stesso in altre otto regioni tra cui Lombardia e Lazio, ciò che va evidenziato è la misura del fenomeno.

In Lombardia e Lazio, ad esempio, il valore dei contratti pro soluto era, nel 2004, superiore a quello dei contratti pro solvendo (rispettivamente +37,35% e +31,39%) ma in maniera decisamente meno marcata di quanto avvenga Piemonte (+116,23% rispetto a quelli pro solvendo).

La tendenza di chi ricorre ai servizi di factoring in Piemonte è quindi quella di liberarsi del rischio d'insolvenza del debitore, evidentemente avvertito come una possibilità molto meno remota rispetto ad altre aree del nostro Paese. L'analisi dell'evoluzione delle sofferenze negli ultimi anni può forse, almeno in una certa misura, spiegare questo comportamento.

### 1.3.1 Il leasing cresce del 13% nel 2004

Mentre nel segmento atipico, il factoring ha scarso successo, nel caso del leasing il mercato subalpino sta crescendo: +13% nel 2004 (+22% su due anni).

Tabella 1.9: contratti di leasing per localizzazione della clientela

Consistenze in milioni di euro

Fonte: Piemonte in cifre

		Accordato operativo	Utilizzato	Sconfinamento
Piemonte	2004	6.636	5.596	32
	2003	5.856	5.382	34
	2002	5.433	4.997	36
Lombardia	2004	26.084	23.582	171
	2003	23.827	21.988	157
	2002	20.880	19.048	335
Italia	2004	80.924	72.886	597
	2003	73.064	66.889	632
	2002	64.582	56.611	896

La Tabella 1.9 riporta le consistenze di alcune variabili utili per stimare la dimensione del ricorso al leasing in Piemonte. L'accordato operativo corrisponde all'ammontare del credito direttamente utilizzabile dal cliente, l'utilizzato rappresenta l'ammontare del credito effettivamente erogato al cliente mentre lo sconfinamento è definito dalla differenza positiva tra fido utilizzato, escluse le sofferenze, e fido accordato operativo.

Tra il 2002 ed il 2004 il Piemonte ha fatto registrare un aumento delle consistenze del credito accordato operativo pari al +22,14%. Una crescita quasi in linea con quella media nazionale (+25,30%).

Tuttavia, se la quota piemontese del mercato nazionale del factoring era del 16%, qui la pressione subalpina si riduce e si riduce all'8,25%, ossia assai simile alla quota nazionale di Pil.

La ragione del successo del leasing è evidente in una regione (e in un paese di PMI). E' una forma di finanziamento a medio termine che ha come garanzia il fatto che il valore residuo del bene è normalmente superiore al valore attuale delle rate a

scadere e che presenta, in aggiunta, qualche vantaggio fiscale. Tenuto conto del tipo di bene che il leasing finanzia, una quota nazionale di mercato in linea con quella del Pil non può che ulteriormente confermare la debolezza del contesto sottostante, ossia dell' reale che produce la domanda di finanziamenti.

#### **1.4 Ma quanti sono i tassi!?**

Quando si osserva un mercato, da un lato l'occhio dell'analista si ferma sull'andamento delle quantità di scambio (finanziamenti concessi), dall'altra sui prezzi che hanno favorito (o sono l'esito de) l'incontro tra domanda (di famiglie e imprese) e l'offerta (bancaria).

Tabella 1.10: Piemonte - tassi attivi a breve termine sui finanziamenti per cassa per classi di grandezza del fido globale accordato

Fonte: Piemonte in cifre

		Fino a 125.000	Da 125.000 a 250.000	Da 250.000 a 500.000	Da 500.000 a 2.500.000	Da 2.500.000 a 25.000.000	Oltre 25.000.000
	Totale						
2003	5,52	10,31	9,72	9,05	7,55	5,37	3,37
2002	5,98	10,37	10,01	9,49	8,06	6,25	4,37
		Fino a 129.114	Da 129.114 a 258.228	Da 258.228 a 516.457	Da 516.457 a 2.582.284	Da 2.582.284 a 25.822.845	Oltre 25.822.845
	Totale						
2001	6,18	9,64	9,55	9,23	8,1	6,52	4,99
2000	6,59	10,71	10,11	9,55	8,38	6,9	5,51
1999	5,11	8,67	8,74	8,23	7,07	5,46	3,49

La tabella 1.11 riporta l'andamento dei tassi attivi a breve termine sui finanziamenti per cassa, suddivisi in base alla grandezza del fido globale accordato. Dal momento che a partire dal 2002 sono stati cambiati i confini delle classi di finanziamento, è necessario fare riferimento a due classificazioni leggermente diverse ma, malgrado ciò, tutto sommato comparabili. Altre difficoltà nell'analisi sorgono a causa dei profondi rinnovamenti di natura metodologica e di classificazione che hanno riguardato, a partire dal primo trimestre 2004, la rilevazione da parte della Banca d'Italia sui tassi d'interesse. Per questo motivo i dati del 2004 non sono confrontabili con quelli degli anni precedenti.

Come si può osservare dalla tabella i tassi d'interesse assumono un andamento decrescente tra il 2000 ed il 2003, fin quasi a raggiungere, nell'ultimo anno considerato, livelli altrettanto bassi che nel 1999. Questa evoluzione è analoga a quella che si riscontra da un'analisi dei dati nazionali che, nel complesso, si sono attestati nel 2003 ad un livello ancora più basso (5%).

Situazioni simili caratterizzano peraltro anche gli altri paesi europei e gli USA dove, nel tentativo di rincorrere la forte crescita della fine degli Anni '90, si è cercato di mantenere basso il costo del denaro, in modo da incentivare gli investimenti a fronte di aspettative di forte incertezza sul futuro. Nel caso piemontese, infatti, la maggiore riduzione dei tassi è avvenuta la classe maggiore di finanziamenti, quella superiore ai 25 milioni di euro.

Per quel che riguarda le diverse province, il calo dei tassi d'interesse a breve termine è riscontrabile ovunque.

La diminuzione più netta, tra il dicembre 2000 e lo stesso mese del 2002, si registra nelle province di Cuneo ed Asti che sono passate da un tasso rispettivamente del 7,58 e del 7,90 ad uno del 6,52 e del 6,85. Occorre tuttavia dire che, all'inizio del periodo, queste due province erano quelle che presentavano i tassi più alti, assieme a Vercelli, all'interno del Piemonte.

Torino invece presentava e presenta tuttora i valori più bassi anche se, allo stesso tempo, è la provincia in cui i tassi sono scesi in misura proporzionalmente minore, passando da 6,10 a 5,57.

Parallelamente alla diminuzione dei tassi si è verificata in tutte le province, tranne che nel torinese, un aumento delle consistenze di impieghi, secondo quanto visto nella tabella 1.1. Per quanto dei tassi esista un mercato nazionale, non ci è sfuggito che nel periodo tra il dicembre 2000 ed il dicembre 2002 la maggior variazione positiva degli impieghi si sia verificata a Cuneo ed Asti (rispettivamente +27,61% e +16,72%), ovvero nelle due aree che hanno proporzionalmente diminuito in misura maggiore i loro tassi d'interesse a breve termine.

Tabella 1.11: Piemonte - tassi attivi a breve termine sui finanziamenti per cassa per comparti di attività economica della clientela

Fonte: Piemonte in cifre

	Amministrazioni pubbliche	Società finanziarie	Società non finanziarie	di cui: Industria	Edilizia	Servizi	Famiglie produttrici	Famiglie consumatrici
2003	3,34	3,02	5,77	5,42	7,15	5,92	8,87	7,44
2002	3,98	4,1	6,37	6,07	8,1	6,49	9,65	8,15
2001	4,57	4,52	6,76	6,59	8,42	6,65	9,23	8,21

La tabella 1.11 illustra l'andamento dei tassi d'interesse in base ai comparti di attività economica della clientela. Anche in questo caso valgono le considerazioni fatte in precedenza, l'andamento decrescente vale per tutte le categorie anche se soltanto per le società finanziarie e l'edilizia, settori particolarmente in crescita, i tassi hanno raggiunto valori più bassi rispetto al 1999.

E' interessante notare che i valori del Piemonte, oltre ad essere superiori a quelli medi nazionali, lo sono anche, ed in misura ancora più marcata rispetto a quelli del Nord-Ovest del nostro Paese.

Operando un confronto con la Lombardia per il 2003, ad esempio, si scopre che il tasso medio globale di quest'ultima regione era pari al 4,50%, mentre quello piemontese si attestava al 5,52%.

Evidenze analoghe risultano dall'analisi di quasi tutti i comparti di attività, con differenziali particolarmente elevati in alcuni casi come le Amministrazioni Pubbliche ( 3,34 del Piemonte contro il 2,27 della Lombardia), l'industria (5,42 contro 4,56), i servizi (5,92 contro 4,96) e le famiglie consumatrici (7,44 contro 6,51). L'unica eccezione è costituita dalle società finanziarie, per le quali il tasso a breve piemontese si poneva, nel 2003, al di sotto sia di quello lombardo (3,63%) che di quello nazionale (3,59%).

Malgrado i problemi che, come detto in precedenza, sorgono nel confrontare i dati del 2003 con quelli del 2004, è possibile trarre qualche conclusione sulle recenti evoluzioni dei tassi d'interesse osservando la tabella 1.12.

Tabella 1.12: tassi attivi a breve termine sui finanziamenti per cassa per comparti di attività economica della clientela e durata del finanziamento. Valori riferiti al 31.12.2004

Fonte: Banca d'Italia

	Tassi effettivi Società non finanziarie	di cui:			Famiglie produttrici	Famiglie consumatrici ed istituzioni sociali private
		Industria	Edilizia	Servizi		
Piemonte						
1 anno	4,87	4,74	5,6	4,85	5,59	4,08
1-5 anni	3,6	3,64	4,4	3,51	5,01	4,67
oltre 5 anni	5,04	5,58	5,28	4,6	6,09	5,82
Italia						
1 anno	4,73	4,59	5,33	4,69	5,54	4,09
1-5 anni	3,64	3,54	3,94	3,65	4,75	4,54
oltre 5 anni	4,65	4,6	5,21	4,52	5,88	5,62

Questa tabella raccoglie, per il Piemonte e per l'Italia, i tassi a breve termine sui finanziamenti per cassa, suddivisi in base al comparto di attività economica della clientela e della durata del finanziamento.

Come si può osservare i tassi a breve sono, mediamente, ulteriormente scesi rispetto al 2003, in particolare per alcune categorie come l'edilizia e le famiglie produttrici.

Confrontando il Piemonte con la media nazionale è possibile evidenziare come nel resto del Paese i tassi medi si mantengano o siano simili (o lievemente più bassi) per tutti i settori considerati.

Infine, come considerazione conclusiva il fatto che se negli ultimi anni i tassi sono scesi, non la loro varianza. Le forchette implicite nella tabella 1.10 e segg. Sono passate in tre anni da 5 punti ad anche 7 punti.

### **1.5 I depositi: corrono anche in Piemonte, specie in edilizia.**

Fino ad ora l'analisi del sistema bancario e creditizio ha riguardato i finanziamenti erogati ed una serie di variabili ad essi riconducibili. Un ultimo argomento d'interesse è costituito dai depositi, ovvero dalle risorse che le banche raccolgono, sotto forme diverse, da soggetti non bancari.

Tabella 1.13: Piemonte - depositi per comparti di attività economica rilevate al 31.12 di ogni anno  
Consistenze in milioni di euro  
Fonte: Piemonte in cifre

	Totale	Amministrazioni pubbliche	Società finanziarie	Società non finanziarie	di cui:			Famiglie produttrici	Famiglie consumatrici
					Industria	Edilizia	Servizi		
2004	48.752	714	3.642	9.646	3.633	978	4.913	2.780	31.970
2003	46.287	731	3.788	8.380	3.445	812	4.021	2.744	30.643
2002	43.202	665	3.018	7.983	3.140	701	4.039	2.467	29.069
2001	41.773	592	4.061	7.122	2.887	610	3.526	2.291	27.667
2000	40.885	474	3.077	7.480	3.050	566	3.775	2.188	27.543

La Tabella 1.13 raccoglie, per il Piemonte, i dati relativi alle consistenze dei depositi registrati al 31 dicembre di ogni anno.

Nel complesso, come si può vedere dalla tabella, le consistenze dei depositi crescono del 19,24% tra il 2000 ed il 2004. L'aumento è comune a tutti i comparti di attività, con dei valori particolarmente alti per l'edilizia (+72,79%), le Amministrazioni Pubbliche (+50,63%), i servizi (+30,15%) e le società non finanziarie (+28,96%).

Malgrado tale variazione sia decisamente positiva, essa è inferiore a quella media nazionale (+23,96% per uno stock pari a 644.480 milioni di euro nel 2004).

Rispetto alla totalità del Paese sono cresciute più debolmente le consistenze dei depositi relativi ad alcune categorie come l'industria (+19,11% per il Piemonte contro il +32,65% dell'Italia), i servizi (+30,15% contro il +49,20%) e le famiglie consumatrici (+16,07% contro +22,91%).

Sotto questo aspetto, la crescita dei depositi può essere un buon indicatore della "salute" dell'economia sottostante, ma bisogna fare attenzione a trarre le

conclusioni. Da parte delle famiglie, la domanda di depositi può essere sostitutiva di altre forme di investimento e può riflettere semplicemente l'incertezza a proposito del futuro (si tratta del risparmio precauzionale, che di norma accresce la preferenza per la liquidità dei portafogli di famiglia). Inoltre, sotto il profilo macroeconomico, quando la preferenza per la liquidità diventa assoluta, si cade in una trappola di stagnazione dalla quale non si esce più abbassando i tassi, ma solo con una forte spesa esogena (e questa è una parte del problema macroeconomico attuale).

La raccolta dei depositi avviene prevalentemente in banche a diffusione nazionale (per il 61,82% nel 2003), ma quote rilevanti sono detenute anche da istituti più piccoli: istituti a diffusione locale (2,04%); provinciale (5,83%), interprovinciale (14,94%) e regionale (9,8%). Il peso delle banche nazionali ed interregionali è particolarmente elevato nella provincia di Torino (80,97% dei depositi) e Novara (67,04%), mentre si mantiene su livelli sensibilmente inferiori nelle altre province, tra cui spiccano Cuneo (31,73%) e Biella (28,37%). A proposito proprio di Cuneo è interessante notare che, dei diciassette istituti di credito con sede in Piemonte e diffusione regionale, ben otto sono localizzati in questa provincia.

Tornando ad analizzare le consistenze dei depositi, attraverso la Tabella 1.14 si può andare a vedere come questi si distribuivano, nel 2004, nelle diverse province e come siano cresciuti rispetto al 2000.

Innanzitutto si può evidenziare il ruolo fondamentale del torinese, i cui depositi costituiscono più del 54% del totale regionale. Qui il comparto di attività economica che fa registrare il maggior aumento è quello delle Amministrazioni Pubbliche, mentre la crescita dei depositi delle società non finanziarie è tra le più basse a livello regionale e, oltretutto, frutto di una ripresa avvenuta nell'ultimo anno, dal momento che la variazione nel periodo 2000-2003 è stata soltanto del +6,43%.

Per quello che riguarda le società finanziarie, il cui andamento particolarmente positivo a livello regionale è stato sottolineato in precedenza, è osservabile una situazione decisamente disomogenea a livello provinciale. Per questa categoria, infatti, Asti e Novara vedono diminuire le consistenze dei depositi mentre nelle province di Biella, Vercelli, VCO e Torino si assiste ad una notevole crescita.

E' interessante inoltre notare che, per Vercelli, una situazione analoga si era già riscontrata analizzando le consistenze degli impieghi (si veda la tabella 1.2).

Tabella 1.14: depositi per localizzazione e comparti di attività economica nelle province piemontesi al 31.12 di ogni anno

Consistenze in milioni di euro

Fonte: elaborazione su dati Piemonte in cifre

	Amministrazioni pubbliche	Imprese finanziarie ed assicurative	Società non finanziarie	Famiglie produttrici	Famiglie consumatrici
Alessandria 2004	54	216	805	289	2.847
<i>Variazione 2001-2004</i>	<i>5,88%</i>	<i>18,68%</i>	<i>12,59%</i>	<i>26,20%</i>	<i>19,52%</i>
Asti 2004	24	8	244	161	1.420
<i>Variazione 2001-2004</i>	<i>50,00%</i>	<i>-100,00%</i>	<i>8,93%</i>	<i>41,23%</i>	<i>20,03%</i>
Biella 2004	18	221	412	71	1.228
<i>Variazione 2001-2004</i>	<i>-22,22%</i>	<i>116,67%</i>	<i>32,90%</i>	<i>57,78%</i>	<i>20,16%</i>
Cuneo 2004	53	35	1.055	557	4.257
<i>Variazione 2001-2004</i>	<i>12,77%</i>	<i>2,94%</i>	<i>43,54%</i>	<i>13,91%</i>	<i>14,34%</i>
Novara 2004	61	42	768	220	2.501
<i>Variazione 2001-2004</i>	<i>69,44%</i>	<i>-83,27%</i>	<i>61,01%</i>	<i>18,92%</i>	<i>22,18%</i>
Torino 2004	447	3.080	5.879	1.230	16.010
<i>Variazione 2001-2004</i>	<i>76,68%</i>	<i>24,49%</i>	<i>24,34%</i>	<i>29,61%</i>	<i>32,35%</i>
VCO 2004	19	11	190	88	992
<i>Variazione 2001-2004</i>	<i>5,00%</i>	<i>57,14%</i>	<i>68,14%</i>	<i>22,22%</i>	<i>16,30%</i>
Vercelli 2004	38	30	292	164	1.194
<i>Variazione 2001-2004</i>	<i>35,71%</i>	<i>172,73%</i>	<i>63,13%</i>	<i>56,19%</i>	<i>12,64%</i>

Per quello che riguarda la forma tecnica, i conti correnti rappresentano la modalità decisamente preferita, raccogliendo, nel 2003, l'87,02% dei depositi. In seconda battuta vi sono i depositi a risparmio (8,52%), mentre i buoni fruttiferi, i certificati di deposito e gli altri depositi vincolati hanno un peso del tutto marginale.

In particolare si può osservare come tra il 1999 ed il 2004, a fronte di un aumento dei depositi, le consistenze dei conti correnti siano state le uniche ad aumentare (+28,14%), mentre diminuzioni si sono registrate sia per i depositi a risparmio (-6%) che, in maniera ben più marcata, per i buoni fruttiferi e di certificati di deposito (-68,66%).

Tabella 1.15: Piemonte – tassi passivi sui depositi in conto corrente per localizzazione degli sportelli e comparti di attività economica della clientela

Fonte: Piemonte in cifre

	Totale	Amministrazioni pubbliche	Società finanziarie	Società non finanziarie	di cui: Industria	Edilizia	Servizi	Famiglie produttrici	Famiglie consumatrici	Tassi effettivi
Piemonte	2004	0,67	1,61	1,63	0,98	0,99	0,79	1,01	0,48	0,44
	2003	0,94	1,73	1,62	1,13	1,14	0,93	1,16	0,70	0,77
	2002	1,60	2,58	2,59	1,76	1,78	1,55	1,77	1,34	1,39
	2001	1,92	3,36	2,99	2,07	2,03	1,87	2,14	1,50	1,58
Italia	2004	0,81	1,83	1,37	1,07	1,22	0,86	1,02	0,52	0,60
	2003	0,99	1,85	1,67	1,20	1,29	1,11	1,15	0,71	0,78
	2002	1,59	2,82	2,54	1,80	1,85	1,64	1,80	1,29	1,30
	2001	2,01	3,50	2,90	2,13	2,19	1,97	2,12	1,54	1,68

I tassi sui depositi, come si può vedere dalla tabella 1.15, hanno fatto registrare, tra il 2001 ed il 2004, una diminuzione generalizzata in tutto il Paese.

In Piemonte il livello dei tassi passivi è, nel complesso, inferiore a quello medio nazionale. Ciò vale particolarmente per il comparto delle Amministrazioni Pubbliche, dell'industria e dell'edilizia.

I tassi rivolti alle famiglie, produttrici e consumatrici, si attestano invece su livelli pressoché identici anche se, nell'ultimo anno, la diminuzione di quello applicato alle famiglie consumatrici è stata più marcata nella regione subalpina che nel resto della nazione.

A questo punto, dopo aver analizzato le variabili utili a descrivere i recenti sviluppi del mercato creditizio regionale sotto il profilo quantitativo, si tratta di mettere a fuoco gli elementi qualitativi del rapporto tra banche e imprese: ossia i meccanismi comportamentali che ogni giorno funzionano e permettono al mercato del credito di assolvere alle sue funzioni. E' su questi meccanismi che Basilea 2 ha l'ambizione di incidere e noi siamo andati a verificarli intervistando direttamente i titolari o i responsabili di oltre 600 imprese piemontesi, clienti di banche ai diversi possibili livelli.

## 2. I risultati del sondaggio /1/ Imprese Small Business in Piemonte

*"Se vuoi renderti conto del valore del denaro, prova a chiedere un prestito."*

**Benjamin Franklin**

### 2.1 Metodo: la composizione del campione

L'indagine è stata condotta nei mesi di febbraio e marzo 2005 e ha riguardato 604 imprese piemontesi estratte casualmente dagli archivi del sistema delle Camere di Commercio. Si sono considerate le società con sei o più addetti, attive in Piemonte nel III trimestre del 2004 (circa 20.800). Il criterio del numero minimo di addetti è stato scelto come linea di confine per escludere imprese troppo piccole per rispondere a domande su argomenti come il budget, il controllo di gestione o il rating, che formavano oggetto d'analisi.

Tabella 2.1 - Composizione percentuale dell'universo dei riferimenti dell'indagine (20.800 Imprese attive in Piemonte nel III trimestre del 2004 con almeno 6 addetti) - Fonte Uff. studi Unioncamere Piemonte)

	IMPRESE da 6 a 19 addetti	IMPRESE da 20 a 199 addetti	IMPRESE oltre i 200 addetti	TOTALE
NON ARTIGIANE	46%	18%	1%	65%
ARTIGIANE	34%	1%	-	35%
TOTALE	80%	19%	1%	100%

Il campione è stato segmentato con riferimento ai portafogli bancari individuati da Basilea 2 che classificano le imprese come retail (con un fatturato fino a 5 milioni di euro ed un'esposizione fino ad un milione di euro), small-business (fatturato da 5 a 50 milioni di euro) e corporate (fatturato oltre i 50 milioni di euro).

Per inserire ciascuna società nel segmento a cui le assegnerebbe un ipotetico sistema di rating interno di una banca, si sono individuati tre sottogruppi in funzione del numero di addetti: ai fini dell'indagine si considerano imprese retail quelle che hanno un numero di addetti compreso fra 6 e 19; nel segmento small-business le imprese hanno fra i 20 ed i 199 addetti, mentre oltre i 200 addetti sono indicate come clientela corporate.

Le imprese sono anche classificate in due gruppi distinti a seconda che appartenessero o meno alle categorie artigiane, per consentire un'analisi di dettaglio sul rapporto di credito di questa particolare categoria di operatori economici.

I risultati dell'indagine sono stati espressi in modo da essere rappresentativi dell'universo delle imprese del Piemonte. Pertanto, per quanto ciascuno dei segmenti creditizi considerati (retail R, small business SB, corporate C e i sottoinsiemi di artigiani dei primi due gruppi RA, SBA) sia rappresentato nel campione per poterne leggere le risposte al questionario, poi le risposte imprese dei segmenti sopra o sottorappresentati rispetto all'universo sono state ponderate per ricondurre le risposte all'universo piemontese effettivo.

La categoria retail del campione comprende 401 imprese di cui 201 artigiane, mentre alla classe small-business appartengono 152 società, di cui 41 artigiane ed il gruppo corporate è formato da 51 imprese .

Tabella 2.2 - Composizione stratificata del campione

	RETAIL IMPRESE da 6 a 19 addetti	Small BUS IMPRESE da 20 a 199 addetti	CORPORATE IMPRESE oltre i 200 addetti	TOTALE
NON ARTIGIANE	200	111	51	362
ARTIGIANE	201	41	-	242
TOTALE	401	152	51	604

Le interviste sono state rivolte a coloro (titolari d'impresa, dirigenti, legali rappresentanti,...) che, all'interno della società, si occupano dei rapporti con gli istituti di credito e delle relative decisioni.

Agli intervistati è stato proposto un questionario telefonico di 32 domande sugli aspetti principali del rapporto con le banche e della preparazione in vista di Basilea 2, oltre ad alcune domande anagrafiche; il testo dell'intervista contiene una parte comune a tutto il campione d'indagine ed una relativa al segmento di portafoglio di appartenenza, con un contenuto che è stato graduato in funzione della complessità dell'impresa.

I tabulati completi dell'indagine sono in fondo a questo testo, e costituiscono il capitolo 5.

## **2.2. "Trecento banche per servire Cento imprese"**

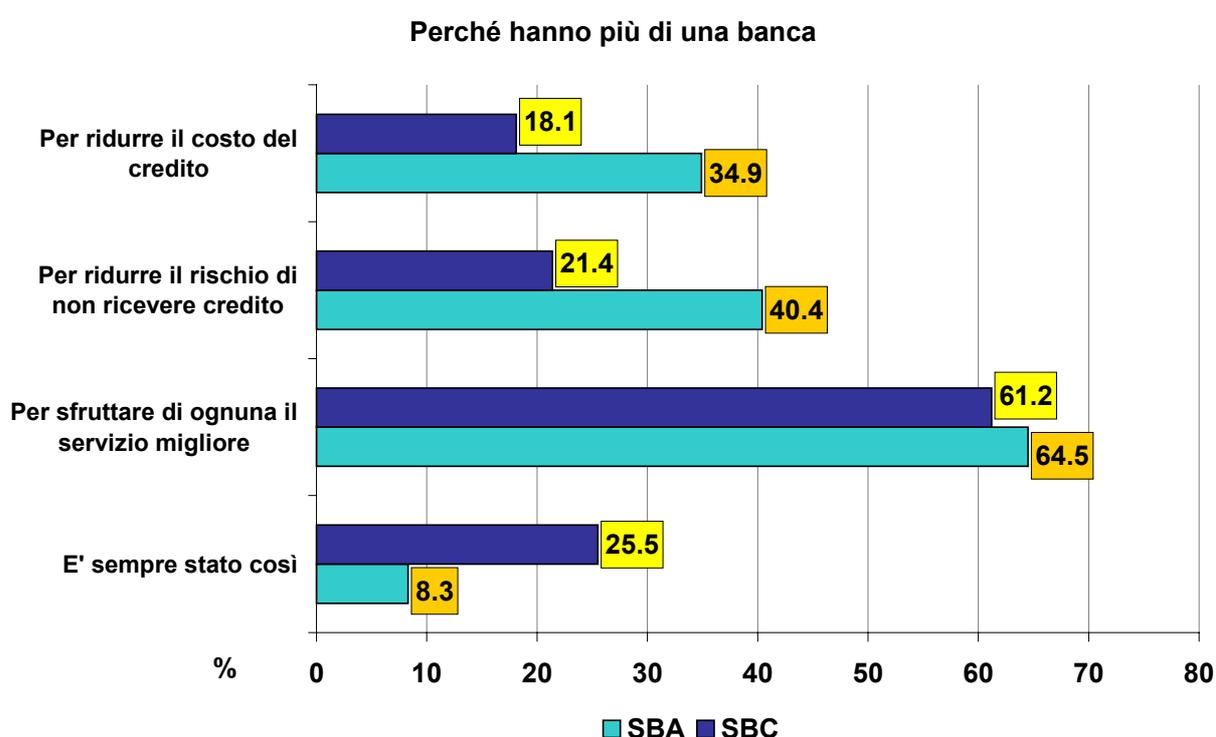
Permetteteci un titolo iperbolico per comunicare la persistenza di un fenomeno italiano noto: si chiama multiaffidamento, ossia la tendenza delle imprese a servirsi di più di una banca, in luogo della "Hausbank", la "banca di casa" che prevale nel modello capitalistico tedesco.

In Piemonte, nel segmento Small Business e Corporate (SBC), il 65% delle imprese del campione ha rapporti con almeno tre banche. Una tendenza che si smorza appena nel sub-campione artigiano (SBA, 42%), in quanto le SBA sono di dimensione comparativamente inferiore e perché nell'artigianato la tendenza alla Hausbank è in fase di affioramento. La banca è una sola, dunque veramente una Hausbank in appena una SBC ogni 10, (quasi 2 su 10 nelle SBA).

La ragione prevalente della polverizzazione dei rapporti è per 2 imprese su 3 (senza differenza notevole tra SBC e SBA) l'opzione di "scegliere i migliori servizi", che in altri termini significa mettere in concorrenza il sistema bancario. La seconda ragione per servirsi di più banche è la consuetudine o il legame di lungo periodo (risponde che "è sempre stato così") il 25% delle SBC, mentre affiora la preoccupazione di "prevenire il rischio di credit crunch" tra le SBA (40%).

Il sistema bancario si tutela dai rischi del multiaffidamento, come è noto, attraverso la centrale dei rischi, ma questo è un costo informativo che alla lunga grava sul costo del denaro. A livello di singolo istituto, le imprese che si fanno multi-affidare

producono la moltiplicazione dei dossier e – a livello di sistema – ciò costituisce una diseconomia che ricade anche essa evidentemente sui fruitori dei servizi stessi. Basilea 2 dovrebbe indurre un lento spostamento verso rapporti di reciproca maggior fiducia e fedeltà, ma per prudenza le imprese, in questo momento, si tengono più porte aperte. Ci vorranno molti anni di esperienza perché questo elemento comportamentale inizi a cambiare. Una minoranza non proprio esigua vede comunque una Hausbank nel proprio futuro: Si tratta del 25% delle imprese SBC (13 punti in più di coloro che già ce l'hanno) e del 33% delle SBA (14 punti in più delle imprese che già lavorano con una sola banca).



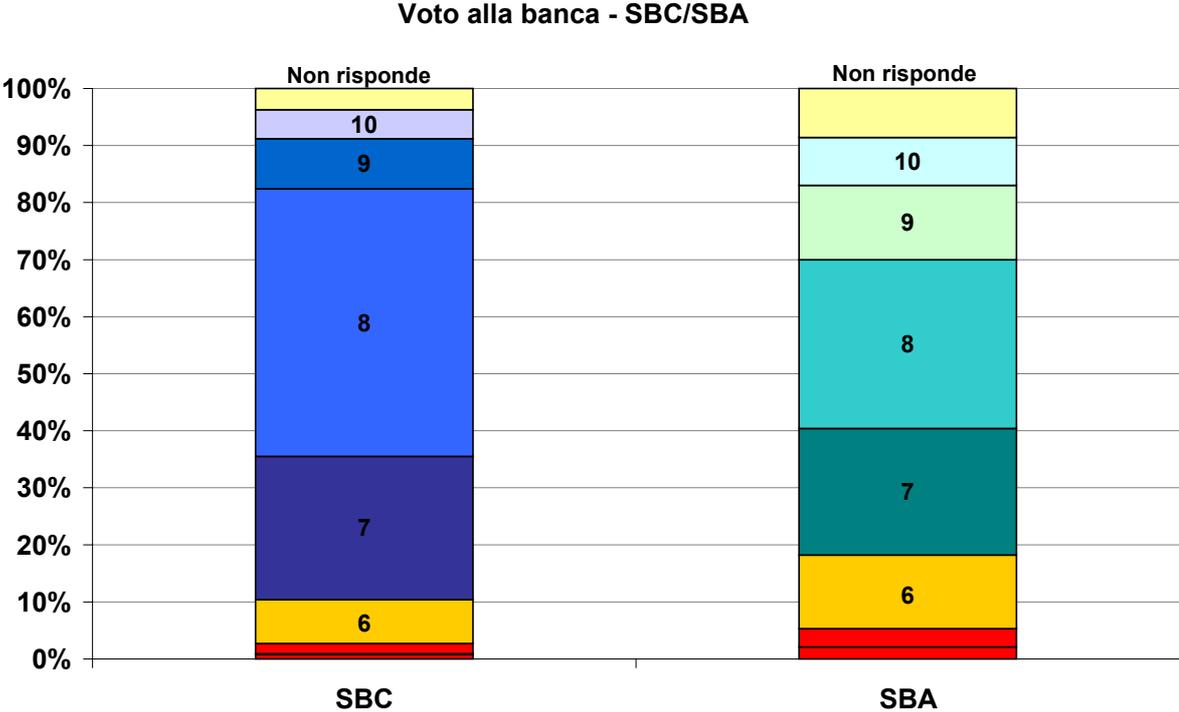
**Figura 2.1 - Le ragioni del multi affidamento (SBC/SBA)**

### **2.3. “Tutte promosse!” ... o quasi**

Una o più d’una che sia, la banca raccoglie consensi come pivot dei rapporti globali che l’impresa ha nei confronti del denaro (quello che impiega e quello che prende a prestito, così come quello che movimentata nelle transazioni quotidiane).

Abbiamo chiesto a tutti gli imprenditori contattati di dare un giudizio alla banca esprimendo un voto compreso tra 1 e 10. Fino a 5 i voti sono insufficienti, da 6 in su si trova la sufficienza. Ebbene, nel campione SBC i voti insufficienti hanno

raccolto solo il 2,7% delle adesioni, contro il 93,6% di promozioni. Lievemente meno generose le promozioni del campione SBA (86,1%, largamente prevalenti sul 5,3% di bocciature). Il segmento SBC (e SBA) sono del resto stati oggetto di specifiche cure da parte delle principali banche. Alcuni gruppi bancari si sono addirittura divisionalizzati dedicando alla clientela SBC/SBA strutture e personale dedicato: i frutti in termini di soddisfazione della clientela si vedono. E se della banca-pivot si ha soddisfazione, di chi ci si fida quando si ha necessità di consigli finanziari?



**Figura 2.2 – Il voto delle imprese SBC e SBA promuove largamente le banche.**

**2.4. La fiducia alla banca in primo luogo, poi a se stessi.... e anche ai commercialisti**

Nella necessità di consigli finanziari, le imprese strutturate (sia SBC che SBA) fanno in primo luogo da sé (60% delle SBC e 73% delle SBA). In altri termini, quando si supera la dimensione del retail, ossia oltre i 2 milioni di fatturato con 1 milione di indebitamento finanziario netto, le imprese si attrezzano a far scelte di convenienza finanziaria in casa. Hanno un direttore finanziario o un direttore amministrativo che si occupa di finanza e controllo il 65% delle SBC e il 64% delle SBA. Quando proprio servono i consigli, oltre alla banca affiorano le competenze del commercialista (32%

delle SBC e 21% delle SBA), mentre i confidi non sono i "consulenti" delle imprese strutturate (le % oscillano tra lo 0 e l'1,5%). Ci si rivolge a loro per prodotti particolari. Anche le associazioni di categoria sono indietro nella scala dei consulenti utili (le utilizza il 5% delle SBC e il 12% delle SBA, che si spiega con la maggior adesione ai sindacati categoriali da parte delle imprese artigiane)

***2.5. Il dialogo con la banca avviene attraverso il bilancio, ma spuntano anche gli altri prospetti, da chi ha un controllo di gestione (interno o appaltato a consulenti).***

Non si può chiedere credito senza offrire trasparenza. E' una regola che valeva anche prima di Basilea 2, e che semmai Basilea 2 fa diventare essenziale. L'impresa ha interesse a farsi conoscere bene, e l'omissione di informazioni non può che danneggiare il suo rating creditizio di controparte.

Comunque, se si considera il campione SBC, solo il 2,3% delle imprese insiste nel non offrire informazioni (ma forse si tratta di quelle che non chiedono credito); nel subcampione SBA tutti comunicano con la propria banca attraverso i documenti.

Il bilancio (aggiornato, il che significa consegnato prima che lo si possa estrarre dalle banche dati pubbliche) è consegnato da 92 imprese SBC su 100 (97% le SBA); affiorano le consegne di rendiconti periodici (quasi il 32%, sia per le SBC che per le SBA), dei budget (lo consegnano il 20% nelle SBC e il 17% delle SBA) e dei business plan a 3-5 anni (6% delle SBC e 3% delle SBA).

E' da notare che mentre circa il 10% delle imprese presenta tre o più documenti contemporaneamente, il 66% ne fornisce uno solo. Sui documenti di pianificazione (budget e business plan) occorre precisare che le percentuali, ancora minime, non sono affatto basse. Per comunicare le previsioni occorre elaborarle formalmente, e solo due imprese su tre hanno una funzione che copre l'area di finanza e controllo. Dunque, risulta che tra quelle che hanno un budget, in media una impresa su due socializza con le banche i risultati (magari in qualche forma sintetica, senza svelare troppi "segreti di cucina").

Basilea 2 sta portando il sistema nella direzione di un'apertura progressiva e di un rapporto più cooperativo tra banche e imprese.

**2.6. “Basilea 2”: Non sono molte le imprese che conoscono bene l’accordo, ma in media non la temono. Il gap maggiore, per ora, è dunque quello di conoscenza e di informazione e i giudizi su Basilea 2 sembrano piuttosto “educati”.**

Quando iniziammo il lavoro, all’elaborazione del questionario pensammo: “quali valutazioni possono mai darci imprenditori e dirigenti che ancora non conoscessero Basilea 2”? Andammo avanti ugualmente, con l’idea di tenere conto di questo problema – non minore – in sede di elaborazione e sintesi dei risultati. In effetti, l’osservazione di allora pare confermata dai risultati del questionario. Consideriamo il campione SBC: nel complesso solo il 26% degli intervistati (22% SBA) si considera informato (non superficialmente) e un ulteriore 40% (25% SBA) ne ha sentito parlare. Il 34% (53% SBA) non conosce Basilea 2 in alcun modo. Il tasso di informazione delle imprese artigiane sembra realmente inferiore della media.

A tutti, informati e non, abbiamo chiesto di dare una valutazione delle conseguenze dell’accordo, suggerendo alcuni potenziali effetti (dal *credit crunch* alla valorizzazione del rapporto banca-impresa al risparmio per i clienti migliori). Bene, abbiamo trovato che “nonostante tutto la visione di Basilea 2 è corretta”. Per esempio, come si evince dalla tabella 2.4 sul totale dei giudizi prevalgono quelli positivi (68% dei giudizi esposti dalle imprese SBC e 65 dalle imprese SBA). Il maggior accordo delle imprese SB (sia SBC sia SBA) si trova sul giudizio che “Basilea 2 è un’occasione per rimettere ordine nella finanza dell’impresa” (saldo +24), mentre le imprese SBC sono specialmente in disaccordo sul fatto che “il rating possa essere effettivamente utile anche alle imprese” (saldo -14) e le imprese SBA non credono che “le banche così serviranno meglio i clienti migliori” (saldo -11).

In definitiva, in un contesto di promozione delle banche e di comprensione dei vantaggi potenziali di Basilea 2, ci sono alcuni spigoli aguzzi da smussare che ancora vessano il tormentato (in passato) rapporto tra Banca e Imprese, sui quali le prime e le seconde dovranno lavorare per trovare un terreno di cooperazione e di interesse comune.

Tabella 2.3 - I giudizi degli imprenditori SBC/SBA a proposito di Basilea 2

Basilea 2 è:	SBC			SBA		
	d'accordo	non d'acc.	saldo	d'accordo	non d'acc.	saldo
occasione per riordinare la gestione finanziaria	46.5	23.1	23.4	48.7	24.8	23.9
c'è un rischio di "credit crunch" e tassi	23.4	28.7	-5.3	15.4	20.1	-4.7
il rating è utile alle imprese	24.9	35.8	-10.9	35.6	26.8	8.8
le banche serviranno meglio i clienti migliori	35	31	4	33.4	46.9	-13.5
sarò valutato da un computer	24.9	25.6	-0.7	47.1	28.9	18.2
non sono in grado di dare un giudizio	15	59.2	-44.2	20.1	60.1	-40
d'accordo con i giudizi positivi	68.8			65.3		

## **2.7. Preparandosi a Basilea 2: la scarsa informazione può condizionare la preparazione; l'adeguamento però è significativo particolarmente tra gli imprenditori informati. (SBC/SBA)**

Se di Basilea 2 pochi imprenditori sanno genericamente qualcosa e ancora meno "sanno bene" di che cosa si tratta, non ci si poteva aspettare che nell'imminenza dell'attuazione dell'accordo le imprese si fossero mosse risolutamente. Del resto, in che direzione, eventualmente? Basilea 2 è una normativa che "riguarda le banche" e solo dopo, mediamente, "impatta sulle imprese". Alle imprese il regolatore non prescrive nulla; pertanto qualunque decisione d'impresa è da vedersi come un volontario progresso di miglioramento della cultura finanziaria e di collaborazione con la banca, piuttosto che l'esito di un adempimento. Ma per prendere decisioni in tal senso, dei vantaggi di Basilea 2 occorre prendere coscienza. Per questo occorre disporre di maggiore informazione e – aggiungiamo noi – informazione "corretta", qualche volta sovrastata da certa informazione "sommara". Gli imprenditori informati su Basilea 2 infatti si sono mossi per trarne vantaggio: ecco cosa hanno fatto, secondo le risposte alla domanda 12 dei questionari SBC/SBA.

Gli imprenditori SBC/SBA informati su Basilea 2 vanno in qualche modo elogiati quanto a lungimiranza: infatti, se in larghissima parte hanno acquisito già l'abitudine a comunicare "tempestivamente" i dati del bilancio (91% SBC e 65% SBA), quasi uno su due comunica i budget (magari solo quelle vendite) (49,5% SBC e 38,3% SBA). Un'impresa su quattro delle informate (e si badi che non è poco) (26% SBC) ha rafforzato il patrimonio sociale (attraverso nuovi apporti capitale proprio) e una su tre si è fatta avanti con la banca, per "spiegarsi meglio", ossia per raccontare prodotti, processi, piani (35%). Le percentuali di queste ultime azioni (patrimonializzazione e auto-spiegazione) sono decisamente ridotte rispettivamente all'8 e al 17% nel caso degli imprenditori SBA, che pertanto rivelano un maggior attendismo rispetto alla media, rispetto al tema di Basilea 2.

#### Tabella 2.4

Per prepararsi a Basilea2 un imprenditore può fare diverse cose. Quali fra le cose che le elenco ritiene che la Vostra impresa abbia già realizzato? (risposta multipla)

---

Informarsi meglio presso soggetti competenti (la banca, l'associazione di categoria, il commercialista, ...)

(29,4%)\*

(33,4%)\*

Aumentare il capitale direttamente investito nell'impresa

25,6%

8,5%

Comunicare tempestivamente il bilancio

91,1%

64,6%

Presentare un budget, ossia un bilancio preventivo

49,5%

38,3%

Spiegare meglio alla banca le attività e gli investimenti dell'impresa

35,4%

17,2%

Convertire una parte del debito a breve in prestiti a medio-lungo termine

14,3%

4,1%

Introdurre o potenziare il sistema di controllo finanziario

12,5%

2,1%

Acquistare ed utilizzare nuovi software di pianificazione finanziaria

3,8%

3,2%

Autovalutare o far valutare da terzi o da consulenti il proprio merito creditizio

8,4%

2,1%

Investire nella formazione del personale amministrativo

3,4%

5,2%

\* (La risposta non è stata letta a coloro che non conoscono Basilea2: la % è calcolata sul resto del campione)

Non è detto, si badi, che i comportamenti virtuosi siano stati adottati "in vista di Basilea 2", ossia con la finalità di rispondervi meglio. Può essere stata anche la naturale evoluzione del rapporto tra banche e imprese a determinarlo, ma in ogni caso ciò non potrà che rendere meno traumatico qualsiasi impatto della nuova normativa.

La marcia verso Basilea 2 non è finita: l'intenzione degli imprenditori qui è chiara: in primis, il bisogno di saperne di più, ossia di chiedere e ottenere informazioni. Questa pare una priorità per il 56% del campione SBC e 50% SBA. Patrimonializzare ulteriormente l'impresa pare nei piani (attualmente) del 7% delle aziende, mentre la formazione del personale è una delle mosse preferite dal 25% delle imprese SBC (condivisa solo dal 5% delle SBA). Gli artigiani, infatti, vi antepongono il potenziamento o l'introduzione di un sistema di controllo finanziario (23%), come premessa per fare una pianificazione finanziaria che permetta di monitorare non solo più i costi e i ricavi, ma anche i flussi finanziari. La valutazione del merito creditizio (o l'autovalutazione) interessa più di un'impresa (SBC/SBA) su cinque, ma su questo punto le risposte delle imprese si dividono. L'utilità delle valutazioni è percepita abbastanza diffusamente, anche se da una minoranza, mentre la disponibilità a pagarle è molto bassa (probabilmente è vista come un servizio che "chi si occupa di Basilea 2 istituzionalmente" dovrebbe fornire o l'impresa dovrebbe imparare a far da sé).

Tabella 2.5

12a. E su quali fra quelle che non avete fatto ritenete di concentrarvi nel prossimo anno? (risposta multipla) \*

---

SBC  
SBA

Informarsi meglio presso soggetti competenti (la banca, l'associazione di categoria, il commercialista, ...)

55,8%  
50,0%

Aumentare il capitale direttamente investito nell'impresa

7,4%  
7,3%

Comunicare tempestivamente il bilancio

0,7%  
0,0%

Presentare un budget, ossia un bilancio preventivo

2,2%  
0,0%

Spiegare meglio alla banca le attività e gli investimenti dell'impresa

12,9%  
0,0%

Convertire una parte del debito a breve in prestiti a medio-lungo termine

10,7%  
7,4%

Introdurre o potenziare il sistema di controllo finanziario

17,8%  
22,9%

Acquistare ed utilizzare nuovi software di pianificazione finanziaria

11,4%  
6,2%

Autovalutare o far valutare da terzi o da consulenti il proprio merito creditizio

21,7%  
22,0%

Investire nella formazione del personale amministrativo

25,2%  
5,3%

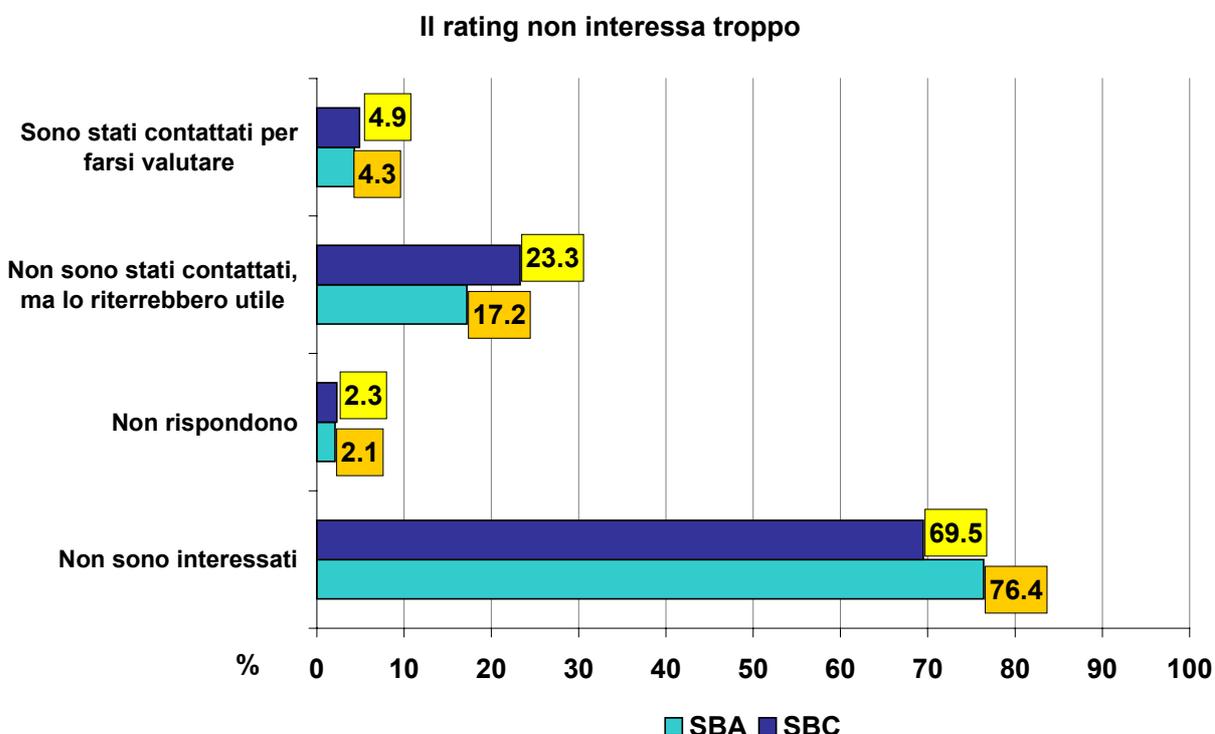
Totale

165,8%  
121,1%

\* (La prima risposta è stata letta anche a coloro che non conoscono Basilea2)

Nel campo delle valutazioni del merito creditizio, sembra prevalere una sorta di "relativismo imprenditoriale", che possiamo pure comprendere. Dato il costo dei rating esterni, l'interesse per essi (o per i loro "parenti stretti" non ufficiali) è molto tiepido. Se ci si basa sulle domande sulle iniziative da fare per prepararsi a Basilea 2, ebbene la valutazione esterna o l'autovalutazione del merito creditizio è nell'interesse del 22% delle imprese sia SBC che SBA. A una domanda successiva specifica rivolta alle sole imprese corporate, i soggetti già dotati di un rating sono il 4,4% e i potenziali interessati salirebbero al 31%. Ma su tutto il campione il 77% (74% se SBA) non investirebbe un solo euro per la valutazione e solo il 5,8% (dunque un interessato su cinque) pagherebbe qualcosa per essere valutato esternamente o essere messo in grado di autovalutarsi.

Si conferma la "bassa propensione al rating" dell'impresa italiana, che sembra più attenta ai processi che ai numeri. In altri termini, le imprese sembrano dire "dateci un codice di comportamento virtuoso e parliamo di questo", ma non studiamo un'ennesima formalità burocratica da assolvere, magari obbligatoriamente.



**Figura 2.3 – Le imprese di fronte a un servizio di valutazione**

## ***2.8. I bisogni finanziari nel 2005: coprire più capitale circolante ha comportato mettere più soldi nelle imprese degli artigiani.***

Basilea 2 non prescrive alcunché per le imprese, ma è chiaro che si troveranno meglio le imprese con una struttura di finanziamenti equilibrata. L'equilibrio si rivela da una patrimonializzazione consona (ossia speculare a un indebitamento non eccessivo) e da una struttura dei finanziamenti per durata coerente con l'immobilizzo degli attivi.

Nel 2005 il circolante delle imprese è cresciuto e, purtroppo, le imprese SBC hanno dichiarato di non avervi posto specifico rimedio (56%) o di aver allungato i pagamenti ai fornitori (23%). Nel segmento artigiano, invece, il bisogno di finanziare più circolante si è tradotto nella richiesta alle banche di anticipare più fatture (33%), nell'allungamento dei tempi di pagamento – ahimé – (26%) ma anche nell'apporto di soldi freschi nell'impresa (14% SBA, contro il 2% SBC). Il 9% degli artigiani ha poi ceduto i crediti, contro il 5% delle imprese SBC.

I maggiori bisogni di copertura del circolante sono stati nel 2005 l'esito di un deterioramento del ciclo monetario attivo della gestione (ossia quello riguardante i pagamenti dei clienti), che si è deteriorato per il 45% delle imprese SBC e 48 SBA.

## ***2.9. I bisogni finanziari come conseguenza degli investimenti.***

Quanto agli investimenti, 3 imprese su 10 SBC ne hanno in programma: né tante né poche. La percentuale di investitori però si abbassa al 18,2% delle SBA. Si tratta di un valore normale tenuto conto di una durata normale della vita del capitale fisso, forse lievemente sottodimensionato nel caso delle imprese SBA, ma le percentuali sono coerenti con l'attuale clima economico generale.

Rispetto a Basilea 2 è però importante sottolineare quali siano però gli strumenti di copertura previsti dalle imprese SBC: nel 36% dei casi è l'autofinanziamento a fornire il capitale, ossia gli incassi normali della gestione e in una analoga percentuale vi provvedono – correttamente - i prestiti a lungo termine e i mutui (36%). Piuttosto diffuso anche l'impiego (o l'intenzione di impiego) di prestiti agevolati e del leasing. Quest'ultimo è utilizzato in modo esclusivo o frequente per il finanziamento dei beni strumentali (inclusi gli immobili) dal 32% delle imprese; il 41% ne fa un uso sporadico e solo il 27% non lo impiega mai. Il ricorso alla vendita di beni o parti dell'azienda e l'ingresso di nuovi soci nel capitale sono piuttosto rari

per sostenere gli investimenti: rimane sotto il 7% anche il credito bancario a breve termine, ma questo sembra coerente con una strategia d'impiego di lungo periodo.

Rispetto al segmento SBC, l'omologo segmento artigiano non solo investe di meno, ma si affida con minore facilità ai flussi dell'autofinanziamento (26%). Investire per l'artigiano strutturato significa pertanto più che per altri indebitarsi o ricorrere a forme di prestito la cui garanzia è incorporata nel lasciare a terzi il diritto di proprietà del bene: il 25% degli investimenti degli artigiani SBA è effettuato grazie ai leasing.

In sostanza, la banca resta al centro della fornitura degli strumenti di finanziamento, insieme all'autofinanziamento dell'impresa strutturata e ai rapporti con le società di leasing, che sono un partner diffuso per gli investimenti in beni strumentali. Il rapporto banca-impresa, spesso inteso come rapporto limitato al fido, si estende ormai a tutto il ventaglio delle tipologie di finanziamento. E' marginale nel campione l'attesa di ricorso a obbligazioni, a operazioni straordinarie, e a quotarsi in Borsa, magari nel segmento Expandi: stanno pensandoci 4 imprese su tutto il campione SB.

### ***2.10. Insomma: preparati o impreparati all'appuntamento con Basilea 2? Due indici sintetici di preparazione, associati alle 604 imprese del campione.***

Il voto solo alle banche? No, ci disponiamo a darlo anche alle imprese. Un voto "relativo", si fa per dire. Inoltre, visto che l'oggetto della misura è la preparazione "soggettivamente valutata dai ricercatori" rispetto a Basilea 2, i voti che presenteremo sono relativi all'impresa "best in class" in ogni categoria (per inciso, e per rispetto della privacy, questa impresa è ovviamente deliberatamente non dichiarata, né diciamo come ha risposto al questionario). Invece, collegandosi con il sito di Torino Finanza ([www.torinofinanza.org](http://www.torinofinanza.org)), le imprese che hanno risposto possono conoscere i propri punteggi di preparazione e confrontarli con la media del proprio segmento, ovviamente accedendo con una chiave unica che ne garantisce la identificazione univocamente.

Che cosa abbiamo giudicato dando un voto, anzi un punteggio, a ciascuna impresa? La "preparazione informativa a Basilea 2" e la "preparazione generale". L'indice di preparazione informativa (IPI) è stato costruito assegnando per ciascuna impresa

un valore +1 a tutte le risposte del questionario (secondo il nostro giudizio) correlate positivamente con uno stato di corretta informazione su Basilea 2. Abbiamo invece segnato un 0 se la risposta dell'impresa indicava uno stato di "mancanza di informazione" e -1 se lo stato rivelato era addirittura di disinformazione, tanto che a uno stato simile l'impresa potrebbe far seguire perfino decisioni impattanti negativamente sulla qualità del suo rapporto banca-impresa.

L'Indice di Preparazione Globale (IPG) è stato costruito analogamente al primo, solo che rispetto all'IPI sono state prese in considerazione non solo le domande e risposte contenenti le opinioni espresse dagli imprenditori, ma anche le azioni (ossia i comportamenti dichiarati), nonché l'evoluzione del contesto specifico dell'impresa e rilevante rispetto a Basilea 2. Siccome le scale sarebbero state soggettive e non confrontabili, gli indici ottenuti sono stati riproporzionati ai valori grezzi dei due indici dell'impresa "best in class" in ogni segmento. Si sono così ottenute cinque distribuzioni dell'indice IPI e cinque distribuzioni dell'indice IPG, i cui valori medi, insieme alle relative deviazioni standard, sono riportati in tabella 2.6.

Tabella 2.6 **Gli Indici sintetici di preparazione a Basilea 2**  
(base=100 best in class)

		IPI		IPG	
		media del sub campione	dev. Standard	media del sub campione	dev. Standard
<b>C</b>		<b>49.4</b>	<b>22</b>	<b>61.1</b>	<b>16</b>
<b>SB</b>	<b>non artigiani</b>	<b>46.3</b>	<b>19</b>	<b>59.2</b>	<b>15</b>
	<b>artigiani</b>	<b>44.9</b>	<b>23</b>	<b>56.2</b>	<b>16</b>
<b>R</b>	<b>non artigiani</b>	<b>40.7</b>	<b>22</b>	<b>52.2</b>	<b>17</b>
	<b>artigiani</b>	<b>32.4</b>	<b>20</b>	<b>49.2</b>	<b>18</b>

Dai dati medi degli indici emergono chiaramente i seguenti fatti:

Gli indici medi di preparazione globale (IPG) sono più elevati dei corrispondenti indici di preparazione informativa (IPI), come dire che le imprese hanno osservato comportamenti virtuosi rispetto alla distensione del rapporto Banca-Impresa, nonostante di Basilea 2 avessero poche informazioni. In altri termini, Basilea 2 è arrivata al momento giusto per essere accolta senza tensioni, giacché il rapporto Banca-Impresa stava già evolvendo virtuosamente.

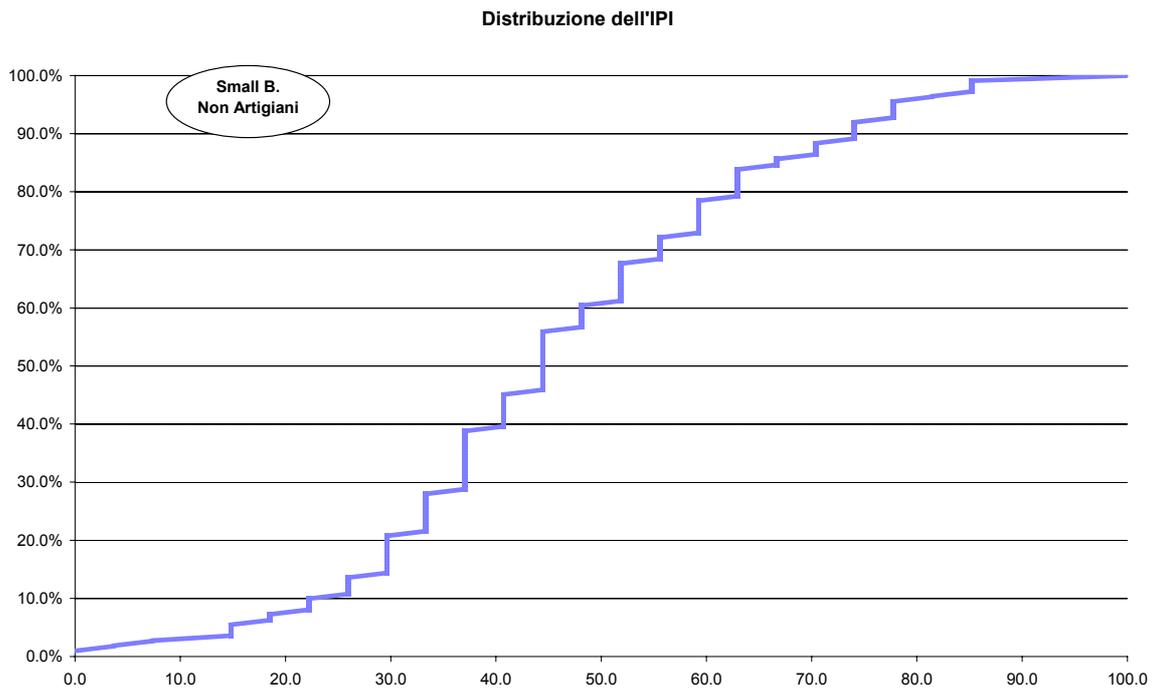
La preparazione media delle imprese non è elevatissima, sia che si tratti di preparazione informativa (il massimo IPI medio è quello corporate pari a 49), sia che si tratti di preparazione globale (l'IPG medio più elevato si riferisce ancora al segmento corporate e vale 61,1);

Gli indici medi IPG sono più alti degli IPI, ma in compenso hanno una minore deviazione standard, il che significa che nel campo dell'informazione i "voti" delle aziende non sono ravvicinati, ma sono ben dispersi. C'è cioè una situazione connotata da bassa informazione e molta varianza dell'informazione;

Quanto a preparazione, sia informativa che globale, le imprese artigiane hanno un gap di 2-8 punti rispetto alle altre imprese omogenee per segmento;

Esiste una sorta di graduatoria della preparazione media: prima vengono le imprese corporate, poi a decrescere le imprese small business (nell'ordine le non artigiane prima delle artigiane), quindi le imprese retil (anche qui, le non artigiane prima delle artigiane).

Siccome giudichiamo interessante leggere integralmente la distribuzione (cumulata) degli indici in questione, diamo qui un esempio di lettura dell'indice di preparazione informativa (IPI) calcolato per le imprese small business non artigiane: il 50% del segmento in questione ha un indice superiore a 45, valore che divide in due la distribuzione delle imprese. Ciò significa che la metà delle imprese non raggiunge la metà dell'intensità di informazione dell'impresa meglio informata. Basta questo per evidenziare un discreto fabbisogno di informazione sul tema. Nonostante questo, solo il 15% delle imprese del segmento ha una intensità informativa che non raggiunge i 30/100, il che significa che c'è una rilevante quota di imprese che ha una infarinatura insufficiente, ma pur sempre una infarinatura. Insomma, non si può essere imprenditori e non avere "orecchiato" qualche cosa su Basilea 2. Quante sono le imprese meglio informate? Quante hanno almeno 60/100, ossia superano la sufficienza? Sono il 28% del segmento small business (non artigiane). Meno di una su tre. Molto c'è ancora da fare sul fronte di fare comprendere alle imprese che cosa è Basilea 2 e quali comportamenti (virtuosi) essa implica.



**Figura 2.4 – Indice IPI (Preparazione informativa) per le sole imprese small bus. Non artigiane. Base 100=best in class**

### **3. Il segmento RETAIL: un caso a sé? Non molto**

#### ***3.1. Banche sempre al centro, e limitate liason con altri (confidi): i voti sono più bassi, ma non troppo.***

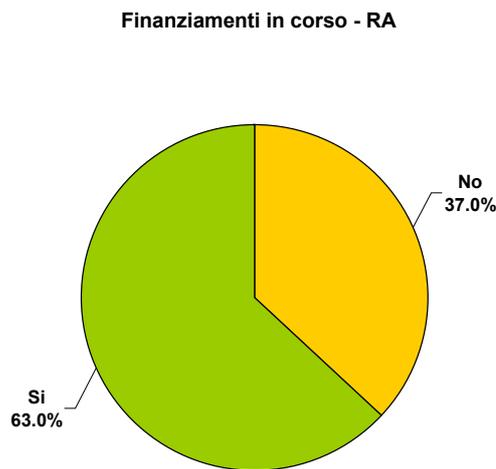
In primo luogo nel Retail c'è una banca di casa nel 28% dei casi (che sale al 36% nel caso delle imprese retail artigiane), anche se operare con più banche non è prassi sconosciuta. Ne hanno almeno 3 il 38% delle imprese retail (R ) e il 28 delle imprese delle corrispondenti artigiane (RA). Anche per le imprese retail la banca è il pivot dei rapporti con il denaro. Le imprese hanno rapporti con società di leasing nell'11% dei casi (R ), che sale al 17% tra le artigiane. Dei confidi si serve l'8% del segmento (11% nel caso degli artigiani).

Per quanto le imprese retail non abbiano reti bancarie ad esse dedicate, in ogni caso la banca è anche qui un partner di fiducia dell'impresa. I voti assegnati alle banche, con una procedura analoga a quella utilizzata per le imprese SBC ed SBA, sono anche in questo caso molto alti. Solo il 10,6% delle imprese retail giudica insufficiente la prestazione delle banche, rispetto al 90% di promozioni. Le banche bocciate dagli artigiani sono qualcuna in più (13,2%), ma la differenza è non percettibile. In aggiunta, i voti di eccellenza – ossia da otto in su – riguardano il 44% delle banche delle imprese R (42% delle banche delle imprese artigiane). In sostanza, quasi un imprenditore su due quando entra nella propria banca si sente servito al massimo livello e, normalmente, non chiede nulla di meglio.

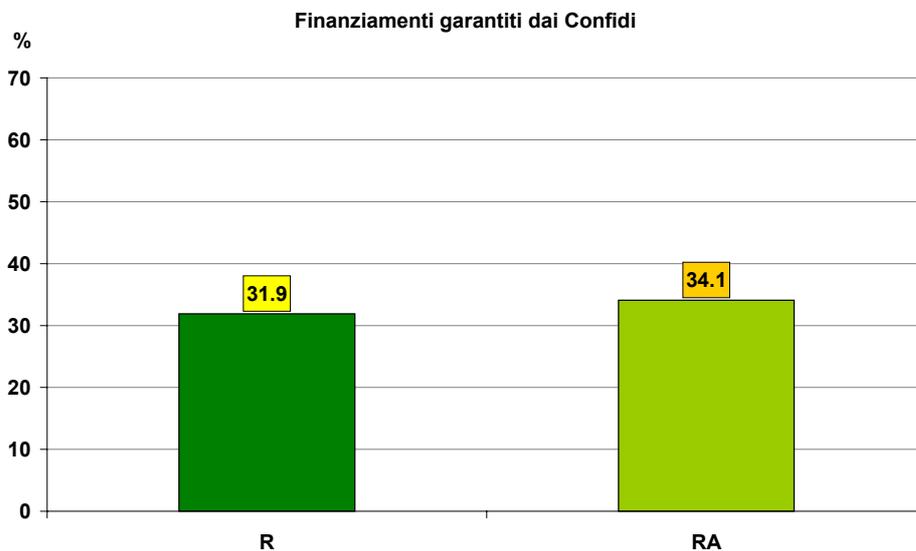
#### ***3.2 Con Basilea 2 le porte del credito non si sono chiuse, anzi.***

Del resto – e qui sta una parziale sorpresa – non sono casi isolati quelli di imprenditori del segmento retail che in banca non vanno a chiedere il denaro, ma a impiegarlo. Nel segmento retail, infatti, il 40% delle imprese non ha in corso finanziamenti con le banche (37% nel caso delle RA) e se il 42% del campione complessivo (45% nel caso delle RA) si è rivolto negli ultimi dodici mesi alla banca per ottenere nuovi prestiti o il rinnovo di quelli in corso, l'atteggiamento della banca – secondo quanto dichiarato – non è stato quello che alla vigilia di Basilea 2 alcuni paventavano. Chi si è rivolto in banca nella maggior parte dei casi (52%, 50 se RA) ha trovato nella banca un identico approccio alla pratica. Il 24% delle imprese ha

dichiarato di aver riscontrato una maggiore apertura per il proprio progetto (23% RA). Nel 9% dei casi sono state richieste delle garanzie e solo nel 15% dei casi l'approccio è stato giudicato più severo. Ma i giudizi di "apertura" più che bilanciano quelli di "severità", il che significa che Basilea 2 "funziona", nel senso che valuta meglio i progetti e, probabilmente, apre i cordoni e non li stringe di fronte a un imprenditore trasparente.



**Figura 3.1 – Imprese artigiane retail con finanziamenti in corso e no**



**Figura 3.2 – Quante, tra le imprese finanziate, si sono fatte garantire, anche solo per qualche operazione, da un Confidi?**

### 3.3. Basilea 2 è ancora da apprendere per la maggioranza

Veniamo però a Basilea 2. Qui i dati peggiorano un po' il profilo degli imprenditori retail rispetto a quelli SB. Nel segmento R, infatti, Basilea 2 è del tutto sconosciuta nel 56% delle imprese (che sale al 66 delle RA) e, purtroppo, le banche non hanno dato informazioni in proposito (59%). Di fronte a questo contesto, l'imprenditore R/RA non sa bene che fare, salvo che gli sarebbe utile farsi aiutare sul fronte della preparazione a Basilea 2. Messo di fronte a una lista di possibili "aiuti" a capire e prepararsi a Basilea 2 (oltre alla banca), il primo aiuto a essere invocato è quello del commercialista (68%) seguito a forte distanza dalla banca e dalla associazione di categoria (18% ex-aequo). Nel caso delle imprese RA, il primo posto spetta ancora ai commercialisti (68%), seguiti dalle banche (22%) e solo al terzo posto troviamo le associazioni di categoria (15%). I confidi sono marginalmente citati, probabilmente perché considerati nelle associazioni di categoria. Come la banca si conferma il pivot dei rapporti tra l'impresa e il denaro e i finanziamenti, il commercialista è il punto di riferimento dell'impresa per tutte le questioni che coinvolgono qualche adempimento o il bilancio.

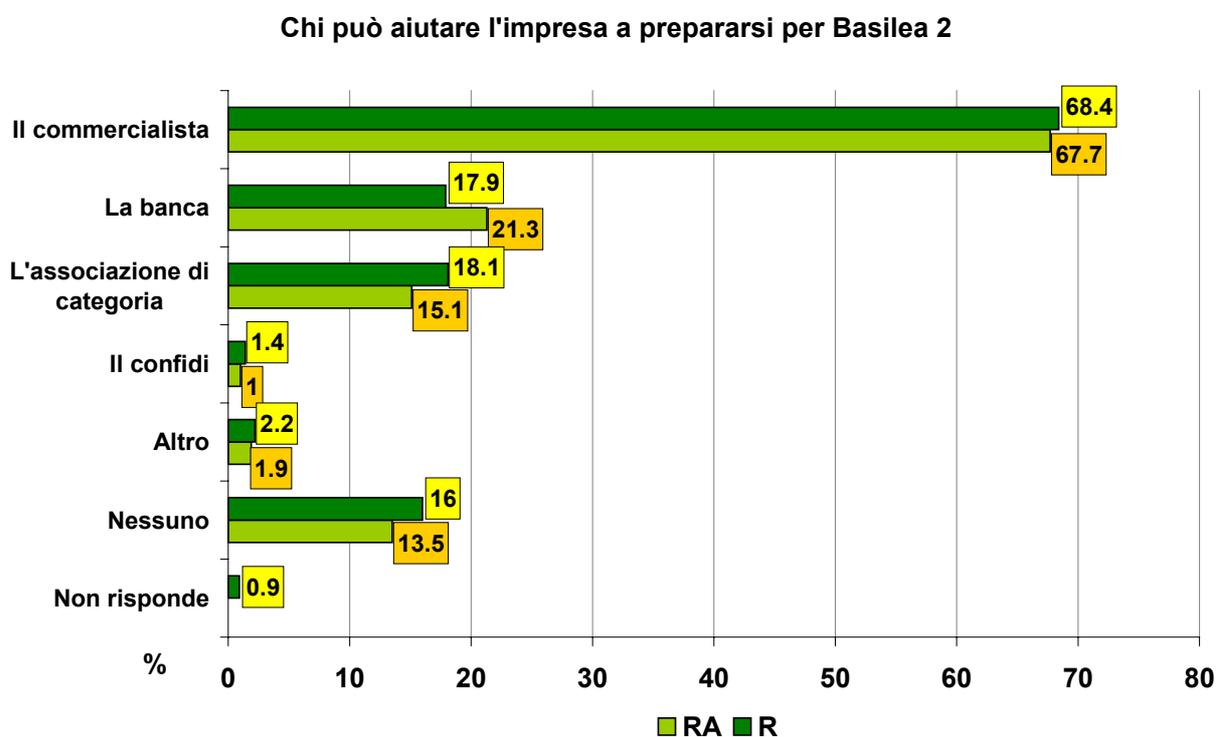


Figura 3.3 – Da chi può farsi aiutare l'impresa retail per prepararsi a Basilea 2?

### 3.4. Giudizi meno entusiasti delle imprese maggiori, ma Basilea 2 resta promossa

In un contesto di modesta informazione su cosa sia Basilea 2, gli imprenditori che la conoscono ne danno un giudizio positivo (il 59% dei giudizi dati è infatti positivo), per quanto essi mostrino meno entusiasmo dei colleghi dei segmenti delle imprese maggiori (68% di giudizi positivi). Affiora infatti su Basilea 2 il dubbio che per le imprese retail ci sia meno denaro disponibile nonché più caro (questa volta il saldo tra imprenditori d'accordo e non d'accordo è più o meno pareggiato nel caso delle imprese R e ben positivo e pari a +11 nel caso delle imprese RA). Gli imprenditori R inoltre sono abbastanza in disaccordo con l'opinione che Basilea 2 permetterà alle banche di servire meglio i clienti migliori (-18) ma sono almeno ottimisti (RA) sul fatto che a valutarli in fondo non sarà un computer.

In definitiva, il quadro informativo lievemente inferiore degli imprenditori Retail non inficia il giudizio sostanzialmente positivo dell'accordo, da parte di chi lo conosce, ma nello stesso tempo tende a fare affiorare qualche "luogo comune" su Basilea 2, che una migliore informazione avrebbe probabilmente potuto evitare.

Tabella 3.1 - I giudizi degli imprenditori R/RA a proposito di Basilea 2

Basilea 2 è:	R			RA		
	d'accordo	non d'acc.	saldo	d'accordo	non d'acc.	saldo
occasione per riordinare la gestione finanziaria	29.1	42.6	-13.5	25.2	38.2	-13
c'è un rischio di "credit crunch" e tassi	32.2	31.3	0.9	37	26.3	10.7
il rating è utile alle imprese	28.5	44.9	-16.4	34.7	38.3	-3.6
le banche serviranno meglio i clienti migliori	26.8	44.5	-17.7	28.5	32.2	-3.7
sarò valutato da un computer	25.2	36.2	-11	23.2	37.1	-13.9
non sono in grado di dare un giudizio	26	54	-28	27.3	50.8	-23.5
d'accordo con i giudizi positivi	<b>59.5</b>			<b>59.5</b>		

### 3.5. Già prima di Basilea 2, un'impresa retail su quattro aveva aumentato il capitale

Nel caso delle imprese Retail, abbiamo sottoposto agli imprenditori del campione un elenco di possibili azioni preventive ridotto (in quanto ci aspettavamo un set di opzioni effettivamente ridotto per questa classe di imprese). Abbiamo così rilevato che anche nel caso del retail la prima mossa di circa due terzi del campione è stata di comunicare alla banca il bilancio (una prassi che ha seguito il 73% delle imprese retail, 63% delle RA); al secondo posto la comunicazione del budget, ossia dei preventivi di ricavi (e costi), che il 44% degli imprenditori ha trasmesso (29% dei RA). Queste ultime percentuali ci hanno lasciato perplessi, di fronte al fatto che a una specifica domanda solo il 24% delle imprese ha dichiarato di possedere un

controllo di gestione. Nei fatti, è probabile che la comunicazione alla banca non sia di un budget completo, ma piuttosto delle *guidance* soggettive dell'imprenditore, frutto di una riflessione sintetica e non di valutazioni analitiche. Infine, il 27 e il 23% (RA) delle imprese intervistate ha dichiarato di aver conferito soldi nell'impresa.

### **3.6. Si conferma uno scarso interesse per il rating: l'impresa è interessata al credito e diffida della burocrazia**

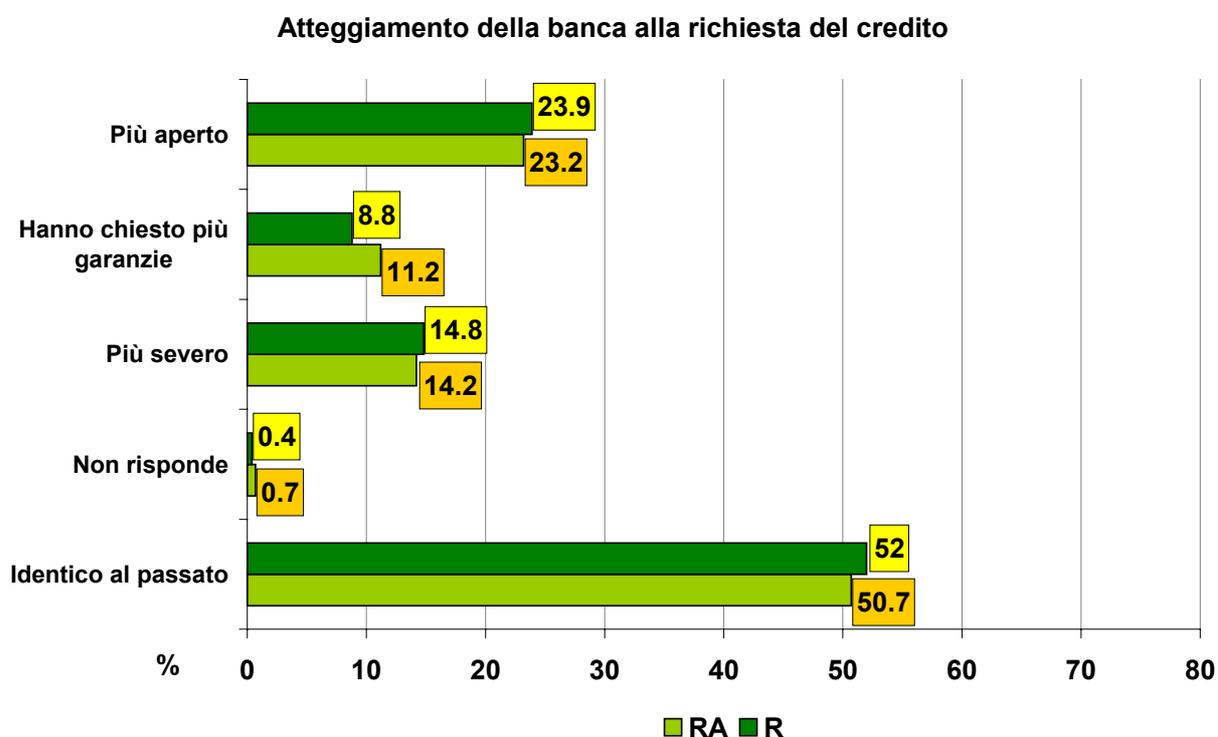
Di fronte a Basilea 2 che corre verso la sua generale adozione, l'intenzione delle imprese è in primo luogo di fare il punto (il 53% vuole informarsi meglio, 64% nel caso degli artigiani). Intende investire più soldi nell'impresa circa un'impresa su 10 e il 13 (14)% intende investire nel budget, cioè nel bilancio preventivo. A maggior ragione rispetto alle imprese SBC/SBA, le imprese del segmento retail non sono gran che interessate al rating e alle valutazioni del merito di credito. Sa cosa sia un rating, più o meno, il 55% appena delle imprese (42% nel caso delle RA); solo il 21% (14%) vorrebbe che qualcuno gli facesse un calcolo o gli insegnasse a farlo, ma difficile immaginare che sotto queste percentuali ci sia una disponibilità a pagare il servizio.

### **3.7. Buone le aperture al credito nel 2004-05**

Purtroppo anche nel segmento Retail il 2005 ha comportato la necessità di una maggiore copertura di circolante a causa dell'andamento del ciclo attivo monetario. Bisogni di più fondi a breve termine sono così stati espressi dal 50% delle imprese (55% se artigiane). A questi bisogni le tre principali risposte sono state l'anticipo fatture (28%), l'allungamento dei pagamenti ai fornitori (18%) e l'aumento del limite di fido (16%). Percentuali simili si riscontrano tra le RA, ossia rispettivamente pari a 24%, 15% e 20%.

Quanto agli investimenti, sono in programma da parte del 27% delle imprese R e dal 24% delle RA. Le coperture previste sono con i prestiti agevolati (al primo posto) 32%, con i mutui a lungo termine (29%), il leasing (26%), l'autofinanziamento (22%) e i fidi (20%). La copertura degli investimenti delle RA mette al primo posto i prestiti a lungo termine e il leasing (35 e 34%), a seguire i prestiti agevolati (26%), i fidi (24%) e l'autofinanziamento (10%).

Figura 3.4 – Come hanno risposto le banche alle imprese che hanno chiesto denaro negli ultimi dodici mesi



Come si può osservare, per le piccole imprese retail i prestiti bancari, pur rilevanti, non sono la sola fonte di provvista. Le leggi di agevolazione (che sono spesso fatte per queste imprese) e i contratti di leasing (che riducono l'onere di garanzia per il mutuatario) sono strumenti altrettanto importanti (almeno in termini di percentuali di intenzioni di farvi ricorso) dei prestiti bancari. La banca in questo caso non è però bypassata. Tutte le risposte tendono ad affermare che essa resta il soggetto privilegiato cui ci si rivolge quando si hanno necessità finanziarie: il chiosco del denaro, e un chiosco che resta piuttosto ben apprezzato, anche in tempi di Basilea 2, che ha comportato qualche timore, probabilmente infondato e del tutto ancora non scomparso.

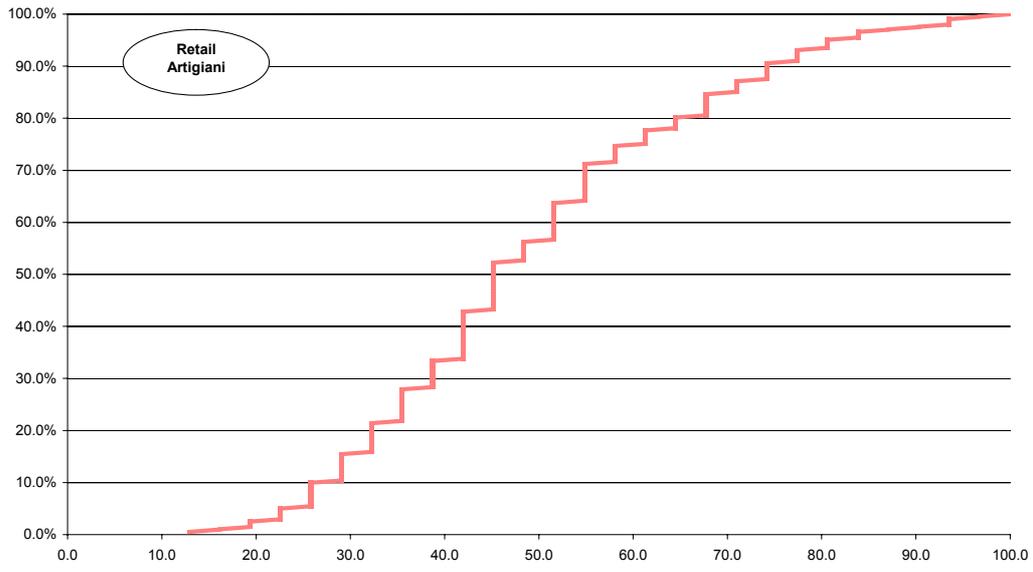
### **3.8 Basilea 2 coglie impreparato quasi nessuno, ma 3 imprese su 4 hanno un po' di strada da fare ancora.**

Vale la pena, giunti a questo punto, di passare ai voti delle imprese retail sulla preparazione a Basilea 2, utilizzando gli stessi strumenti già elaborati (ossia l'IPI e l'IPG) per i segmenti SBC e SBA (cfr). Già si è detto (cfr) della minore preparazione

del segmento retail e, in questo, del suo sottosettore artigiano. Ebbene, per il cluster delle RA l'IPI medio vale appena 32,4 (con una deviazione standard di 20) e l'indice IPG medio vale appena 49,2 (d.s.=18). Plottando (figura 3.5) la distribuzione cumulata dell'IPG del cluster RA si ottengono i seguenti risultati. La mediana dell'IPG, ossia il valore che divide in due le imprese è sotto il valore di 50 e anche sotto la media di 49,2, ossia è pari a un valore dell'indice IPG di 46/100 (base 100=best in class). Ciò vuol peraltro dire che la metà delle imprese retail artigiane non dimostra l'intensità di preparazione globale pari a metà di quella dell'impresa meglio preparata. Analizzando il grafico, nel seguito, solo il 10% delle imprese del segmento RA ha una intensità di preparazione (globale) sotto il valore critico di 30/100, il che significa che sotto la soglia critica di circa un terzo della preparazione globale "ideale" non c'è quasi nessuno, il che è ovviamente positivo. Quante sono le imprese meglio preparate? Quante hanno almeno 60/100 ossia una sufficienza piena nella preparazione globale a Basilea 2? Sono il 26% del segmento RA. Si tratta di un'impresa su 4, in sostanza: un modo come un altro per dire che tre imprese su quattro (RA) hanno ancora un po' di strada da fare per raggiungere una soglia di ideale (e soggettiva) sufficienza. A giudicare dai dati raccolti, però, sarà un percorso che si svolgerà piuttosto tranquillamente, in cooperazione tra diversi soggetti. Il clima di cooperazione è peraltro quello che consente i maggiori progressi quando i sistemi produttivi locali sono caratterizzati da molte piccole imprese.

**Figura 3.5 – Distribuzione dell'IPG, imprese RA**

Distribuzione dell'IPG



## **4. I Confidi verso Basilea 2: il passo del trotto**

### **4.1 Che cosa sono e a che cosa servono i “sistemi di garanzia”**

#### **4.1.1 Garanzie “di mercato” e garanzie di “merito”: definizioni**

I “sistemi di garanzia” assolvono a due ordini di finalità: a) la prima è l’assicurazione del capitale dato ordinariamente a prestito alle imprese da parte delle banche ed è sviluppata pressoché solo nei paesi nei quali i prestiti prevalgono sui fondi propri delle imprese; in assenza di garanzie, infatti, le banche potrebbero correre un rischio troppo simile a quello dell’imprenditore; b) la seconda è la facilitazione dell’accesso creditizio di imprese in momenti particolari della loro vita, durante i quali è rarefatta l’offerta di fondi bancari, data la carenza di informazioni utili a una valutazione normale del rischio creditizio. Esempi tipici di queste fasi sono l’avviamento d’impresa e la ristrutturazione. Si parla in questo caso di “mercato delle garanzie di merito”, in opposizione al segmento anzi definito di “garanzie di mercato”. Le garanzie “di merito” sono sviluppate in tutti i paesi nei quali i decisori pubblici hanno politiche attive di sostegno delle PMI nelle loro varie fasi di crescita. Infatti, senza un intervento pubblico il mercato fallirebbe la missione di erogazione dei prestiti “di merito” alle imprese.

#### **4.1.2 Le “garanzie di mercato”: quando l’impresa è più finanziata dalla banca che dai soci.**

Nel caso del finanziamento “di mercato” delle imprese, le garanzie assolvono la funzione di impedire che il sistema bancario corra rischi “impropri” rispetto al proprio business tipico, ossia “dare a prestito” il denaro raccolto con i depositi, senza tuttavia correre il rischio d’impresa dell’azienda debitrice. Analizzando lo Stato patrimoniale delle imprese nordamericane, i capitali propri (ossia apportati dai promotori, dai fondi di investimento, dai mercati azionari) coprono il 70% circa del finanziamento totale. In quel sistema, le banche non corrono il rischio dei soci o degli azionisti delle imprese loro clienti e i sistemi di garanzia dei prestiti bancari sarebbero sovrabbondanti. Per assumere e coprire il rischio di finanziamento del 30% (ossia della parte minoritaria) del passivo finanziario delle imprese sono

sufficienti le competenze di valutazione del merito creditizio consolidate nelle banche, magari insieme ai metodi di mitigazione del rischio che mercati e sistemi finanziari evoluti permettono, quali la cartolarizzazione dei portafogli di prestiti e i derivati su crediti.

Per contro, come risulta anche dalla tabella 4.1, in Europa la situazione si presenta ribaltata e in Italia, in particolare, il capitale proprio non supera il 28% del finanziamento totale delle imprese di piccola e media taglia. In questo contesto, è il sistema bancario l'investitore prevalente nelle imprese di produzione, di distribuzione e di servizi. E' pertanto naturale che il sistema bancario sia incline a cercare una mitigazione del rischio derivante dall'essere il principale fornitore di fondi alle imprese: la domanda di garanzie in Europa è sempre stata alta, così come in Italia, ed è stata soddisfatta in modi diversi: le ipoteche, i pegni su valori mobiliari e sulle azioni delle stesse imprese costituiscono le cd. "garanzie reali" accettate dalle banche. Secondo le statistiche ufficiali, al 31.12.2004 queste garanzie reali coprivano mediamente il 23% degli accordati operativi a breve termine e la percentuale di copertura andava dal minimo del 9,7% degli accordati maggiori (>25 milioni di euro) salendo fino al 78% degli accordati operativi a breve termine inferiori a 75.000 euro.

Il mercato delle garanzie reali italiano può essere così stimato (eccezion fatta per i prestiti immobiliari ipotecari) pari a ben 347 miliardi di euro. Stime basate su analisi di bilancio degli istituti di credito permettono allora di collocare il corrispondente mercato domestico delle fidejussioni intorno ai 200-210 miliardi di euro, per un controvalore garantito di circa il 16% del Pil. Tuttavia, la quota "catturata" dai circa 600 confidi, ossia dalle società di garanzia professionali non supera i 10 miliardi di euro (dati AECM), per una percentuale del Pil dello 0,7-0,8%.

Per paragone, in Europa le società di garanzia con la maggior pressione sul Pil sono quelle francesi (1,2%), spagnole (0,8% come le italiane) e tedesche (0,5%).

Non è la "diffidenza" tra l'imprenditore e il banchiere a motivare la domanda di garanzie. Le garanzie sono invece essenziali a riequilibrare la ripartizione dei rischi dell'esercizio dell'impresa tra le diverse classi di investitori (interni ed esterni) alla luce del prevalente finanziamento esterno delle imprese in Europa e in Italia.

I sistemi di garanzie ordinarie (non di merito) delle imprese non sono pertanto ovunque sviluppati nello stesso modo. Essi sono più sviluppati ove maggiore è la

presenza di PMI e dove minore è la capitalizzazione propria delle imprese, minore lo sviluppo degli investitori non bancari in capitale di rischio e minore lo sviluppo dei mercati azionari. In alcuni paesi l'intervento pubblico ha sviluppato il settore delle garanzie fideiussorie fino al 7,5% del Pil (Giappone), 5% in Corea, 4% a Taiwan, 1,8% in Canada. Sono tutti paesi nei quali la difesa della PMI si coniuga insieme al sostegno pubblico delle "operazioni di merito" che le banche non farebbero.

Non desta pertanto sorpresa che quello del "garante" dei prestiti bancari sia diventato un settore di attività professionale in Europa e particolarmente in Italia, che soffre (o semplicemente evidenzia) le caratteristiche del mercato finanziario che abbiamo appena citato. Per contro, sono pressoché inesistenti garanti professionali (mutualistici, associativi o privati) dei prestiti ordinari alle PMI in paesi come gli Stati Uniti d'America, il cui modello di finanziamento delle imprese è, specularmente al nostro, caratterizzato da meno prestiti e più equity, veicolato da fondi collettivi aperti, fondi pensione, fondi chiusi e mercati azionari.

<sup>16</sup> Voir le 6me rapport 2000 de l'Observatoire Européen, indiquant la part de capital propre dans le bilan des entreprises, selon leur taille.

Chiffre Affaires	Autriche	Belgique	France	Allemagne	Italie	Portugal	Espagne
< € 7 Mio	13%	40%	34%	14%	26%	31%	42%
€ 7 Mio < € 40 Mio	27%	38%	35%	22%	25%	40%	43%
> € 40 Mio	31%	39%	35%	31%	28%	51%	37%

**Tabella 4.1 – Capitale proprio su capitale acquisito nelle imprese europee. Fonte: Rapporto AECM 2004, Bruxelles**

#### **4.1.3 Le "garanzie di merito": quando l'impresa attraversa fasi uniche.**

Il mercato delle garanzie di merito è differente. Esso è presente in pressoché tutti i contesti economici evoluti. Sono "garanzie di merito" quelle che i garanti rilasciano a imprese che non passerebbero un tradizionale giudizio di merito creditizio, eppure

il sistema economico generale si pentirebbe, alla lunga, di avere razionato i fondi loro necessari.

Il razionamento creditizio è infatti la risposta razionale del banchiere alla mancanza di informazioni sull'esito probabile di un suo prestito. Aumentare i costi del credito in presenza di poche informazioni non è quasi mai una buona idea. Il banchiere che usasse questa pratica rischierebbe di convincere i mutuatari "buoni" a trovare canali non bancari per finanziarsi (ad esempio, accedendo direttamente al mercato dei prestiti obbligazionari o emettendo cambiali finanziarie); per contro, lo stesso in accorto banchiere potrebbe trovarsi con la fila dei mutuatari (aspiranti) peggiori in attesa di denaro davanti ai propri sportelli. Ecco perché il banchiere, se le informazioni scarseggiano, preferisce tendenzialmente non erogare i prestiti piuttosto che aumentare i prezzi (ossia i suoi tassi attivi).

La mancanza di informazioni può tuttavia farsi risalire a due cause: in primis, all'asimmetria informativa che nasce quando l'impresa non informa completamente la banca e il rapporto banca-impresa è orientato alla reciproca diffidenza: come questa ricerca ha mostrato, questo modello di comportamento è, fortunatamente, in via di estinzione. Normalmente la scarsità di informazioni deriva piuttosto dall'assenza delle medesime. Non ci sono informazioni sufficienti a valutare razionalmente un prestito prima della concessione non tanto quando l'imprenditore nega i dati, ma quando – anche con il più costruttivo atteggiamento del prestatore (o aspirante tale) – il banchiere non può farsi una rappresentazione probabilistica ex-ante dell'esito del prestito (della sua restituzione o viceversa evoluzione in default). Ciò accade quando l'esito non è incerto (l'incertezza si può trattare), ma ignoto ("non so a che distribuzione di probabilità degli esiti associare il prestito che mi stanno chiedendo"). Per quanto la statistica affini di continuo l'attrezzatura per scandagliare l'ignoto ai fini di trasformarlo in incerto e quindi per trattarlo razionalmente, l'esito del finanziamento a imprese neonate (start-up), in ristrutturazione (turn-around), che investono in ricerca e innovazione (ecc...) di prodotti e che non hanno dunque ancora cash-flow dimostrabili appartiene alla classi di informazioni scarse per il banchiere non perché non gli siano trasmesse, ma perché non ci sono: gli esiti sono ignoti e non incerti.

D'altra parte, si può argomentare che se i banchieri razionalmente si asterranno da certi finanziamenti, il sistema si pentirebbe alla lunga di aver ostacolato la

nascita di imprese o l'investimento innovativo. In altri termini, secondo i canoni della "teoria del rammarico", diventa razionale (per quanto limitatamente) per la politica economica assecondare scelte bancarie individualmente non razionali, ma per spingere il banchiere a fare ciò che forse non farebbe occorre garantirlo dall'esito ignoto: ecco che nasce il segmento delle cd. "garanzie di merito".

Le "garanzie di merito" esistono in tutti i paesi che hanno una politica attiva delle attività economiche, anche negli Stati Uniti d'America. Per la particolare natura di questo segmento di mercato, è l'operatore pubblico a occuparsene, scegliendo il proprio modello di intervento tra due:

a) l'intervento diretto, ossia il rilascio attraverso un'autorità pubblica o un ente strumentale di garanzie di merito dirette di primo grado. E' quanto accade negli Stati Uniti d'America, che eroga le garanzie di merito attraverso una amministrazione federale, ossia la SBA Small Business Administration. Ma è anche il sistema scelto in Germania, paese nel quale i garanti di primo grado sono direttamente istituiti da enti pubblici di livello regionale, sono strumenti di politica economica ed erogano oltre il 50% delle garanzie ad imprese neonate (start-up).

b) l'intervento indiretto, viceversa, si ha quando l'assicurazione delle garanzie di primo grado è rilasciata da società di garanzie specializzate, le quali riassicurano il rischio "di merito" (e quindi per certi versi non valutabile) attraverso la contro-garanzia di garanti di secondo grado. Per via del "merito" dell'intervento, i garanti di secondo livello dovrebbero essere pubblici, in quanto un mercato di garanzie private di secondo livello non si sosterebbe. Per ragioni analoghe, il garante di secondo livello risparmia sui costi fissi se è unico (i.e. nazionale).

#### **4.2 I modelli esteri di confronto di sistemi di garanzia**

In Francia i garanti professionali sono sostanzialmente 2: SIAGI è una banca nazionale promossa e costituita nel 1966 dalle Chambres de Métiers che ne sono azionisti e controllano il consiglio, composto dai 24 Presidenti delle medesime Chambres de Métiers. SIAGI opera con 100 persone in 28 sedi. E' il garante professionale di 8 primarie banche nazionale ed non è specializzato. SIAGI ha un accordo con SOFARIS, società pubblica nazionale di controgaranzia.

Il secondo garante francese è una "rete": si tratta delle SOCAMA, nate come società promosse dalle associazioni professionali e successivamente integrate, mantenendo una indipendenza (che consente loro 800 consiglieri di amministrazione). Le SOCAMA sono 42 Sociétés coopératives mutuelles nate nel 1917, forti di 280.000 soci. Nel 2001 hanno deciso di specializzarsi sull'artigianato e si sono legate con un accordo strategico con la Réseau des Banques Populaires, il maggiore gruppo bancario francese per le PMI. Sono soggetti vigilati e le loro operazioni si riferiscono prevalentemente allo sviluppo (79% delle pratiche), piuttosto che al finanziamento del circolante (15% delle pratiche e 31% degli importi). Le SOCAMA lavorano esclusivamente con le banche popolari e fanno un bilancio consolidato per il calcolo e l'accantonamento del capitale prudenziale. Hanno lo statuto delle banche. Non attingono a un sistema nazionale di controgaranzie.

In Germania le società di garanzia si chiamano Bürgschaftsbanken, sono delle Srl con lo statuto di una banca. Sono 24 e sono state fondate tra il 1949 e il 1955 per la ricostruzione industriale attraverso le PMI. I loro azionisti e promotori sono le Casse di Risparmio e le Camere di Commercio. Non hanno scopo di lucro. Attualmente stanno sperimentando un modello di intervento che ne comporta di diventare l'intermediario che porta all'impresa la "banca di casa".

Non sono specializzate sui prodotti e sono fortemente sostenute dai diversi livelli di governo attraverso contro-garanzie e sgravi fiscali (non sussidi diretti).

FINNVERA è la SPA pubblica finlandese che produce dal 1963 le garanzie per tutte le imprese le paese. E' sostanzialmente un ente di sviluppo, e in questo senso sono caratterizzati i suoi prodotti, rivolti a 22 mila imprese: microcrediti e garanzie per le PMI (5.500 garanzie emesse circa). Pur non essendo una banca, il suo management effettua accantonamenti prudenziali come se lo fosse. Ha 16 uffici regionali attraverso cui si interfaccia con 330 banche e 1500 agenzie. FINVERA calcola la commissione di garanzia sulla base del rating del singolo cliente e quindi sulla base della sua PD. Poi però è aiutata dallo Stato che controgarantisce dal 45 al 65% delle perdite, a seconda della localizzazione dell'impresa.

La lezione dei casi esteri risulta pertanto la seguente:

- a) le società di garanzia sono da un minimo di 1 a un massimo di 42 per paese (ma le 42 SOCAMA in Francia hanno un bilancio consolidato). Quello delle garanzie è un "quasi mercato" che non sostiene le diseconomia della proliferazione dei soggetti;
- b) in tutti i paesi la crescita del sistema è andata nel senso di una professionalizzazione delle società (Finvera ha un rating interno)
- c) in tutti i paesi le società di garanzia sono soggette alla vigilanza bancaria;
- d) l'intervento dello Stato (o dell'ente pubblico) è normalmente di tipo indiretto e viene veicolato da un fondo di controgaranzie nazionale.

### **4.3 Il modello italiano**

Per quanto in tutti i mercati le garanzie "non professionali", ma prestate direttamente da imprenditori e promotori, siano assai diffuse e più diffuse delle garanzie "professionali", il sistema di garanzia italiano è assai sviluppato nel contesto europeo, ossia ha una percentuale del Pil pari a 1 volta e mezza quella della Francia, 2 volte quella della Germania. Concorrono in Italia tutte le condizioni di fertilità delle garanzie: una elevata densità di PMI;

- un mercato dei finanziamenti con più abbondante offerta di prestiti e minore offerta di capitali di rischio;
- un diffuso sistema associativo imprenditoriale che raccoglie le istanze imprenditoriali e si fa portatore di richieste di soluzioni;
- un sistema istituzionale incline alle politiche economiche attive.

In tale contesto è nato il "sistema di garanzia" italiano, che si articola in circa 600 società (di norma, cooperative o consorzi) che professionalmente erogano garanzie fidejussorie di primo grado, accedendo a controgaranzie del Fondo Centrale, del FEI, e a volta a fondi messi a disposizione da autonomie locali o regionali. I garanti di primo livello sono promossi dalle associazioni imprenditoriali o, in alcuni casi, direttamente dagli enti pubblici (regionali). Non si ha notizia di promotori individuali, a segno che il mercato delle garanzie non è appetibile per i profitti che vi si possono realizzare, a differenza del mercato dei prestiti. A questa conclusione si perviene senza poterne riconoscere una causa unica. Ve ne sono molte, tutte concorrenti: 1) la cross-subsidisation delle garanzie di merito e di mercato; 2) la

polverizzazione dei garanti e quindi l'alta incidenza dei costi fissi; 3) l'underpricing sistematico di promotori che a volte hanno più interesse per il numero delle pratiche (e quindi dei soci) che per il conto economico del confidi; 4) la concorrenza delle banche marginali sulla clientela marginale e, inoltre, delle banche che non hanno finalità lucrative e che si auto-assicurano; 5) la concorrenza delle garanzie dei soci e delle famiglie imprenditrici "a prezzo zero".

Le Camere di Commercio, che sono promotori in altri contesti europei (Francia e Germania), intervengono normalmente nell'assicurare contributi ai fondi rischi delle società di garanzia. In qualche caso sono stati introdotti dagli enti pubblici criteri di assegnazioni dei loro apporti che tengono conto sia delle caratteristiche dei garanti che del merito delle imprese da garantire. La finalizzazione dei fondi è uno dei sistemi con il quale il confidi di primo livello può diventare un veicolo di intervento pubblico.

#### **4.3.1 Una valutazione del sistema nazionale**

I Confidi iscritti in una sezione dell'elenco delle finanziarie non vigilate (art. 106 TUB) sono oltre 600. Il successo degli organismi di garanzia collettiva (mutualistica) degli affidamenti è un successo numerico, più che di effettivo impatto sul mercato delle garanzie. Le garanzie rilasciate sono infatti complessivamente non sono che il 10% delle fidejussioni e il 3% delle garanzie reali richieste dalle imprese. Il che significa, però, che il potenziale di mercato è altissimo, qualora Basilea 2 richiedesse a "tutte le fidejussioni" di assumere le qualità che si aspetta da quelle dei confidi.

Lo sviluppo del sistema nazionale di garanzia italiano non si è però accompagnato con una evoluzione ordinata del sistema, né recentemente alla modernizzazione dello stesso.

In particolare:

- il numero dei garanti pare, al momento, un ostacolo all'efficienza delle garanzie. Sia in termini di efficienza di prezzo (costi fissi da assorbire attraverso le commissioni di garanzia), sia in termini di capacità di risk management e di accesso a risorse tecniche, sia infine in termini di standardizzazione dei rapporti con le parti bancarie.

- il settore pubblico, per parte sua, non ha nettamente distinto il suo intervento nel settore delle garanzie di merito da quello delle garanzie di mercato, né ha scelto univocamente il modello di intervento. L'intervento in contro-garanzia delle pratiche "meritorie" affianca quello diretto (più o meno selettivo) che avviene attraverso i conferimenti nei fondi rischi dei confidi.
- Rispetto ai casi europei il sistema di garanzia nazionale è connotato da un numero anomalo di garanti, che sono intermediari non vigilati dalla Banca d'Italia. L'intervento pubblico è articolato in centrale e locale, comunque caratterizzato dalla mancanza di un disegno unitario coerente con gli obiettivi di un sistema nazionale di garanzia.

#### **4.3.2 I driver normativi del cambiamento**

In un contesto di mercato che pareva fino a qualche tempo fa cristallizzato, con i Confidi quasi condannati dalla loro matrice settoriale e territoriale a dimensione non consone a quelle di parti di un "sistema nazionale di garanzia", sono intervenuti tre fatti normativi che imporranno (o suggeriranno) cambiamenti significativi.

*4.3.2.1 La Riforma dei Confidi (Art. 13 decreto-legge 30 settembre 2003, n. 269, coordinato con la legge di conversione 24 novembre 2003, n. 326, recante: "Disposizioni urgenti per favorire lo sviluppo e per la correzione dell'andamento dei conti pubblici")*

Dopo avere a lungo rimandato il varo di una attesa Legge Quadro, il legislatore italiano è intervenuto nel 2003 con una Riforma dei Confidi, stabilendo che i Confidi debbano avere un capitale di almeno 100.000 euro e un patrimonio di 250.000. Che una quota pari allo 0,5 per mille dei finanziamenti garantiti debba essere versata nel fondo interconsortile di categoria (di II livello) da essi stessi costituito e, in carenza, nel riformando Fondo Centrale di Garanzia (MCC), che avrebbe dovuto essere trasformato in una Spa a prevalenza pubblica, l'accesso alle controgaranzie e cogaranzie del quale è riservato ai confidi operanti all'intero territorio nazionale.

Ai "Confidi-vigilati" la Riforma attribuisce inoltre la facoltà di gestione dei fondi pubblici e di convenzionarsi con le Banche assegnatarie della gestione di misure agevolative pubbliche.

La Riforma aggiunge alcune agevolazioni in capo ai Confidi che si fondono e sottopone i Confidi alla stessa fiscalità precedente.

A giudizio dello scrivente la Riforma ha introdotto timidamente il tema della necessità di aggregarsi (fusioni) e di qualificazioni (percorso per diventare una finanziaria 107), senza tuttavia osare forzature. Da oltre venti anni, per esempio, l'esercizio dell'attività di garanzia comporta in Francia, in Spagna e Germania l'assoggettamento all'obbligo di vigilanza. La Riforma del FCC è rimasta inattuata, del resto il Legislatore qui ha dimostrato di avere riflettuto insufficientemente. In primis, perché la moltiplicazione dei garanti nazionali di secondo livello riduce – e non accresce – l'efficienza del sistema nazionale di garanzia, come sopra definito. In secondo luogo, perché a differenza di un Ente statale, una Spa con natura giuridica privata non emette garanzie valide secondo Basilea 2, a meno che abbia un rating pari ad A-.

#### *4.3.2.2 La mitigazione creditizia con Basilea 2, il NBCA.*

Il Nuovo (Secondo) Accordo di Basilea sui requisiti patrimoniali delle banche interviene sulla figura soggettiva del garante e sui requisiti delle garanzie. In particolare:

- il garante che abbia una natura giuridica privata, è ammissibile a sostituire la PD del cliente nei modelli interni delle banche se possiede un rating pari ad A- (standardized) o comunque un rating interno migliore del garantito (advanced);
- la garanzia emessa deve essere liquidata alla banca che dia notizia del default "a prima richiesta", ossia senza il beneficio della preventiva escussione del debitore principale.

Più che la riforma dei Confidi, è il NBCA che vincola l'operatività dei Confidi nazionali, le cui garanzie sono pressoché sempre emesse con la clausola del "beneficio di escussione" (ossia sono sussidiarie). Inoltre, in Italia, solo Fiditoscana ha raggiunto un rating pari ad A-.

Mentre per rinunciare al beneficio di escussione occorre rivedere le convenzioni bancarie (e calcolare il maggior costo dell'emissione delle garanzie a prima richiesta, che graverebbe sul cliente), il conseguimento di un rating pari ad A- rappresenta un'asticella posta a un'altezza pressoché irraggiungibile per la maggior parte dei Confidi, pur in presenza di fusioni.

Il Rating di un garante, infatti, è fortemente correlato con il suo patrimonio. Nel calcolo di questo non sono però computabili le garanzie concesse dai soci dei confidi, e - in secondo luogo - gli analisti hanno fatto sempre osservare come la generazione di nuovo patrimonio attraverso l'andamento gestionale dei confidi sia quasi sempre nullo o modesto. In altri termini, se l'utile è sempre zero o quasi (come nei confidi gestiti mutualisticamente accade), la crescita dell'attività di garanzia avviene senza incremento delle riserve proprie e si ha il paradosso che di confidi che crescono (magari per diventare grandi quanto con Basilea 2 converrebbe) e l'impatto sul loro rating è nullo o negativo. Siamo di fronte a un'altra delle conseguenze dell'underpricing delle garanzie. Un "portato" dell'obiettivo di fare più soci che utili, che però non migliora ma peggiora il rating dei confidi.

*4.3.2.3 Le discrezionalità nazionali della Banca d'Italia. SCHEDE SULLE DISCREZIONALITA' NAZIONALI CONTENUTE NEL NUOVO ACCORDO SUL CAPITALE ("BASILEA 2") E NELLE PROPOSTE DI DIRETTIVE EUROPEE IN MATERIA DI REQUISITI PATRIMONIALI DELLE BANCHE E DI ADEGUATEZZA PATRIMONIALE DELLE BANCHE E DELLE IMPRESE DI INVESTIMENTO. Banca d'Italia, Roma, marzo 2005.*

Per ovviare dunque al collo di bottiglia che Basilea 2 avrebbe posto ai confidi italiani è intervenuta la Banca d'Italia, includendo nell'elenco delle discrezionalità nazionali applicative del NBCA adottabili dall'Italia (e lasciate all'autorità nazionale di vigilanza) le seguenti:

- l'ammissibilità dei garanti che si sottopongono alla vigilanza dell'Istituto di emissione, come Finanziaria ex-art.107 TUB o come Banca di Garanzia;
- l'ammissibilità delle garanzie che per quanto non siano esentabili definitivamente "a prima richiesta", siano liquidabili in anticipo "a prima richiesta";

A questo punto l'asticella si può considerare consistentemente ribassata, ed è improbabile che venga ulteriormente ritoccata. In pratica, la vigilanza ha ritenuto di ammettere la banca a risparmiare sul proprio capitale di vigilanza a fronte di rischi (o quote di rischi) assunti da soggetti sui quali gravasse un obbligo di vigilanza omogeneo. Una decisione che non si può non condividere: un ulteriore

affievolimento del vincolo, infatti, deteriorerebbe la sicurezza del sistema bancario e creditizio.

Nasce, a seguito di questo ultimo intervento normativo, un obbligo di vigilanza in capo ai Confidi? Certamente no. La vigilanza è l'opzione che permette alle banche con un IRB di accettare le garanzie dei confidi vigilati a mitigazione del rischio di credito assunto, e quindi risparmiare sul capitale accantonato. Se la fideiussione è emessa dal confidi non vigilato è ovviamente valida in senso civilistico, ma non autorizza la banca a risparmiare sul patrimonio, con un aggravio – comparato – sul costo del credito. A tempi lunghi è ragionevole immaginare che, così come è successo per esempio in Francia, si sviluppino delle alleanze preferenziali tra i Confidi vigilati e le banche e da questo mercato delle alleanze sarebbero discriminati i confidi non vigilati.

#### ***4.4 Cosa significa diventare società finanziaria vigilata?***

In attesa delle particolari norme che la Banca d'Italia e il Ministero dell'Economia dovrebbero dettare per la vigilanza sui Confidi, vale la pena rammentare i requisiti sostanziali delle società finanziarie vigilate. Il TUB definisce le società finanziarie quelle che svolgono esclusivamente l'esercizio nei confronti del pubblico di attività finanziaria. Esse devono avere i seguenti requisiti:

- l'oggetto deve riguardare esclusivamente lo svolgimento di attività finanziarie;
- la società deve essere costituita nel tipo di società per azioni, in accomandita per azioni, a responsabilità limitata o cooperativa (non consorzio, ndr);
- il capitale sociale non deve essere inferiore a cinque volte il capitale minimo previsto per le s.p.a. (un miliardo (di vecchie lire));
- i soci e gli esponenti aziendali devono possedere i requisiti di professionalità e onorabilità previsti dalla legge bancaria (artt. 108 e 109 TUB).
- in più, se l'attività finanziaria di cui all'oggetto sociale include il rilascio di garanzie nei confronti del pubblico, le società devono avere un capitale versato non inferiore a € 1.000.000, investito in attività liquide o in titoli di pronta liquidabilità e mezzi patrimoniali non inferiori a € 2.500.000;
- infine, se è svolta in via prevalente o esclusiva attività di rilascio di garanzie nei confronti del pubblico, le società devono avere mezzi patrimoniali pari o superiori a

€ 5.164.568,99, requisito, quest'ultimo, che comporta l'obbligo di iscrizione nell'elenco speciale previsto dall'art. 107 T.U.

L'iscrizione nelle finanziarie di cui all'art.107 TUB comporta, inoltre:

- che il personale direttivo, amministrativo e addetto al controllo abbia i requisiti di "professionalità";
- che la società effettui gli accantonamenti patrimoniali, come una banca, proporzionali all'attività svolta (una specie di mini-Basilea 2);
- che la società abbia un sistema di internal auditing (anche per controllare rischio operativo);
- che la società sia dotata di un sistema di risk management e che a supportarlo sia stato effettuato un adeguamento organizzativo e dei sistemi informativi.

Da tutto questo emerge come non sia sufficiente "fondersi" per diventare soggetti vigilati, ma i progetti di fusione devono essere accompagnati da piani industriali e organizzativi di evoluzione verso questo tipo di intermediari professionali, abbandonando l'informalità di matrice categoriale con cui erano nati i primi confidi, su istanza del territorio, in specie quando i tassi di interesse erano normalmente a due cifre (prima dei decimali).

#### **4.5 Il sistema piemontese**

Il sistema piemontese non sfugge alla frammentazione, ma ha pure alcuni casi esemplari di successi e alcuni tentativi di aggregazione in corso, per il momento tra categorie omogenee.

Eurofidi è il Consorzio di garanzia fidi promosso dalla Regione Piemonte attraverso Finpiemonte. Al di là dei progetti in corso, al 31.12.2004 Eurofidi aveva in portafoglio garanzie emesse per 1.808 milioni di euro, in crescita del 31% rispetto ai 1.373 milioni del 2003. Unionfidi è la cooperativa a r.l. promossa dalle associazioni imprenditoriali degli industriali (è un organismo intercategoriale). Nel 2004 ha portato le sue garanzie a 663 milioni, in crescita rispetto ai 480 milioni del 2003 (+38%). Unionfidi è il pivot delle aggregazioni dei confidi provinciali di matrice industriale. Insieme, i due confidi in questione raggiungono il 20-25% del mercato nazionale e il 75% del mercato locale. Su quest'ultimo insistono ancora 30 confidi, in diminuzione per via delle fusioni in corso nel mondo dell'artigianato. Confartigianato Fidi Piemonte ha infatti riunito i 7 confidi provinciali preesistenti

raggruppandoli in una sola cooperativa con 21.000 soci, 28 addetti (oltre al personale dei desk associativi) e 92 milioni di finanziamenti garantiti, erogati a 2.800 soci nel 2004. La Cooperativa ha una strategia di autoqualificazione: ha il bilancio certificato dal 2003 e ha in corso la certificazione di qualità. Sempre nel mondo artigiano i numeri dei confidi sono diminuiti di 7 unità dopo la fusione Cogart-CNA e Cogar-CNA, che ha riunito in due cooperative di garanzia con 53 sedi territoriali a disposizione le 9 cooperative anzi esistenti. Cogart-CNA opera nelle province di Torino, Cuneo, Alessandria e Asti e la Cogar-CNA in quelle di Novara, Vercelli, Biella e Verbanò Cusio Ossola. I soci attuali delle due strutture sono 19.000.

E' difficile dire quanto le fusioni del mondo artigiano possano aprire anche a questi confidi la strada del Confidi-107 (obiettivo di Unionfidi) o della Banca di Garanzia (obiettivo di Eurofidi).

Resta il fatto che poiché i confidi piemontesi hanno dei potenziali pivot-aggregatori di prossimità, questo può tradursi in un vantaggio come pure in uno svantaggio per il sistema complessivamente inteso. I Confidi minori potrebbero giocare la partita attivamente (cercando un partner) o anche "in attesa", sperando di sopravvivere anche senza fondersi, sapendo che – in ultima istanza - resterebbe pur sempre l'opzione di approdare su un lido locale robusto, quando la propria autonomia diventasse realmente insostenibile.

#### **4.6 "A che punto è la notte?"**

Una "roadmap dei Confidi" sta emergendo e due sembrano le strade possibili:

a) coloro che temono una selezione del mercato in favore dei Confidi-107, si prepareranno a diventare un intermediario finanziario vigilato. Per superare lo scoglio dimensionale (in termini di patrimonio e di funzioni organizzative da presidiare) la via della "crescita endogena" è possibile per i Confidi che già hanno le qualità dimensionali richieste. Questi stessi confidi possono essere i "pivot" delle operazioni di fusione per aggregare i confidi minori. Per contro le aggregazione tra confidi minori (non attorno a un confidi-pivot-107) sono possibili, anche se più difficili, in quanto in questo caso non si tratta solo di scalare di dimensione, adattandosi a un modello organizzativo più robusto, ma si tratta di creare "da zero" il modello organizzativo più robusto.

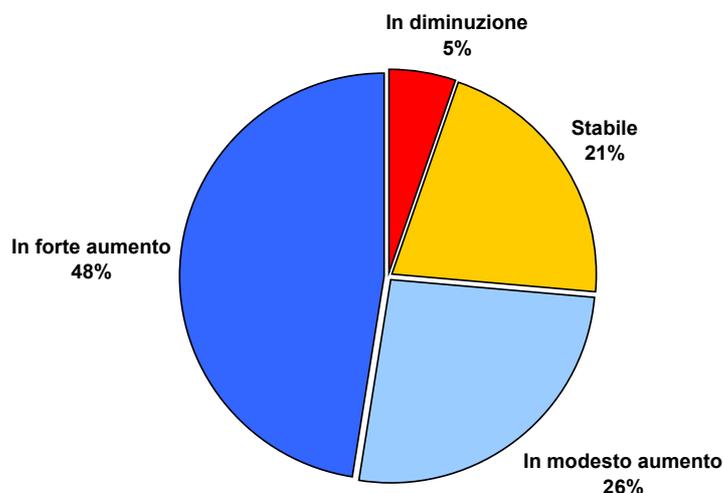
b) Per contro i confidi che non temono la selezione del mercato a favore dei 107, contano comunque di restare interlocutori di banche e imprese in forza della loro capacità di aggregare la domanda di credito, di valutare il merito delle pratiche di finanziamento sotto il profilo settoriale, interfacciando probabilmente una clientela (quella retail) che gli IRB possono trattare con favore, valutandola in bulk e con uno sconto del 25% sul coefficiente patrimoniale medio. Questa seconda opzione strategica è ovviamente meno rischiosa – nel breve periodo – della prima, e sul lungo periodo diventerebbe a nostro avviso critica per i confidi che interfaccino la clientela small business e corporate.

Per stabilire a che punto del tragitto fossero i confidi piemontesi, tra i mesi di gennaio e febbraio abbiamo distribuito un questionario qualitativo, cui hanno risposto i 19 (maggiori) confidi del Piemonte (rappresentano la quasi totalità, sulle 26 presenze). Di seguito le principali risposte.

#### **4.7 I Confidi in Piemonte: sono 19 quelli in pista, tre o quattro ai nastri di partenza per correre da “intermediario finanziario”.**

Gli impieghi bancari non crescono più, in un Piemonte interessato anche esso dalla stagnazione dell'economia reale. Nonostante ciò la domanda di garanzie provenienti dal territorio è stata vista in crescita (nei dodici mesi precedenti l'indagine) da 14 dei 19 confidi. Uno solo denuncia una diminuzione di attività. L'avviamento, sia pure in sordina, di Basilea 2 incorpora una maggiore domanda di garanzie.

### L'andamento della domanda di garanzie



**Figura 4.1 – L'andamento delle garanzie secondo i Confidi Piemontesi**

Peraltro, la maggior parte dei confidi (14 su 19) non attribuisce alla domanda bancaria l'andamento delle garanzie, ma al territorio o al marketing dello stesso confidi. Si tratta, è bene ricordarlo, di informazioni che coinvolgono un giudizio del confidi e quindi meno affidabili di quelle rilevate su comportamenti o andamenti effettivi. Quanto ai tipi di garanzie, mentre appaiono stabili le garanzie emesse a fronte di finanziamento del circolante, crescono le garanzie delle operazioni a lungo termine e "di merito", ossia il finanziamento degli investimenti. In diminuzione il finanziamento di fabbisogni di cassa prevedibili, quali il finanziamento di tredicesime e di quattordicesime.

Le garanzie dei confidi piemontesi sono in 10 casi su 19 garanzie sussidiarie ma anticipate alle banche; in due casi le garanzie emesse sono dichiarate "a prima richiesta". Nella sostanza, in 12 casi su 19 la garanzia erogata è coerente con i requisiti di Basilea 2. Ma, come è noto, i punti cardinali di Basilea 2 sono anche il Rating, il patrimonio minimo, la vigilanza bancaria e i requisiti strutturali per averla.

Quanto al rating, 3 confidi dichiarano di averlo o di volervi accedere (non abbiamo chiesto il punteggio ottenuto);

Venendo ai requisiti patrimoniali, 9 Confidi su 19 hanno già il patrimonio minimo di 2,5 milioni di euro. Esso corrisponde al minimo perché una società finanziaria possa esercire l'attività finanziaria di garanzia. La iscrizione all'albo 107 dovrebbe raddoppiare il requisito, ma il sentiment comune (incorporato nella Riforma dei Confidi) è che il regolatore "potrebbe accontentarsi" per chi utilizzasse una finestra temporale breve per trasformarsi rapidamente in 107.

Accedono regolarmente a sistemi di controgaranzia (che ovviamente impattano positivamente sul patrimonio) 4 confidi su 19; altri 4 hanno un accesso sporadico, 11 non lo fanno per nulla.

Il patrimonio, come è noto, non basta: le finanziarie vigilate devono avere sistemi di valutazione dei rischi solidi e controlli interni professionali. Quanto al risk management, solo 2 confidi piemontesi su 19 hanno uno scoring system quantitativo, deliberativo e vincolante. A seguire, 4 confidi hanno un processo di istruttoria tradizionale che termina con una classificazione "ordinale" e soggettiva dei rischi assunti, vincolante ai fini della delibera. Ulteriori 4 confidi si comportano nello stesso modo, ma la classificazione non vincola l'organo deliberante. 9 confidi, infine, trattano i casi uno-a-uno con istruttorie non classificate né vincolanti.

Quanto al controllo interno, esso dovrebbe essere fatto rispetto a una codifica delle procedure interne: ebbene 3 confidi appena su 19 hanno la certificazione di qualità delle procedure, mentre 9 hanno almeno il bilancio certificato.

Il giudizio su Basilea 2 dei confidi interpellati è chiaro: 9 confidi ritengono che Basilea 2 sia un'opportunità, che richiede un salto di qualità; 5 individuano il passo da fare nell'aggregarsi ad altri confidi; 2 vedono tutto rosa, senza interventi e 2 ancora si ritengono minacciati dalla normativa (1 non risponde).

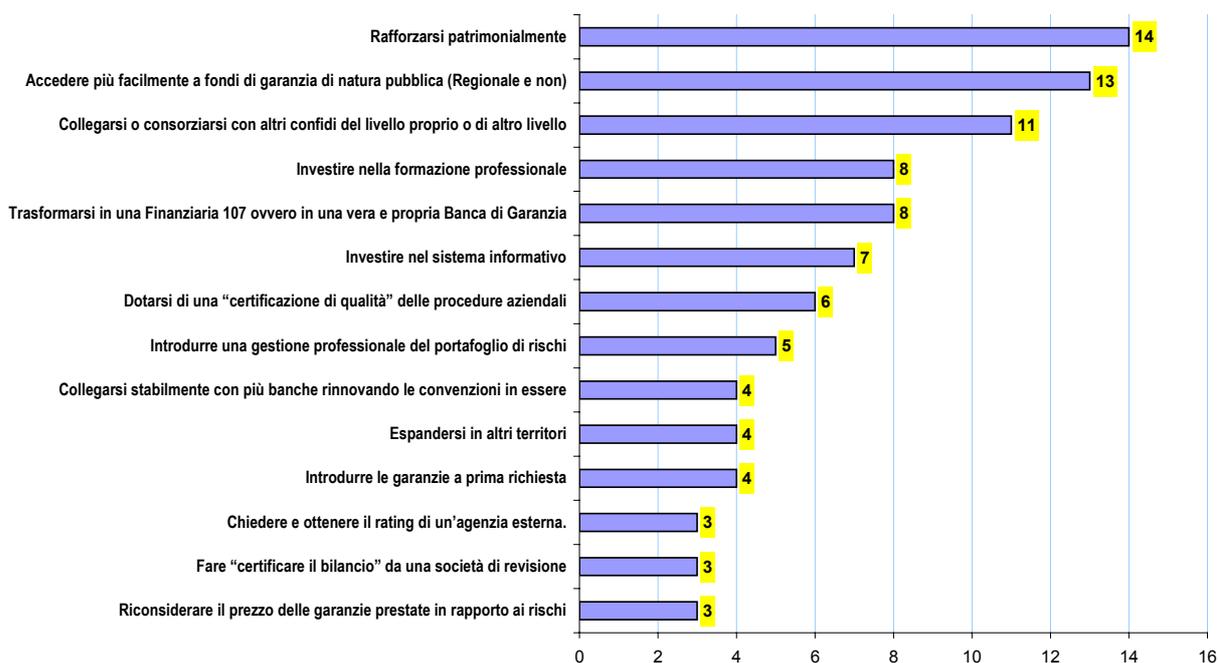
## Le opinioni dei Confidi su Basilea 2



**Figura 4.2 – Che cosa pensano i Confidi di Basilea 2**

Siccome ben 14 confidi su 19 hanno riferito l'opportunità di fare un salto di qualità, che fare? Nell'ordine, 14 confidi su 19 hanno l'obiettivo di rafforzarsi patrimonialmente, ma quasi tutti dichiarano una implicita "impasse" sotto questo aspetto, quando ben 13 riferiscono l'obiettivo-intenzione di accedere per ciò a fondi pubblici. "Collegarsi" con altri confidi è una strategia che interessa 11 dei 19 confidi del Piemonte e per 8 questo si associa con la trasformazione in una Finanziaria 107 (o una Banca di Garanzia). Evidentemente, si tratta di una aspirazione. Per arrivarci 8 confidi immaginano di investire in formazione delle proprie risorse e 7 di investire nel sistema informativo. 6 soggetti, poi, vorrebbero farsi certificare la qualità delle procedure (altamente consigliabile, prima di diventare un soggetto vigilato, per mitigare il rischio operativo). 5 confidi intendono introdurre la figura del risk manager e 4 intendono riformare la propria garanzia, trasformandola "a prima richiesta". Ancora 4 confidi piemontesi vorrebbero aprirsi ad altri territori (non è specificato se si tratta di "escursioni" intraregionali o extraregionali). Per 4 confidi è fondamentale cercare alleanze bancarie, 3 confidi vogliono rivedere le commissioni di garanzie e variarle in funzione dei rischi (ovvio, con Basilea 2, ma 3 è un numero basso), 3 confidi infine aspirano a un rating (con l'obiettivo verosimilmente di centrare il bersaglio A-).

## Le strategie dei Confidi di preparazione a Basilea 2



**Figura 4.3 – I confidi piemontesi come si prepareranno a Basilea 2**

### 4.7.1 Conclusioni: il passo del trotto

I sistemi di PMI difficilmente possono rinunciare a un sistema di garanzia efficiente. La politica delle attività produttive, parimenti, non può fare a meno di un sistema di garanzia per incanalare i propri interventi dirigendo le "provvidenze" verso le azioni "di merito". Per questo l'evoluzione dei confidi è necessaria. L'indagine mostra che essa sta procedendo al passo di trotto. C'è tra gli operatori - cioè tra i dirigenti dei confidi - una discreta consapevolezza della strada da percorrere, delle ragioni per percorrerla e del risultato finale cui tendere. C'è però anche una lentezza significativa nell'attuare il cambiamento.

Del resto, è relativamente semplice comprenderne le ragioni: i passi da fare non sono alla portata di tutti i confidi, per impegno organizzativo e per la spesa da affrontare; non si possono concepire 19 poli di aggregazione. Ai nastri di partenza ce ne possono stare, in una regione come il Piemonte 2, forse 3 o 4.

Fino a oggi le aggregazioni si sono contate sul palmo di una mano con l'aspettativa - forse - che la politica risolvesse la cosa, concedendo dilazioni o - chissà - sussidi: questo ha suggerito alla maggior parte dei confidi di non "partire al galoppo" e di esercitare l'opzione di attendere prima di scegliere i propri partner dell'avventura di

crescita. Si tratterà di un'avventura che non potrà che ridurre il numero dei soggetti indipendenti. Inoltre, come in tutti i casi simili, appena inizierà essa tenderà ad accelerare: giacché ogni aggregazione riduce le opzioni di scelta per chi resta da solo e gli suggerisce di "far presto" a sua volta.

Adesso che il quadro normativo è finalmente chiaro, ci aspettiamo che le fusioni si facciano e che i confidi diventino per lo più intermediari vigilati. Per quanto sia un progresso sostanziale per il nostro sistema di garanzia, una lettura esterna direbbe però semplicemente che l'Italia si è finalmente adeguata al contesto europeo e ai sistemi di garanzia vigenti nei maggiori paesi fin dalla prima metà degli anni ottanta.

## 5. LE RISPOSTE AI QUESTIONARI

Statistiche questionari imprese small business e corporate  
COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE:

IMPRESE SMALL-BUSINESS: 152

di cui ARTIGIANE (SBA): 41

IMPRESE CORPORATE: 51

Se non diversamente indicato le % sono calcolate sul totale degli intervistati della categoria

(SBC = CAMPIONE SMALL-BUSINESS E CORPORATE)

SBC  
SBA

1. Quante banche usate per le attività della Vostra impresa?

Una	11,8%	18,8%
Due	22,7%	35,8%
Tre	17,5%	13,5%
Più di tre	47,7%	28,7%
Non risponde	0,3%	3,2%
Totale	100%	100%

**1a. La scelta di più banche è legata: (risposta multipla)**

Ai costi differenti dei finanziamenti che offrono	18,1%
	34,9%
Serve a ridurre il rischio di non ottenere credito	21,4%
	40,4%
Serve a sfruttare presso ogni banca il servizio migliore	61,2%
	64,5%
Ne abbiamo molte perché è stato sempre così	25,5%
	8,3%
<b>Totale</b>	<b>126,2%</b>
	<b>148,1%</b>

**2. Avete rapporti:**

Esclusivamente con banche di livello nazionale	48,6%
	58,9%
Solo con banche locali	4,8%
	10,6%
Con banche locali e con banche di livello nazionale	46,6%
	30,5%

Totale

100%  
100%

4. La Vostra impresa si sta orientando a farsi seguire su più aspetti diversi da un'unica banca come avviene in altri Paesi (In Germania si chiama "banca di casa" (Hausbank))?

Si

23,3%  
32,8%

No

75,8%  
67,2%

Non sa

0,8%

-

Non risponde

0,1%

-

Totale

100%  
100%

SBC  
SBA

5. Fate uso di consulenti finanziari? (risposta multipla)

No, abbiamo tutte le competenze interne

	<b>59,7%</b>
	<b>72,6%</b>
<b>Sì, ci rivolgiamo a società esterne specializzate</b>	
	<b>6,0%</b>
	<b>3,1%</b>
<b>Alla banca</b>	
	<b>3,6%</b>
	<b>6,3%</b>
<b>Al commercialista</b>	
	<b>31,8%</b>
	<b>21,1%</b>
<b>Al confidi (cioè a consorzi o cooperative di garanzia)</b>	
	<b>1,5%</b>
	<b>0,0%</b>
<b>All'associazione di categoria</b>	
	<b>5,2%</b>
	<b>11,7%</b>
<b>Totale</b>	
	<b>107,8%</b>
	<b>114,8%</b>

**6. Avete una funzione che si occupa di finanza e controllo?**

**Sì, è una funzione interna specialistica**

**42,0%**  
**55,9%**

**Sì, se ne occupa il direttore amministrativo**

**23,1%**  
**8,3%**

**No, ci rivolgiamo a consulenti esterni**

**10,5%**  
**5,8%**

No, non abbiamo una funzione finanza e controllo

24,4%  
30,0%

Totale

100%  
100%

7. Nel controllo di gestione della Vostra impresa si considera solo il conto economico, cioè costi, ricavi e margini, oppure anche le variabili finanziarie?

Il controllo è solo economico (risultato operativo e utile)

21,2%  
21,5%

E' sia economico, sia finanziario (flussi di cassa e indebitamento)

58,9%  
54,9%

Non abbiamo controllo di gestione

10,0%  
3,6%

Non so

9,8%  
20,0%

Non risponde

0,1%

-

Totale

100%  
100%

7a. Preparate il budget finanziario solo per gli investimenti o anche per i finanziamenti? (% su coloro che hanno un controllo di gestione economico e finanziario)

Solo per gli investimenti

17,6%  
0,0%

Anche per i finanziamenti

69,9%  
86,7%

Non so

12,0%  
13,3%

Non risponde

0,5%  
0,0%

Totale

100%  
100%

7b. Quali di queste informazioni fornite periodicamente alla banca? (risposta multipla)

Bilanci aggiornati

91,9%  
96,8%

Rendiconti periodici (es. semestrali o trimestrali)

31,6%  
31,8%

Budget (previsioni a un anno)

20,5%  
16,9%

Business plan (previsioni a 3-5 anni)

6,0%  
3,2%

Altro

3,4%  
5,3%

Non forniscono informazioni

2,3%  
0,0%

Totale

155,7%  
154%

SBC  
SBA

8. Sapete che esiste una normativa nota come Basilea 2 che presto entrerà in vigore e inciderà sul settore del credito alle imprese?

Sì, ma ne abbiamo solo sentito parlare

40,4%  
25,0%

Sì, ne siamo al corrente e sappiamo esattamente di che cosa si tratta

26,0%  
22,0%

No, non la conosciamo

33,6%  
53,0%

Totale

100%  
100%

9. La Vostra banca Vi ha dato informazioni su che cosa sia Basilea 2 e su ciò che comporterà per la Vostra impresa? (% sul totale interviste, escluso chi ha detto di non conoscere Basilea 2, a cui non è stata posta la domanda)

**Sí, sono stati molto esaurienti**

**16,5%**  
**13,1%**

**Sí, ma solo superficialmente**

**24,7%**  
**18,2%**

**No, non abbiamo ricevuto informazioni**

**58,8%**  
**68,7%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

**11. Le leggo alcune opinioni che sono state date su Basilea 2. Può dirmi di ciascuna se è d'accordo o meno e con quale è "più d'accordo"? (% sul totale interviste, escluso chi ha detto di non conoscere Basilea 2, a cui non è stata posta la domanda)**

**"Basilea 2 è un'occasione per tutte le imprese per mettere in ordine la propria gestione finanziaria"**

**Sono d'accordo**

**46,5%**  
**48,7%**

**Non sono d'accordo**

**23,1%**  
**24,8%**

**E' l'opinione con la quale sono più d'accordo**

**1,5%**  
**0,0%**

**Non risponde**

**28,9%**  
**26,5%**

**Totale**

100%  
100%

"Basilea 2 comporta per le imprese il rischio di riduzione del credito e di aumento del costo del denaro"

Sono d'accordo

23,4%  
15,4%

Non sono d'accordo

28,7%  
20,1%

E' l'opinione con la quale sono piú d'accordo

14,3%  
33,6%

Non risponde

33,6%  
30,9%

Totale

100%  
100%

"La valutazione che le banche daranno alle imprese è un servizio utile all'imprenditore"

Sono d'accordo

24,9%  
35,6%

Non sono d'accordo

35,8%

26,8%

E' l'opinione con la quale sono piú d'accordo

9,3%  
11,1%

Non risponde

30,0%  
26,5%

Totale

100%  
100%

SBC  
SBA

"Grazie a Basilea 2 le banche eviteranno i rischi maggiori e potranno servire meglio i clienti migliori"

Sono d'accordo

35,0%  
33,4%

Non sono d'accordo

31,0%  
46,9%

E' l'opinione con la quale sono piú d'accordo

4,6%  
0,0%

Non risponde

29,4%  
19,7%

Totale

100%  
100%

**"Con Basilea 2 sarò valutato da un computer e la mia impresa è più complessa da giudicare"**

**Sono d'accordo**

**24,9%**  
**47,1%**

**Non sono d'accordo**

**25,6%**  
**28,9%**

**E' l'opinione con la quale sono più d'accordo**

**22,6%**  
**4,3%**

**Non risponde**

**26,9%**  
**19,7%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

**"Non so dare, oggi, un giudizio ben informato"**

**Sono d'accordo**

**15,0%**  
**20,1%**

**Non sono d'accordo**

**59,2%**

**60,1%**

**E' l'opinione con la quale sono più d'accordo**

**25,6%**

**19,8%**

Non risponde

0,2%  
0,0%

Totale

100%  
100%

12. Per prepararsi a Basilea2 un imprenditore può fare diverse cose. Quali fra le cose che le elenco ritiene che la Vostra impresa abbia già realizzato? (risposta multipla)

Informarsi meglio presso soggetti competenti (la banca, l'associazione di categoria, il commercialista, ...)

(29,4%)\*  
(33,4%)\*

Aumentare il capitale direttamente investito nell'impresa

25,6%  
8,5%

Comunicare tempestivamente il bilancio

91,1%  
64,6%

Presentare un budget, ossia un bilancio preventivo

49,5%  
38,3%

Spiegare meglio alla banca le attività e gli investimenti dell'impresa

35,4%  
17,2%

Convertire una parte del debito a breve in prestiti a medio-lungo termine

14,3%  
4,1%

Introdurre o potenziare il sistema di controllo finanziario

12,5%  
2,1%

Acquistare ed utilizzare nuovi software di pianificazione finanziaria

3,8%  
3,2%

Autovalutare o far valutare da terzi o da consulenti il proprio merito creditizio

8,4%  
2,1%

Investire nella formazione del personale amministrativo

3,4%  
5,2%

*\*(La risposta non è stata letta a coloro che non conoscono Basilea2: la % è calcolata sul resto del campione)*

SBC  
SBA

12a. E su quali fra quelle che non avete fatto ritenete di concentrarvi nel prossimo anno? (risposta multipla) \*

Informarsi meglio presso soggetti competenti (la banca, l'associazione di categoria, il commercialista, ...)

55,8%  
50,0%

Aumentare il capitale direttamente investito nell'impresa

7,4%  
7,3%

Comunicare tempestivamente il bilancio

0,7%  
0,0%

Presentare un budget, ossia un bilancio preventivo

2,2%  
0,0%

Spiegare meglio alla banca le attività e gli investimenti dell'impresa

12,9%  
0,0%

Convertire una parte del debito a breve in prestiti a medio-lungo termine

10,7%  
7,4%

Introdurre o potenziare il sistema di controllo finanziario

17,8%  
22,9%

Acquistare ed utilizzare nuovi software di pianificazione finanziaria

11,4%  
6,2%

Autovalutare o far valutare da terzi o da consulenti il proprio merito creditizio

21,7%  
22,0%

Investire nella formazione del personale amministrativo

25,2%  
5,3%

**Totale**

165,8%  
121,1%

\* (La prima risposta è stata letta anche a coloro che non conoscono Basilea2)

13. Siete a conoscenza del giudizio sul merito di credito che la banca principale con cui operate ha dato sulla Vostra azienda?

No, anche se l'abbiamo chiesto

0,2%  
1,3%

No, ma non l'abbiamo mai chiesto

59,9%  
59,3%

Sì, e tale giudizio a nostro parere è ottimistico

14,7%

21,4%

Sì, e tale giudizio a nostro parere corrisponde alle condizioni reali dell'impresa

20,9%  
7,5%

Sì, e tale giudizio a nostro parere è troppo pessimistico

2,5%  
5,3%

Non risponde

1,8%  
5,2%

Totale

100%  
100%

14. Siete stati contattati o avete contattato qualcuno per far valutare la capacità dell'impresa di ottenere credito dalle banche? (La domanda è stata rivolta soltanto al campione small-business)

Sì, siamo stati contattati

4,9%  
4,3%

No, ma lo riterremmo utile

23,3%  
17,2%

No e non ci interesserebbe

69,5%  
76,4%

Non risponde

2,3%  
2,1%

Totale

100%  
100%

SBC  
SBA

14bis. La vostra impresa ha un rating esterno, cioè di un'agenzia ufficiale (S&P, Moody's, Fitch Ibcfa? (La domanda è stata rivolta solo alle imprese corporate)

Sì, lo abbiamo da tempo

4,4%

-

Lo abbiamo appena richiesto o lo richiederemo nei prossimi sei mesi

0,0%

-

No, ma ci potrebbe interessare

31,1%

-

Non ci interessa

58,7%

-

Non risponde

5,8%

-

Totale

100%

-

15. Fra gli obiettivi dell'azienda il miglioramento del merito di credito:

E' una priorità su cui investiremo specificamente

	5,8%
	6,3%
<b>E' importante, ma non abbiamo intenzione di investire su questo</b>	
	77,2%
	74,7%
<b>No, non ci interessa</b>	
	12,1%
	17,0%
<b>Non risponde</b>	
	4,9%
	2,0%
<b>Totale</b>	
	100%
	100%

**16. La situazione economica recente ha peggiorato l'andamento dei pagamenti e delle insolvenze dei clienti della Vostra impresa?**

	<b>Molto</b>
	12,0%
	12,9%
	<b>Abbastanza</b>
32,9%	36,1%
	<b>Poco</b>
19,7%	16,8%
	<b>Per nulla</b>
35,3%	34,2%
	<b>Non risponde</b>

0,1%  
0,0%

**Totale**

**100%**  
**100%**

**16a. Se sì, questo Vi ha indotti a modificare gli strumenti che utilizzavate per gestirli? (risposta multipla) (% sul totale intervistati, esclusi coloro che hanno risposto "per nulla" alla domanda precedente)**

**Sì, abbiamo fatto alzare il limite di fido**

**18,4%**  
**39,5%**

**Sì, abbiamo preso accordi per la cessione dei crediti**

**5,3%**  
**9,3%**

**Sì, abbiamo richiesto l'anticipo delle fatture**

**16,5%**  
**32,6%**

**Sì, abbiamo allungato i tempi di pagamento dei fornitori**

**22,8%**  
**25,6%**

**Sì, abbiamo dovuto mettere altri soldi nell'impresa**

**1,9%**  
**13,9%**

**No, non abbiamo preso provvedimenti particolari**

**55,6%**  
**34,9%**

**Totale**

**120,6%**  
**155,8%**

SBC  
SBA

16b. Se la Vostra impresa ha in corso progetti di investimento, come intende finanziarli? (risposta multipla)

Con gli incassi normali della gestione

11,0%  
5,2%

Con il credito bancario a breve termine o i fidi

2,1%  
2,1%

Attraverso prestiti agevolati

6,0%  
2,2%

Con prestiti dei soci o aumenti di capitale

1,5%  
0,0%

Con nuovi soci

0,7%  
0,0%

Con prestiti o mutui a lungo termine

10,9%  
7,3%

Con il leasing

4,3%  
5,5%

Ricorrendo direttamente al mercato, ad esempio con obbligazioni o azioni

1,1%  
0,0%

Con la vendita di beni o parti dell'azienda

	<b>1,5%</b>
	<b>0,0%</b>
<b>Non abbiamo investimenti in corso</b>	
	<b>69,4%</b>
	<b>81,8%</b>
<b>Totale</b>	
	<b>108,5%</b>
	<b>104,1%</b>

17. L'uso del leasing per il finanziamento dei beni strumentali (inclusi gli immobili) che la Vostra azienda usa in questo momento è:

	<b>Esclusivo o quasi</b>
	<b>2,9%</b>
	<b>0,0%</b>
	<b>Frequente e considerevole</b>
<b>18,0%</b>	<b>6,5%</b>
	<b>Abbastanza utilizzato</b>
<b>11,4%</b>	<b>20,7%</b>
	<b>Sporadico e marginale</b>
<b>41,0%</b>	<b>38,9%</b>
	<b>Non usiamo il leasing</b>
<b>26,4%</b>	<b>28,5%</b>
	<b>Non risponde</b>
	<b>0,3%</b>
	<b>5,4%</b>

Totale

100%

100%

18. Conoscete il nuovo segmento del mercato di borsa chiamato Expandi che consente di quotarsi e raccogliere del denaro anche alle piccole imprese con più di 2 milioni di euro di fatturato? (La domanda è stata rivolta soltanto al campione small-business)

Lo conosciamo e lo stiamo valutando

-

0,0%

Abbiamo deciso che ci potrebbe interessare a certe condizioni

-

0,0%

No, non ne siamo al corrente, ma ci potrebbe interessare

-

2,2%

Non lo conosciamo e non ci interessa

-

97,8%

Totale

-

100%

SBC  
SBA

18bis. Come saprete la borsa è divisa in segmenti che rispecchiano le specificità delle diverse imprese. Rispetto ad una quotazione in un segmento della borsa appropriato per la vostra azienda quale è il vostro atteggiamento? (La domanda è stata rivolta solo alle imprese corporate)

Siamo già quotati	6,3%	-
Ne stiamo valutando la possibilità	5,2%	-
La borsa sarebbe un'opportunità interessante, ma non è nei nostri piani	43,5%	-
La quotazione non serve ad un'impresa come la nostra	41,8%	-
Non risponde	3,2%	-
<b>Totale</b>	<b>100%</b>	<b>-</b>

20. Esprima con un voto da 1 a 10 la Sua soddisfazione per le banche che attualmente utilizzate.

2	0,8%	2,1%
4	0,1%	0,0%
5	1,8%	3,2%
6		

	7,7%
	12,9%
7	
	25,1%
	22,2%
8	
	46,9%
	29,6%
9	
	8,8%
	13,0%
10	
	5,1%
	8,4%
Non risponde	
	3,7%
	8,6%
Totale	
	100%
	100%

21. In quale anno è nata l'impresa?

**Prima del 1960**

10,7%  
6,3%

**1960 – 1969**

10,0%

	17,9%
<b>1970 – 1979</b>	
	19,9%
	26,8%
<b>1980 – 1989</b>	
	30,6%
	22,2%
<b>1990 – 1999</b>	
	21,4%
	17,5%
<b>2000 – 2005</b>	
	7,1%
	5,2%
<b>Non risponde</b>	
	0,3%
	4,1%
<b>Totale</b>	
	100%
	100%

22. La società è:

Indipendente

72,9%  
100,0%

E' la controllante di un gruppo

5,5%  
0,0%

E' la filiale di un gruppo

7,3%  
0,0%

E' la collegata ad un gruppo

14,3%  
0,0%

Totale

100%  
100%

SBC  
SBA

23. Il mercato principale, ossia quello che porta almeno il 50% del fatturato, è un mercato:

Locale/Regionale

32,9%  
38,9%

Nazionale

45,9%

42,1%

Estero

21,2%

19,0%

**Totale**

**100%**  
**100%**

**24. A quale classe di fatturato appartiene l'impresa:**

**Inferiore a 5 milioni di euro**

**47,9%**  
**69,4%**

**Da 5 a 20 milioni di euro**

**32,6%**  
**11,6%**

**Da 20 a 50 milioni di euro**

**10,7%**  
**0,0%**

**Da 50 a 200 milioni di euro**

**4,3%**  
**5,3%**

**Oltre 200 milioni di euro**

**0,7%**  
**0,0%**

**Non risponde**

**3,8%**  
**13,7%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

**25. Il fatturato del 2004, rispetto a quello dell'anno precedente, è stato:**

<b>In forte aumento</b>	<b>15,9%</b> <b>7,3%</b>
<b>In leggero aumento</b>	<b>58,4%</b> <b>57,5%</b>
<b>In leggera diminuzione</b>	<b>22,0%</b> <b>27,7%</b>
<b>In forte diminuzione</b>	<b>3,3%</b> <b>5,4%</b>
<b>Non risponde</b>	<b>0,4%</b> <b>2,1%</b>
<b>Totale</b>	<b>100%</b> <b>100%</b>

26. Per quanto riguarda il fatturato 2005 si ritiene:

<b>Molto ottimista</b>	<b>3,6%</b> <b>3,2%</b>
<b>Abbastanza ottimista</b>	<b>59,8%</b> <b>65,9%</b>
<b>Un po' pessimista</b>	<b>27,2%</b> <b>28,7%</b>
<b>Molto pessimista</b>	<b>4,2%</b>

**2,2%**

**Non risponde**

**5,2%**

**0,0%**

**Totale**

**100%**

**100%**

**27. I migliori clienti, cioè quelli che coprono almeno il 50% del fatturato, sono:**

**Fino a 5**

**29,3%**

**43,1%**

**Da 5 a 10**

**25,3%**

**14,9%**

**Da 10 a 50**

**23,6%**

**9,6%**

**Da 50 a 100**

**5,7%**

**14,4%**

**Oltre 100**

**13,0%**

**12,9%**

**Non risponde**

**3,1%**

**5,1%**

**Totale**

**100%**

**100%**



**Statistiche questionari imprese retail**  
**COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE:**

IMPRESE RETAIL (R): 401  
di cui ARTIGIANE (RA): 201

Se non diversamente indicato le % sono calcolate sul totale degli intervistati della categoria

R  
RA

**1. Quante banche usa per le attività della Sua impresa?**

Una
<b>27,6%</b>
<b>35,7%</b>
Due
<b>34,8%</b>
<b>37,4%</b>
Tre
<b>19,8%</b>
<b>17,9%</b>
Più di tre
<b>17,8%</b>
<b>9,0%</b>
Totale
<b>100%</b>
<b>100%</b>

**2. Avete rapporti:**

<b>Esclusivamente con banche di livello nazionale</b>	<b>49,9%</b>
	<b>53,5%</b>
<b>Solo con banche locali</b>	<b>18,2%</b>
	<b>23,5%</b>
<b>Con banche locali e con banche di livello nazionale</b>	<b>31,9%</b>
	<b>23,0%</b>
<b>Totale</b>	<b>100%</b>
	<b>100%</b>

**4. Utilizzate altri tipi di consulenti o intermediari finanziari? (risposta multipla) (% sul totale intervistati)**

<b>Confidi (consorzi e cooperative di garanzia)</b>	<b>7,8%</b>
	<b>11,4%</b>
<b>Società finanziarie per il leasing</b>	<b>10,7%</b>
	<b>16,9%</b>
<b>Società finanziarie per il factoring</b>	<b>1,9%</b>
	<b>2,3%</b>
<b>Altro</b>	<b>0,8%</b>
	<b>0,6%</b>
<b>Non risponde</b>	<b>0,5%</b>

No, nessun altro

81,1%  
74,1%

Totale

102,5%  
105,3%

R

RA

5. Avete dei finanziamenti in questo momento presso le banche con cui operate?

No

39,8%  
37,0%

Si

60,2%  
63,0%

Totale

100%  
100%

5a. Se Sì: di che durata sono? (% su coloro che hanno finanziamenti)

A breve termine o revocabili istantaneamente come i fidi

35,0%  
29,3%

A breve e a lungo termine

23,1%  
17,4%

Solo a lungo termine

41,9%  
53,3%

Totale

100%  
100%

6. Per questi finanziamenti avete fatto ricorso anche alla garanzia di un confidi? (% su coloro che hanno finanziamenti)

Sì, per alcuni

20,4%  
23,1%

Sì, per tutti

11,5%  
11,0%

No

67,2%  
63,9%

Non risponde

0,9%  
2,0%

Totale

100%  
100%

7. L'uso del leasing per il finanziamento dei beni strumentali (inclusi gli immobili) che la Sua azienda usa in questo momento è:

Esclusivo o quasi

3,5%  
4,6%

**Frequente e considerevole**

**8,8%**  
**12,0%**

**Abbastanza utilizzato**

**9,2%**  
**8,2%**

**Sporadico e marginale**

**41,3%**  
**41,7%**

**Non usiamo il leasing**

**37,2%**  
**33,5%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

8. Sa che esiste una normativa nota come Basilea 2 che presto entrerà in vigore e inciderà sul settore creditizio?

**Sì: ne ho solo sentito parlare**

**37,1%**  
**28,3%**

**Sì: ne sono ben informato**

**7,0%**  
**5,3%**

**No, non la conosco**

**55,9%**  
**66,4%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

R  
RA

9. La Sua banca le ha dato informazioni su che cosa sia Basilea 2 e su quello che comporterà per la Sua impresa? (le % sono sul totale interviste, escluso chi ha detto di non conoscere Basilea 2, a cui non è stata proposta la domanda)

Sì, sono stati molto esaurienti

12,1%  
11,3%

Sì, ma solo superficialmente

29,3%  
31,2%

No, non ho ricevuto informazioni

58,6%  
57,5%

Totale

100%  
100%

10. Per prepararsi a Basilea 2 pensa di farsi aiutare da qualcuno? (risposta multipla) (le % sono sul totale interviste, escluso chi ha detto di non conoscere Basilea 2, a cui non è stata proposta la domanda)

Non ho bisogno di nessuno, mi preparo da solo

16,0%  
13,5%

Il commercialista o il suo consulente abituale

68,4%  
67,7%

La banca

17,9%  
21,3%

L'associazione di categoria

18,1%  
15,1%

Il confidi

1,4%  
1,0%

Altro

2,2%  
1,9%

Non risponde

0,9%

-

Totale

124,9%  
120,5%

11. Le leggo alcune opinioni che sono state date su Basilea 2. Può dirmi di ciascuna se è d'accordo o meno e con quale è "più d'accordo"? (le % sono sul totale interviste, escluso chi ha detto di non conoscere Basilea 2, a cui non è stata proposta la domanda)

"Basilea 2 è un'occasione per tutte le imprese per mettere in ordine la propria gestione finanziaria"

Sono d'accordo

29,1%  
25,2%

Non sono d'accordo

42,6%  
38,2%

E' l'opinione con la quale sono più d'accordo

8,5%  
12,7%

Non risponde

19,8%  
23,9%

Totale

100%  
100%

"Basilea 2 comporta per le imprese il rischio di riduzione del credito e di aumento del costo del denaro"

Sono d'accordo

32,2%  
37,0%

Non sono d'accordo

31,3%  
26,3%

E' l'opinione con la quale sono piú d'accordo

11,2%  
9,9%

Non risponde

25,3%  
26,8%

Totale

100%  
100%

R  
RA

"La valutazione che le banche daranno alle imprese è un servizio utile all'imprenditore"

Sono d'accordo

28,5%  
34,7%

Non sono d'accordo

44,9%  
38,3%

E' l'opinione con la quale sono più d'accordo

3,3%  
1,3%

Non risponde

23,3%  
25,7%

Totale

100%  
100%

"Grazie a Basilea 2 le banche eviteranno i rischi maggiori e potranno servire meglio i clienti migliori"

Sono d'accordo

26,8%  
28,5%

Non sono d'accordo

44,5%  
32,2%

E' l'opinione con la quale sono più d'accordo

5,1%

9,6%

Non risponde

23,6%

29,7%

Totale

100%

100%

"Con Basilea 2 sarò valutato da un computer e la mia impresa è più complessa da giudicare"

Sono d'accordo

25,2%

23,2%

Non sono d'accordo

36,2%

37,1%

E' l'opinione con la quale sono più d'accordo

16,2%

12,7%

Non risponde

22,4%

27,0%

Totale

100%

100%

"Non so dare, oggi, un giudizio ben informato"

Sono d'accordo

26,0%

27,3%

Non sono d'accordo

54,0%

50,8%

E' l'opinione con la quale sono più d'accordo

18,2%

18,5%

Non risponde

1,8%

3,4%

Totale

100%

100%

12. Per prepararsi a Basilea 2 un imprenditore può fare diverse cose. Quali, fra quelle che le elenco, ritiene di aver già fatto? (risposta multipla: % sul totale interviste)

Informarsi meglio presso soggetti competenti (la banca, l'associazione di categoria, il commercialista, ...)

(24,9%)\*

(35,3%)\*

Aumentare i soldi direttamente investiti nell'impresa

26,3%

22,9%

Comunicare tempestivamente il bilancio alla banca

72,6%

63,0%

Fare anche il bilancio preventivo, ossia il budget

43,8%

29,4%

Spiegare meglio alla banca l'attività e gli investimenti dell'impresa

35,0%

35,4%

\* (La risposta non è stata letta a coloro che non conoscono Basilea2: la % è calcolata sul resto del campione)

**R**

**RA**

**12a. E su quali, fra quelle che non avete fatto, ritenete di concentrarvi nel prossimo anno? (risposta multipla: % sul totale interviste) \***

Informarsi meglio presso soggetti competenti (la banca, l'associazione di categoria, il commercialista ...)

**52,7%**

**63,6%**

Aumentare i soldi direttamente investiti nell'impresa

**9,7%**

**9,0%**

Comunicare tempestivamente il bilancio alla banca

**12,8%**

**17,2%**

Fare anche il bilancio preventivo, ossia il budget

**12,6%**

**14,2%**

Spiegare meglio alla banca l'attività e gli investimenti dell'impresa

**26,3%**

**22,4%**

**Totale**

**113,9%**

**126,4%**

\* (La prima risposta è stata letta anche a coloro che non conoscono Basilea2)

13. Ha mai sentito parlare del rating, cioè di come le banche valutano le imprese che chiedono il credito?

Sì, e ne sono ben informato

22,8%  
11,4%

Sì, ne ho sentito parlare

33,1%  
30,9%

No, so poco o nulla di rating

43,9%  
57,7%

Non risponde

0,2%

Totale

100%  
100%

14. E' stato contattato o ha contattato qualcuno per far valutare la capacità della Sua impresa di ottenere credito dalle banche?

Sì, sono stato contattato

9,7%  
8,1%

No, ma lo riterrei utile

21,6%  
13,6%

No e non mi interesserebbe

68,3%  
77,6%

Non risponde

0,4%  
0,7%

Totale

100%  
100%

15. Si è rivolto negli ultimi 12 mesi alla banca per ottenere prestiti o rinnovare quelli in essere?

Si

41,8%  
45,2%

No

58,2%  
54,8%

Totale

100%  
100%

R  
RA

15a. Se Si: l'atteggiamento nei confronti della sua impresa è stato (le % sono su chi ha risposto sì alla domanda precedente):

	<b>Identico al passato</b>	<b>52,0%</b> <b>50,7%</b>
<b>Piú aperto nel valutare l'azienda e i progetti per cui ha chiesto il finanziamento</b>		<b>23,9%</b> <b>23,2%</b>
	<b>Le hanno chiesto piú garanzie</b>	<b>8,8%</b> <b>11,2%</b>
<b>Sono stati piú severi nel giudicare la Sua situazione finanziaria</b>		<b>14,8%</b> <b>14,2%</b>
	<b>Non risponde</b>	<b>0,4%</b> <b>0,7%</b>
	<b>Totale</b>	<b>99,9%</b> <b>100%</b>

**16. Ha in programma degli investimenti per i prossimi mesi?**

<b>Si</b>	<b>27,6%</b> <b>24,0%</b>
<b>No</b>	<b>72,4%</b> <b>76,0%</b>
<b>Totale</b>	<b>100%</b> <b>100%</b>

16a. Se sì, in che modo ha intenzione di finanziarli? (risposta multipla: le % sono calcolate su chi ha risposto sì alla domanda precedente)

Con l'autofinanziamento, cioè con i miei incassi

22,3%  
9,9%

Con soldi di famiglia

0,0%  
0,0%

Cercando altri soci

0,0%  
0,0%

Con un indebitamento non oltre un anno

19,5%  
23,7%

Con debiti a lungo termine

29,0%  
35,1%

Con il leasing

26,9%  
33,8%

Attraverso prestiti agevolati

32,1%  
26,7%

Totale

129,8%  
129,2%

**17. La Sua impresa ha un controllo di gestione?**

**Si**

**24,0%**

**24,0%**

**No**

**76,0%**

**76,0%**

**Totale**

**100%**

**100%**

**R  
RA**

**17a. Se sì, nel controllo di gestione si considera solo il conto economico, cioè costi, ricavi e margini, oppure anche le variabili finanziarie? (risposta multipla: le % sono calcolate su chi ha risposto sì alla domanda precedente)**

**Il controllo è solo economico (risultato operativo e utile)**

**22,9%**

**33,9%**

**E' sia economico, sia finanziario (flussi di cassa e indebitamento)**

**77,1%**

**66,1%**

**Totale**

**100%**

**100%**

17b. **Preparate il budget finanziario solo per gli investimenti o anche per i finanziamenti? (domanda rivolta a chi ha un controllo sia economico che finanziario: le % sono su questi intervistati)**

**Solo per gli investimenti**

**29,4%**  
**30,3%**

**Anche per i finanziamenti**

**51,7%**  
**59,6%**

**Non so**

**18,9%**  
**10,1%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

18. **La situazione economica recente ha peggiorato l'andamento dei pagamenti e delle insolvenze dei clienti della Sua impresa?**

**Molto**

**22,1%**  
**25,1%**

**Abbastanza**

**27,8%**  
**30,6%**

**Poco**

**17,8%**  
**20,3%**

Per nulla

32,1%  
24,0%

Non risponde

0,2%

Totale

100%  
100%

19. Se sì (cioè escluso chi alla domanda precedente ha risposto “per nulla”: le % sono calcolate sul resto del campione), questo L'ha indotta a modificare gli strumenti che utilizzava per gestirli? (risposta multipla)

Sì, ho fatto alzare il limite di fido

16,2%  
19,9%

Sì, ho preso accordi per la cessione dei crediti

5,7%  
9,7%

Sì, ho richiesto l'anticipo delle fatture

19,9%  
23,4%

Sì, ho allungato i tempi di pagamento dei fornitori

17,8%  
14,7%

Sì, abbiamo dovuto mettere altri soldi nell'impresa

5,3%  
6,3%

No, non ho preso provvedimenti particolari

59,6%  
58,0%

Totale

124,5%  
132%

R  
RA

20. Esprima con un voto da 1 a 10 la sua soddisfazione per le banche che Lei ora utilizza.

1

3,8%  
4,5%

2

0,4%  
0,8%

3

0,2%  
0,4%

4

1,7%  
3,1%

5

4,5%  
4,4%

6

16,4%  
20,8%

7

28,3%  
24,8%

8

25,5%  
24,1%

9

13,2%  
11,8%

10

5,1%  
5,3%

Non risponde

0,9%  
0,0%

Totale

100%  
100%

21. In quale anno è nata l'impresa?

Prima del 1960

5,6%  
3,1%

1960 – 1969

8,4%  
10,5%

1970 – 1979

22,2%  
22,3%  
**1980 – 1989**

32,2%  
37,0%  
**1990 – 1999**

24,9%  
21,6%  
**2000 – 2005**

5,6%  
4,1%  
**Non risponde**

1,1%  
1,5%

**Totale**

100%  
100%

**22. La società è:**

**Indipendente**  
94,4%  
98,3%

E' la controllante di un gruppo

2,9%  
1,7%

E' la filiale di un gruppo

1,2%  
0,0%

E' la collegata ad un gruppo

1,5%  
0,0%

**Totale**

**100%**  
**100%**

23. Il mercato principale, ossia quello che porta almeno il 50% del fatturato, è un mercato:

Locale/Regionale

60,8%  
65,1%

Nazionale

31,4%  
26,9%

Estero

7,3%  
6,7%

Non risponde

0,5%  
1,3%

**Totale**

**100%**  
**100%**

R  
RA

24. A quale classe di fatturato appartiene l'impresa:

Inferiore a 1 milione di euro

44,3%  
59,4%

Da 1 a 2 milioni di euro

21,2%  
17,8%

Da 2 a 5 milioni di euro

17,0%  
7,8%

Da 5 a 10 milioni di euro

5,5%  
1,8%

Oltre 10 milioni di euro

1,2%  
1,3%

Non risponde

10,8%  
11,9%

Totale

100%  
100%

25. Il fatturato del 2004, rispetto a quello dell'anno precedente, è stato:

**In forte aumento**

**7,2%**  
**5,4%**

**In leggero aumento**

**55,8%**  
**54,4%**

**In leggera diminuzione**

**27,5%**  
**27,5%**

**In forte diminuzione**

**7,6%**  
**11,2%**

**Non risponde**

**1,9%**  
**1,5%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

**26. Per quanto riguarda il fatturato 2005 si ritiene:**

**Molto ottimista**

**2,6%**  
**3,2%**

**Abbastanza ottimista**

**54,0%**  
**49,6%**

**Un po' pessimista**

**32,6%**  
**35,0%**

**Molto pessimista**

**9,2%**  
**11,2%**

**Non risponde**

**1,6%**  
**1,0%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

**27. I maggiori clienti, cioè quelli che coprono almeno il 50% del fatturato, sono:**

**Fino a 5**

**41,1%**  
**50,4%**

**Da 5 a 10**

**22,4%**  
**20,4%**

**Da 10 a 50**

**13,9%**  
**12,2%**

**Oltre 50**

**20,2%**  
**13,1%**

**Non risponde**

**2,4%**  
**3,9%**

**Totale**

**100%**  
**100%**

