

Giugno 1983

17

Servizio Studi
della
Banca d'Italia

CONTRIBUTI ALLA RICERCA ECONOMICA

temi di discussione

Carla NANNI

**Il rapporto di fido bancario nell'opinione delle
imprese finanziate: sintesi dei risultati di
un'indagine campionaria**

**Servizio Studi
della
Banca d'Italia**

**CONTRIBUTI ALLA
RICERCA ECONOMICA**

temi di discussione

Carla NANNI

**Il rapporto di fido bancario nell'opinione delle
imprese finanziate: sintesi dei risultati di
un'indagine campionaria**

Questo studio verrà pubblicato, con eventuali adattamenti e aggiornamenti, in un prossimo volume dei "Contributi alla ricerca economica". Viene diffuso nella forma presente per informare tempestivamente sulle ricerche in corso e per ricevere critiche e osservazioni.

Riassunto

Lo studio riguarda i risultati di un'indagine campionaria volta a far luce su taluni aspetti dei rapporti di fido che si stabiliscono tra mondo produttivo e mondo finanziario. L'indagine, basata su un questionario e su colloqui diretti, ha interessato le imprese manifatturiere del "campione Banca d'Italia".

I risultati - che esprimono libere valutazioni delle imprese intervistate - si riferiscono, in particolare, a rilevanti profili della cosiddetta efficienza "allocativa". Il quadro che emerge sembra offrire più smentite che conferme dell'accentuazione dei toni che ha caratterizzato il dibattito sul costo del denaro e sul rapporto "banca"-industria svoltosi in Italia nei tempi più recenti.

Indice

1 - Introduzione	p.	5
2 - La sintesi dei quesiti posti alle imprese del campione	p.	7
3 - Il rapporto di fido bancario nell'opinione delle imprese del campione		
3.1 Rapporti bancari intrattenuti dalle imprese del campione	p.	9
3.2 Criteri di scelta della "banca" da parte dell'impresa	p.	15
3.3 Organo controparte dell'impresa	p.	18
3.4 Richiesta di informazioni	p.	20
3.5 Effettuazione di sopralluoghi	p.	24
3.6 L'oggetto della contrattazione tra "banca" e impresa	p.	26
3.7 Fattore decisivo per la concessione dell'affidamento	p.	31
3.8 Verifica dei programmi dell'impresa	p.	37
3.9 Modifica del rapporto di fido	p.	38
3.10 Razionamento	p.	40

IL RAPPORTO DI FIDO BANCARIO NELL'OPINIONE DELLE IMPRESE
FINANZIATE: SINTESI DEI RISULTATI DI UN'INDAGINE
CAMPIONARIA

1 - Introduzione

Con un'indagine campionaria, basata su un questionario e su colloqui diretti, rivolta alle imprese industriali si è inteso far luce su taluni aspetti dei rapporti di fido che si stabiliscono tra mondo produttivo e mondo finanziario. L'indagine si iscrive in una riflessione più generale avviata dalla Banca d'Italia agli inizi del 1982, concernente la valutazione del merito di credito delle imprese da parte degli intermediari finanziari. L'iniziativa si è articolata, tra l'altro, in una serie di incontri con esponenti bancari e in un successivo convegno, svoltosi a Perugia nel settembre dello scorso anno, per un riscontro d'insieme delle questioni sollevate e delle indicazioni emerse.

L'indagine per questionario è stata condotta nel marzo del 1982 e ha riguardato un campione di 939 imprese di dimensioni medio-grandi, distribuite su tutto il territorio nazionale, impegnate nei più importanti rami di attività, appartenenti al settore pubblico e a quello privato. La rappresentatività del campione - nel confronto

con il totale delle aziende manifatturiere con oltre 20 addetti, censite dall'ISTAT - può valutarsi in base a una distribuzione bivariata secondo classi di dimensione e rami di attività economica. Le grandi imprese (oltre 1.000 addetti) sono rappresentate per il 52 per cento, quelle con un numero di occupati fra 500 e 1.000 per il 31 per cento, le aziende medio-piccole (fra 100 e 500 addetti) per il 10 per cento e le piccole (meno di 100 addetti) per circa il 4 per cento. Il campione copre il 35 per cento degli investimenti effettuati nel 1980 (il 67 per cento per le aziende grandi e il 66 per cento per le pubbliche) e il 27 per cento dell'occupazione.

Le domande incluse nel questionario sono state articolate e le interviste sono state effettuate in modo da ottenere risposte che riflettessero un comportamento "medio" nel rapporto tra "banca" e industria, intesa la "banca" nella sua accezione più ampia e tale da comprendere oltre alle aziende di credito ordinario, gli istituti di credito speciale e le altre istituzioni che operano nel settore finanziario.

La collaborazione delle imprese - intervistate dai colleghi delle filiali della Banca d'Italia impegnati nella preparazione della Relazione annuale sull'economia di ciascuna regione - è stata particolarmente ampia e cordiale.

2 - La sintesi dei quesiti posti alle imprese del campione

I quesiti rivolti alle imprese sui loro rapporti di fido si sono articolati in dieci punti:

- 1) numero delle "banche" con cui ciascuna impresa intrattiene tali rapporti
- 2) criteri di scelta della "banca" da parte dell'impresa
- 3) identificazione dell'organo della "banca" controparte dell'impresa nella fase d'avvio del rapporto
- 4) tipo di informazioni richieste dalla "banca" all'impresa ai fini dell'istruttoria del fido
- 5) frequenza dei sopralluoghi che la "banca" effettua presso gli stabilimenti dell'impresa
- 6) aspetti più importanti oggetto della trattativa attraverso cui si definiscono le condizioni del contratto di fido
- 7) fattore che l'impresa ritiene decisivo, in base alla valutazione della "banca", ai fini della concessione dell'affidamento
- 8) verifiche sull'attuazione dei programmi indicati dall'impresa
- 9) modalità secondo le quali vengono modificate le condizioni dei fidi in essere
- 10) esistenza o meno di fenomeni di razionamento sul mercato dei prestiti bancari.

Dalla sintesi esposta si ricava che alcuni quesiti attengono agli aspetti più ovvi e descrittivi dei lineamenti di fondo del rapporto "banca"-impresa; altri, costituiscono la parte più delicata dell'indagine in quanto volti a raccogliere l'opinione dell'impresa sugli aspetti più sostanziali, che si riferiscono in particolar modo al procedimento di valutazione del merito di credito e di concessione del fido.

I risultati dell'indagine saranno esposti in dieci tavole riassuntive delle risposte fornite dal complesso delle imprese allo specifico quesito al quale la tavola si riferisce.

L'esposizione dei risultati, che esprimono libere valutazioni delle imprese intervistate, riguarderà anche le principali indicazioni fornite dalle diverse disaggregazioni del campione di imprese che sono state effettuate (dimensione, ramo di attività economica, settore pubblico o privato, area geografica, regione).

Il commento verrà fatto tavola per tavola. Le conclusioni sono lasciate al lettore, anche se l'impressione d'assieme di chi ha redatto la presente nota è che l'indagine offra più smentite che conferme dell'accentuazione di toni che ha caratterizzato il dibattito sul costo del denaro e sul rapporto "banca"-industria svoltosi in Italia nei tempi più recenti.

3 - Il rapporto di fido bancario nell'opinione delle imprese del campione

3.1 Rapporti bancari intrattenuti dalle imprese del campione

Quesito: Indicate il numero degli intermediari finanziari ("banche":aziende di credito ordinario, istituti di credito speciale, altri intermediari finanziari) con cui intrattenete presentemente rapporti di fido:

TAV. 1

Banche	Imprese	Numero di rapporti bancari
Aziende di credito	937	10.168
Istituti di credito speciale	693	1.196
Altri intermediari finanziari	171	284
Totale	939	11.648

Le imprese del campione intrattengono circa 12 mila rapporti con intermediari finanziari, rappresentati per oltre l'87 per cento da aziende di credito, per il 10 per cento da istituti di credito speciale e per il rimanente da "altri intermediari finanziari". Mediamente ogni

L'affidamento plurimo: disaggregazione delle imprese per classi dimensionali.

Numero di addetti delle imprese	Numero medio di rapporti bancari
sino a 99	6
100 - 499	10
500 - 999	16
oltre 1000	25
Media del campione	12

TAV. 1.2

L'affidamento plurimo: disaggregazione delle imprese per rami di attività economica.

Rami di attività economica	Numero medio di rapporti bancari
Alimentare	12
Tessile	11
Vestiario e Abbigliamento	8
Calzature, Pelli e Cuoio	9
Legno, Mobilio, Arredamenti	9
Metallurgico	13
Costruzione altri mezzi di trasporto	17
Minerali non metalliferi	10
Chimico	13
Derivati del petrolio e del carbone	15
Gomma	20
Carta e Cartotecnica	17
Poligrafico, Editoriale e Affini	15
Manifatturiere varie	7
Media del campione	12

TAV. 1.3

L'affidamento plurimo: disaggregazione delle imprese per settori di attività.

Settore di attività	Numero medio di rapporti bancari
Privato	11
Pubblico	18
Media del campione	12

L'affidamento plurimo: disaggregazione delle imprese per regione e area geografica.

Regione	Numero medio di rapporti bancari
Piemonte-Valle d'Aosta	15
Lombardia	16
Liguria	20
Trentino Alto Adige	10
Veneto	12
Friuli-Venezia Giulia	12
Emilia Romagna	12
Toscana	13
Umbria	15
Marche	11
Lazio	11
Abruzzi	6
Molise	5
Campania	11
Puglia	9
Basilicata	6
Calabria	6
Sicilia	7
Sardegna	8
NORD	15
CENTRO	12
SUD	8
Media del campione	12

impresa intrattiene rapporti con 12 intermediari finanziari. Quasi tutte le imprese sono clienti di almeno un'azienda di credito; molte di esse, oltre il 70 per cento, si avvalgono dei servizi degli istituti di credito speciale; solo il 18 per cento utilizza i servizi di "altri intermediari finanziari".

Le prestazioni richieste agli istituti di credito speciale aumentano nel Centro-Sud, per le imprese di grandi dimensioni, appartenenti al settore pubblico; il ricorso agli "altri intermediari finanziari" appare contenuto soprattutto nel Sud d'Italia e per le imprese di dimensioni medio-piccole.

Le disaggregazioni effettuate mostrano che il fenomeno del pluriaffidamento appare soprattutto associato alle dimensioni dell'impresa. Una conferma la si ricava dal fatto che la grande impresa domina l'area pubblica, ed è soprattutto presente al Nord e nei rami caratterizzati da un numero elevato di rapporti bancari. Le cifre riscontrate per il Centro e per il Sud testimoniano la rilevanza della prassi dell'affidamento multiplo anche laddove, per la diffusione di imprese e di banche medio-piccole, si potrebbe pensare a un numero medio più contenuto di rapporti bancari a causa del maggior peso relativo assunto da legami di tipo prevalentemente esclusivo tra "banca" e impresa.

3.2 Criteri di scelta della "banca" da parte dell'impresa

Quesito: Stabilite un ordine decrescente di importanza tra (tutti) i seguenti criteri cui la vostra impresa di norma si ispira nella scelta della "banca" a cui rivolgere richieste di fido

TAV. 2

N. d'ordine	Criterio di scelta	Indice di preferenza (*)
1	Costo del fido	1.8
2	Localizzazione degli sportelli	3.4
3	Altre condizioni	3.6
4	Prestigio della "banca"	3.8
5	Conoscenze personali	4.0
6	Rapporti preesistenti	4.5

(*) L'indice è stato calcolato dividendo per il totale delle imprese la somma dei punteggi attribuiti a ciascun criterio. Il punteggio varia da uno a sei; al criterio ritenuto più importante è assegnato il valore uno e a quello meno importante il valore sei. Quindi, tanto più l'indice di preferenza si discosta dal numero uno tanto meno rilevante è il criterio prescelto.

Emerge nettamente dalle risposte l'importanza attribuita dalle imprese al costo dell'affidamento. E' un risultato coerente con la risposta al quesito riguardante

gli aspetti più importanti nella trattativa sulle condizioni contrattuali tra "banca" e impresa (Tav. 6), risposta che pone al primo posto il tasso d'interesse.

Il costo del denaro risulta sempre l'elemento determinante quale che sia il sottoinsieme di imprese considerato e la sua rilevanza è rafforzata dalla posizione occupata dalle "altre condizioni dell'affidamento". In alcuni casi, ad esempio per l'impresa medio-grande e per quella appartenente al settore pubblico, tali condizioni costituiscono un elemento di scelta della "banca" più importante della localizzazione degli sportelli. L'ubicazione della "banca", di fatto, appare rilevante per ogni tipo di clientela assumendo un peso relativo non del tutto atteso poiché, ad esempio, segnala la necessità, da parte del mercato, di una maggiore offerta di servizi bancari anche in aree, come il Nord d'Italia, ritenute adeguatamente attrezzate.

Gli elementi che possono configurare un approccio "personale" nella scelta della "banca" caratterizzano maggiormente le imprese di piccole dimensioni che sembrano orientate a intrattenere un rapporto esclusivo con l'azienda di credito, costituita, per lo più, in forma di società cooperativa.

E' forte la regolarità nel comportamento delle imprese intervistate per quanto attiene ai criteri di scelta della "banca"; tale regolarità sembra indicare, per

i profili che qui interessano, un sistema produttivo poco segmentato.

Infatti, la collocazione al Nord, al Centro, al Sud non incide in alcun modo sull'ordine dei criteri espresso dalle imprese, che, pertanto, risulta identico a quello manifestato dal totale delle imprese intervistate. In altri termini, la scelta degli intermediari finanziari sembra aver luogo in base a elementi non modificabili dalla appartenenza a una specifica area geografica. Anche la misura della "preferenza", che potrebbe segnalare qualche diversità nell'importanza relativa attribuita ai differenti criteri, assume gli stessi valori per ciascuna area geografica e, quindi, per il territorio nazionale.

Analogamente, le disaggregazioni effettuate per ramo di attività e per settore (pubblico o privato) non fanno rilevare significativi mutamenti nell'ordine dei criteri di scelta. La disaggregazione per classi dimensionali segnala, come sola peculiarità, l'importanza del "prestigio" della "banca", al secondo posto subito dopo il costo dell'affidamento, per le imprese con un numero di addetti superiore alle mille unità. La misura della distanza tra un criterio e l'altro offerta dagli indici di "preferenza", conferma la sostanziale omogeneità delle imprese nelle risposte, poiché non è mai dato di rilevare valori che si discostano in modo apprezzabile da quelli che risultano per il totale delle imprese.

3.3 Organo controparte dell'impresa

Quesito: Indicate l'organo della "banca" che di norma è vostra controparte nella fase di avvio del rapporto di fido

TAV. 3

Numero d'ordine	Organo	Numero delle imprese	In % del totale imprese
1	Titolare di dipendenza	499	53,2
	- da voi scelta	429	45,7
	- indicata dalla "banca"	70	7,5
2	Direzione generale	254	27,1
3	Settorista	118	12,6
	- presso la Dir. Generale	71	7,6
	- presso la dipendenza	47	5,0
4	Addetto allo sviluppo	68	7,2
	- presso la Dir. Generale	46	4,9
	- presso la dipendenza	22	2,3
5	Altro	0	0
	TOTALE	939	100,0

L'approccio più spontaneo e frequente sembra essere quello tra impresa e titolare di dipendenza; le sezioni "sviluppo" delle grandi "banche" appaiono svolgere essenzialmente una funzione di indirizzo del cliente verso la dipendenza più vicina.

Le disaggregazioni effettuate segnalano che la classe dimensionale di appartenenza appare il fattore che più degli altri influenza il comportamento dell'impresa. In linea con le aspettative, le aziende di grandi dimensioni si rivolgono, in via prioritaria, alla direzione generale e per esse i servizi del settorista presso la direzione generale assumono una maggiore importanza. Un comportamento analogo seguono le imprese pubbliche e quelle che operano nel Nord d'Italia, a riprova della rilevanza della dimensione aziendale che è presente, in maggior misura, in quelle classificazioni.

3.4 Richiesta di informazioni

Quesito: Indicate quali, fra le seguenti informazioni, vengono di norma richieste dalla "banca" alla vostra impresa nella fase di avvio del rapporto di fido

TAV. 4

Numero d'ordine	Informazione richiesta	Numero delle imprese	In % del totale imprese
1	Bilancio ultimo esercizio	710	75.6
2	Documentazione di tipo anagrafico	674	71.8
3	Assetto proprietario impresa	543	57.8
4	Bilanci di più esercizi	541	57.6
5	Programmi aziendali	445	47.4
6	Altre informazioni sul fatturato	436	46.4
7	Garanzie extra-aziendali	389	41.4
8	Strategia degli investimenti	271	28.9
9	Mercati di sbocco e quote	270	28.8
10	Fabbisogno finanz. e copertura	269	28.7
11	Altre informazioni sugli utili	230	24.5
12	Aspetti organizzativi impresa	214	22.8
13	Altre informazioni sui costi	188	20.0
14	Bilanci prospettici di cassa	49	5.2
	TOTALE	939	

Può essere utile leggere questa tavola insieme con quella riguardante il fattore ritenuto decisivo - secondo la valutazione dell'impresa - nella decisione della "banca" di concedere l'affidamento (Tav. 7). Entrambi i prospetti delineano aspetti di un sistema finanziario attento alle garanzie, ma che non trascura la considerazione di altri essenziali elementi nel processo di determinazione del merito di credito. Infatti, le tradizionali informazioni che configurano una valutazione dell'impresa di tipo statico sono integrate da una serie di elementi che consentono analisi più approfondite e di tipo dinamico.

Accanto al bilancio dell'ultimo esercizio, alla documentazione di carattere anagrafico, alle notizie riguardanti l'assetto proprietario dell'impresa vengono, tra l'altro, richiesti i bilanci degli esercizi precedenti, il dettaglio sui programmi aziendali, altre notizie extra-bilancio sul fatturato, i costi, gli utili. Le informazioni concernenti la strategia degli investimenti sono, di regola, richieste insieme con il piano finanziario, che dovrebbe assicurare la copertura del fabbisogno di finanziamento a fronte degli investimenti futuri. Risulta dalle interviste che di frequente la "banca" collabora con l'impresa nella predisposizione del piano finanziario che sembra ricevere, da parte delle istituzioni creditizie, crescente attenzione. Pari interesse viene

rivolto alla possibile acquisizione di nuove quote di mercato da parte delle imprese, soprattutto quando esse svolgono attività di esportazione. Il favore manifestato dalle "banche" verso attività collegate all'esportazione sembra soprattutto motivato, a giudizio del cliente, dal lavoro indotto che l'attività sull'estero comporta: le imprese rilevano un deciso incoraggiamento in questa direzione, che si esprime in una maggiore disponibilità riguardante sia l'entità del fido sia le sue condizioni. Le "banche" appaiono, a parere delle imprese, molto più attente che nel passato ai problemi di "marketing", nel senso che la vendita dei prodotti è considerata ormai un fenomeno di rilevanza non inferiore ai problemi collegati alla produzione delle merci.

Le disaggregazioni effettuate consentono di affermare che, nell'operare della "banca", i connotati dinamici si accentuano quando il processo di valutazione riguarda la grande impresa, la cui organizzazione rende possibile acquisire elementi contabili di non facile reperimento per le imprese più piccole; nel contempo, l'entità del fido richiesto consente alle "banche" di affrontare il costo di raccolta e di elaborazione di dati meno elementari, per un'analisi più approfondita della situazione dell'impresa e delle sue prospettive.

La suddivisione per rami di attività economica mostra che le informazioni sono richieste più sovente se

l'impresa opera in settori considerati in difficoltà. La "banca" diventa allora più esigente soprattutto riguardo ai programmi aziendali e alla strategia degli investimenti, mentre le informazioni sulle garanzie extra-aziendali vengono richieste con una frequenza inferiore alla percentuale media nazionale.

3.5 Effettuazione di sopralluoghi

Quesito: Nella fase di avvio del rapporto di fido vengono di norma effettuati dalla "banca" sopralluoghi presso gli stabilimenti della vostra impresa?

TAV. 5

Sopralluoghi	Valore assoluto	In % del totale
Imprese che hanno risposto si	279	29,7
Imprese che hanno risposto no	660	70,3
TOTALE	939	100,0

I sopralluoghi vengono effettuati, come era prevedibile, quasi esclusivamente dagli istituti di credito speciale, talvolta su sollecitazione della stessa impresa. Le aziende che intrattengono rapporti con gli istituti di credito speciale sono 693 (vedi Tav. 1); di questè, il 40 per cento afferma di essere sottoposta a visita ricognitiva da parte delle "banche".

Le disaggregazioni mostrano che i sopralluoghi sono più frequenti nelle imprese con un numero di addetti

inferiore alle 100 unità e per le imprese che operano nel Sud d'Italia, ove è più diffuso l'incentivo creditizio.

Le imprese di grandi dimensioni e quelle pubbliche ricevono il minor numero di sopralluoghi, ma va osservato che non tutte le imprese considerano "sopralluogo" la cosiddetta visita di "cortesia" da parte dell'istituto di credito.

3.6 L'oggetto della contrattazione tra "banca" e impresa

Quesito: Stabilite, in base alla loro importanza nelle contrattazioni, un ordine decrescente tra (tutti) gli aspetti del rapporto di fido di seguito indicati

TAV. 6

Numero d'ordine	Aspetti del rapporto di affidamento	Indice di preferenza (*)
1	Tasso d'interesse	1.9
2	Entità del fido	3.0
3	Giorni di valuta	5.1
4	Commissione sul massimo scoperto	6.1
5	Forma tecnica	6.4
6	Scadenza	6.4
7	Spese di tenuta del conto	6.4
8	Tasso sulle eccedenze bancarie	6.5
9	Natura o valore delle garanzie	7.0
10	Altre spese	7.5

(*) L'indice di preferenza è stato calcolato secondo il metodo seguito per la tav. 2.

L'aspetto più importante nella trattativa tra le due parti è, fuori di ogni dubbio, il costo del denaro.

Il tasso d'interesse è l'elemento di sintesi di realtà operative spesso molto diverse: analogamente a quanto avviene per il costo dell'affidamento (Tav. 2), il tasso d'interesse è sempre al primo posto quale che sia l'area geografica o il ramo di attività in cui opera l'impresa, la sua dimensione, la sua appartenenza al settore pubblico o a quello privato. Il risultato può essere interpretato con riferimento alle condizioni particolarmente restrittive e onerose che hanno caratterizzato, per tutto il periodo precedente l'indagine, il mercato del credito. Dovrebbe essere peraltro letto quale dato positivo che segnala come il "prezzo" svolga il suo ruolo sul mercato dei prestiti bancari. Un precedente lavoro (1), riguardante la mobilità degli impieghi bancari, ha confermato l'esistenza, nel nostro paese, di un mercato del credito che, nonostante i vincoli amministrativi, gode di buona vitalità, malgrado le critiche di sclerosi di frequente indirizzategli.

(1) P. CIOCCA - G. GIANNONI - C. NANNI, "Per una analisi della 'mobilità' sul mercato degli impieghi bancari (1979-1980)", Temi di Discussione, Contributi alla Ricerca Economica, Banca d'Italia, 1982.

Dalle interviste risulta che alle aziende più piccole vengono applicati tassi sostanzialmente in linea con quelli praticati alle unità operative più grandi. Tale fenomeno appare dovuto alla diminuzione del differenziale di rischio tra imprese di diverse dimensioni. La minore rischiosità delle piccole imprese costituisce una delle cause dell'osservata, ridotta dispersione dei tassi attorno al loro livello medio. La struttura dei tassi sembra dunque riflettere quella dei rischi e la manovra del prezzo del credito sembra attuata in modo tendenzialmente corretto dalle "banche", alla ricerca della combinazione ottima tra rendimento atteso e rischio.

Il rilievo assunto dal costo del denaro ripropone un problema di trasparenza. Peraltro, le imprese appaiono sempre più attente all'applicazione nei contratti bancari degli oneri accessori, di cui avvertono il peso. Se non è difendibile una gestione arbitraria, da parte della "banca", di tutti quegli elementi che concorrono a formare il costo effettivo del denaro, emerge dalle interviste la consapevolezza di evitare il rischio opposto di una burocratizzazione della struttura operativa della "banca". Le imprese, soprattutto quelle di grandi dimensioni, sono portate a riconoscere le difficoltà, di vario tipo, che si oppongono all'introduzione, nel settore finanziario, di un'analisi dei costi giudicata peraltro strumento tra i più importanti per il conseguimento dell'efficienza operativa.

Subito dopo il "prezzo" è la "quantità" a rappresentare l'elemento più importante della contrattazione: i parametri classici che presiedono alla compravendita di un qualsiasi bene svolgono dunque il loro ruolo anche sul mercato degli impieghi bancari, a riprova che i meccanismi di mercato funzionano, pur con le difficoltà poste dalla situazione di diffusa incertezza in cui le "banche" si trovano oggi a dover operare.

Tra le altre informazioni ricavabili dalla tavola va segnalata l'importanza attribuita alla forma tecnica del prestito. Le imprese sembrano avvertire una preferenza delle "banche" per alcune forme tecniche, di solito quelle autoliquidantisi, per le quali sono disposte ad applicare condizioni meno onerose.

Il penultimo posto in graduatoria assegnato alla natura o al valore delle garanzie potrebbe sorprendere se non risultasse dalle interviste che le imprese non ritengono soggetto a trattativa questo aspetto del rapporto di affidamento; le garanzie vengono accordate, senza particolare resistenza, su richiesta degli intermediari finanziari.

L'ordine di preferenza espresso dalle imprese risulta sostanzialmente inalterato quale che sia il tipo di disaggregazione effettuata, tanto da poter concludere sull'esistenza, attorno a questi elementi, di profili di omogeneità del sistema produttivo; analogamente a quanto

avviene per i criteri di scelta della "banca" (Tav. 2) esso si presenta assai poco segmentato e sostanzialmente compatto nell'esprimere valutazioni sui cennati aspetti del rapporto con gli intermediari finanziari.

3.7 Fattore decisivo per la concessione dell'affidamento

Quesito: Quale fattore ritenete di norma decisivo nella deliberazione della "banca" di concedere il fido?

TAV. 7

Numero d'ordine	Fattore	Numero delle imprese	In % del totale imprese
1	Patrimonio	461	49,2
2	Assetto proprietario e dirigenti	148	15,8
3	Garanzie extra-aziendali	130	13,9
4	Reddito futuro	46	4,9
5	Prospettive di crescita	33	3,5
6	Utili passati	31	3,3
7	Andamento e prospettive produzione	29	3,1
8	Dimensione	26	2,8
9	Altri fattori	17	1,8
10	Flussi di cassa attesi	15	1,6
11	Incentivi creditizi	2	0,2
	TOTALE	938	100,0

All'incirca il 50 per cento delle imprese intervistate ha ritenuto il patrimonio il fattore decisivo,

nella valutazione della "banca", per la concessione del fido. Seguono elementi quali l'assetto proprietario della impresa (16 per cento) e le garanzie extra-aziendali (14 per cento). La stretta connessione tra patrimonio e garanzie viene confermata dai risultati che si riferiscono ai sottoinsiemi nei quali si è diviso il campione (dimensione, settore di appartenenza, ramo di attività, area geografica, regione). Rispetto al dato medio nazionale si nota di frequente un rapporto di sostituzione tra patrimonio e garanzie, nel senso di una minore attenzione riservata al patrimonio quando un maggior peso viene attribuito alle garanzie.

Trova conferma il rilievo assunto da aspetti che possono configurare una visione statico-garantistica della "banca" nella valutazione del merito di credito; le interviste peraltro indicano che non dovrebbero essere trascurati quegli elementi che lasciano intravedere un approccio di tipo dinamico, frequente soprattutto nelle grandi banche che operano al Nord.

Appaiono infatti importanti, dalle risposte, altri fattori quali la redditività passata e futura, le prospettive di crescita dell'impresa, la sua dimensione, i flussi di cassa attesi. Inoltre, la considerazione dell'assetto proprietario, al secondo posto subito dopo il patrimonio, se da un lato indica la preoccupazione degli intermediari finanziari per situazioni che potrebbero

essere meno solide di quanto appaiono, dall'altro segnala l'attenzione verso la qualità delle persone che dirigono l'impresa, elemento questo che include la presenza di aspetti dinamici nel procedimento di valutazione del merito del credito.

Inoltre, anche avendo posto il quesito in modo da provocare nell'impresa una reazione immediata ed "emotiva", che poteva essere di forte critica nei confronti della banca, si è constatato che solo il 50 per cento delle imprese intervistate ha indicato nel patrimonio il fattore ritenuto decisivo nella concessione del credito, senza peraltro sottoporre a particolari censure questa procedura.

Si riconosce, soprattutto da parte delle imprese di maggiori dimensioni, che in un mondo caratterizzato da elevata incertezza non potrebbe essere sostenuta la tesi di una rinuncia alle garanzie. Il loro ruolo, tuttavia, andrebbe meglio precisato: se le imprese tendono ad ammettere la legittimità della loro richiesta ritengono, peraltro, che esse debbano svolgere una funzione prevalentemente accessoria nel processo di valutazione del merito di credito, senza costituire l'elemento determinante per la concessione dell'affidamento.

Si conviene, da parte della quasi totalità delle imprese intervistate, sullo stato di sottocapitalizzazione in cui versa l'industria in Italia e non si disconosce, di

conseguenza, il diritto alla tutela da parte del creditore. Gli intervistati appaiono sostanzialmente concordi nel ritenere che "banca" e impresa sono e debbono essere portatori di istanze diverse e che la figura dell'intermediario finanziario deve essere caratterizzata, almeno in linea di principio, da un'avversione al rischio superiore a quella dell'imprenditore. Non appare dunque particolarmente contestata la necessità, per le "banche", di cautelarsi contro il rischio di perdite, tenuto conto che nel nostro paese le garanzie sono sottoposte a una disciplina che le rende, in caso di necessità, di realizzo incerto.

La richiesta di garanzie appare inquadrabile, secondo le risposte ottenute, in una logica che le confina in un ruolo necessario ma accessorio, mentre presuppone che la concessione dell'affidamento venga effettuata sulla base di primarie considerazioni di redditività e/o di flussi di cassa.

La suddivisione per classi dimensionali mostra che solo il 40 per cento delle imprese con un numero di addetti superiore alle 1.000 unità ritiene che il patrimonio svolga un ruolo decisivo nella concessione dell'affidamento e che solo l'11 per cento di esse considera le garanzie extra-aziendali altrettanto indispensabili. Assumono invece maggiore importanza, rispetto alla media campionaria, elementi quali gli utili passati,

la redditività futura, i flussi di cassa attesi, l'andamento e le prospettive della produzione.

Una situazione pressoché identica presentano le imprese medio-grandi (500-999 addetti), mentre alcune differenze (minore attenzione attribuita a elementi dinamici) cominciano a emergere per le imprese medio-piccole (100-499 addetti) e, soprattutto, per quelle piccole (meno di 100 addetti) anche se, in quest'ultimo caso, il patrimonio rimane decisivo solo per il 54 per cento delle imprese.

La disaggregazione dei dati per settore di appartenenza mostra una evidente diversità tra imprese pubbliche e private per l'aspetto che qui si discute del rapporto con gli intermediari finanziari. Solo il 26 per cento delle imprese pubbliche indica nel patrimonio il punto essenziale di riferimento della "banca" per la concessione dell'affidamento, mentre una maggiore importanza viene attribuita a quegli elementi che riflettono una visione di tipo più dinamico dei problemi del credito. Le imprese private riproducono invece una situazione simile a quella media campionaria. Questa sostanziale omogeneità nel complesso delle imprese intervistate si spiega con la forte presenza del settore privato nel campione.

Un'altra importante informazione proviene dalla suddivisione per rami di attività economica: l'eventuale

stato di crisi del settore non implica, a giudizio delle imprese, una maggiore richiesta di garanzie patrimoniali ed extra-aziendali che, invece, sembrano assumere un peso relativo minore, mentre risulta più frequente il riferimento ai redditi futuri, ai flussi di cassa attesi, all'andamento della produzione.

La suddivisione per aree geografiche mostra, in particolare, che nel Sud d'Italia solo il 44 per cento delle imprese considerano il patrimonio il fattore decisivo per la concessione dell'affidamento contro percentuali del 51 per cento per il Nord e per il Centro Italia. Se va rilevata la funzione sostitutiva svolta dalle garanzie extra-aziendali, relativamente più importanti per le imprese del Sud rimane il fatto che, nella somma dei due elementi (patrimonio e garanzie), mentre il Nord si colloca in linea con la media nazionale (63 per cento), il Centro si pone al di sopra (66 per cento) e il Sud si colloca al di sotto (61 per cento).

3.8 Verifica dei programmi dell'impresa

Quesito: La realizzazione dei programmi dell'impresa viene normalmente sottoposta a verifica?

TAV. 8

Verifica	Numero delle imprese	In % del totale imprese
Imprese che hanno risposto si	264	28,1
Imprese che hanno risposto no	675	71,9
Totale	939	100,0

Come per i sopralluoghi (Tav. 5), risulta dalle interviste che la verifica dei programmi dell'impresa da parte degli intermediari finanziari viene compiuta soprattutto dagli istituti di credito speciale.

Le disaggregazioni effettuate mostrano una frequenza nettamente maggiore delle verifiche per le imprese medio-grandi, per le imprese pubbliche, per quelle che operano nel Sud d'Italia.

3.9 Modifica del rapporto di fido

Quesito: Come avviene di norma la modifica delle condizioni di un rapporto di fido in essere?

- a) per vs. iniziativa
- b) per iniziativa della "banca"

Nel motivare la modifica, a quali vicende la "banca" fa prevalentemente riferimento?

- a₁) a vicende specifiche dell'impresa
- a₂) a mutamento delle condizioni generali del mercato del credito

La modifica comprende, di norma, richiesta di ulteriori informazioni del tipo di quelle di cui alla tav.4?

TAV. 9

	Numero delle imprese	In % del totale imprese
MODIFICA DEL RAPPORTO		
- Per iniziativa dell'impresa	448	47,8
- Per iniziativa della "banca"	490	52,2
Totale	938	100,0
MOTIVAZIONE		
- Vicende specifiche delle imprese	215	23,2
- Mutamento delle condizioni di mercato	711	76,8
Totale	926	100,0
RICHIESTA DI ULTERIORI INFORMAZIONI		
- Imprese che hanno risposto si	221	23,6
- Imprese che hanno risposto no	716	76,4
Totale	937	100,0

I risultati indicano che in occasione della modifica del rapporto di affidamento non vengono richieste ulteriori informazioni rispetto a quelle già in possesso della banca e che la motivazione viene riferita, di regola, al mutamento delle condizioni generali del mercato del credito senza riferimento, nella stragrande maggioranza dei casi, alle vicende specifiche dell'impresa. Le disaggregazioni effettuate confermano i risultati nazionali con l'eccezione rappresentata dalle "banche" di minori dimensioni e che operano al Sud, le quali appaiono più attente alle sorti dell'impresa.

Le informazioni che si ricavano dalle Tavv. 5,8,9 potrebbero far supporre un atteggiamento della "banca" di minore interesse per taluni aspetti del rapporto di affidamento (la "banca" non mostra sollecitudine nell'effettuare i sopralluoghi e nel verificare i programmi dell'impresa, la "banca" modifica le condizioni del rapporto di fido con riferimento al mercato). Fanno eccezione quelle "banche" che intrattengono un rapporto pressoché esclusivo con il cliente. Va però ricordato che gran parte delle imprese del campione, soprattutto quelle di grandi dimensioni, avvertono sintomi di rinnovamento nelle strutture organizzative e nei processi decisionali delle grandi "banche", pur se questa tendenza non si è ancora estesa a tutto il sistema finanziario e, come tutti i fenomeni in corso di svolgimento, non è stata ancora pienamente recepita dal sistema delle imprese.

3.10 Razionamento

Quesito: Di norma, alle condizioni di costo a voi praticate, sareste disposti a indebitarvi maggiormente?

TAV. 10

Disponibilità a un maggiore indebitamento	Numero delle imprese	In % del totale imprese
Imprese che hanno risposto si	193	20,6
Imprese che hanno risposto no	745	79,4
Totale	938	100,0

Si voleva accertare, con questa domanda, l'esistenza o meno di fenomeni di razionamento dopo un periodo di vincoli all'accrescimento degli impieghi bancari.

L'ipotesi secondo la quale l'imposizione del massimale sugli impieghi provochi, in una prima fase, fenomeni di razionamento che tendono a scomparire via via che il tasso d'interesse si muove verso la nuova posizione di equilibrio sembra confermata dai risultati dell'indagine.

Pur con molta cautela si può forse affermare che provengono dalle imprese indicazioni di un sostanziale equilibrio tra domanda e offerta di credito. Le imprese inclini a indebitarsi maggiormente sono quelle pubbliche, di grandi dimensioni, in crisi, per le quali le "banche" non sono invece disposte ad accrescere ulteriormente la propria esposizione. Una riprova di questo viene offerta dalla suddivisione per rami di attività economica che mostra come la percentuale delle imprese che hanno risposto affermativamente alla domanda cresce per quelle che operano in rami che attraversano difficoltà congiunturali.

