

IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA NEL CONTESTO DELLA CRISI: VINCOLI, ESIGENZE, PROSPETTIVE

EXECUTIVE SUMMARY

- 1) Il presente rapporto di ricerca illustra i risultati di un'indagine condotta nella primavera del 2011 con l'obiettivo di analizzare lo stato e l'evoluzione del rapporto banca-impresa nel periodo che ha seguito la fase più acuta della crisi finanziaria. Le informazioni raccolte e le analisi sviluppate non tengono pertanto conto degli sviluppi successivi, in particolare della turbolenza dei mercati finanziari e della conseguente divaricazione dei premi per il rischio sui debiti governativi dell'area dell'euro
- 2) La ricerca si è valsa di un approfondito questionario che è stato somministrato ai responsabili finanziari (CFO) di medie imprese (25 – 150 milioni di fatturato) associate ad Assolombarda. Delle 84 imprese che hanno risposto all'indagine, con un tasso di redemption prossimo al 30% rispetto alla popolazione di riferimento, 35 CFO hanno partecipato attivamente ai tavoli di lavoro organizzati in Assolombarda, contribuendo a migliorare la qualità e l'accuratezza delle domande ed elaborando risposte più approfondite. Si tratta di imprese che, tradizionalmente, hanno costituito uno dei punti di forza dell'economia lombarda ed italiana e che hanno realizzato uno sviluppo non solo in termini dimensionali ma anche sotto il profilo strategico e manageriale. La maggior parte di tali aziende presenta una struttura organizzativa formalizzata con ruoli manageriali definiti e specializzati ed è in genere dotata di CFO che si caratterizzano per un elevato grado di formazione ed esperienza.
- 3) Il processo di "autoselezione" ha fatto sì che le risposte provenissero, in prevalenza, da imprese caratterizzate da un trend economico sostanzialmente positivo, in controtendenza rispetto all'andamento che ha caratterizzato il mercato italiano negli ultimi anni. In molti casi questa evoluzione è il frutto di una significativa presenza sui mercati esteri. Inoltre, si evince una correlazione positiva tra l'intensità di esportazione e il rapporto utilizzato e accordato. Ciò indica, ancora una volta, come le esportazioni giochino un ruolo fondamentale nel rapporto banca-impresa.
- 4) Il primo aspetto analizzato è stato quello della disponibilità del credito. I dati rilevati mostrano come, in aggregato, non vi sia stata una vera e propria restrizione creditizia nel periodo in questione (2008-2010). L'analisi disaggregata dimostra invece la coesistenza di situazioni individuali differenziate. Risulta, infatti, che un numero elevato d'impresе ha subito restrizioni creditizie (anche se limitate), mentre un numero relativamente più ristretto ha beneficiato di un'espansione del credito che va a compensare, in termini quantitativi, la stretta creditizia. Con riferimento al costo del credito i dati della ricerca mostrano una certa stabilità dei tassi applicati alle aziende del campione. Tali tassi sono in linea con quelli già rilevati da indagini analoghe svolte da Assolombarda.
- 5) Il secondo aspetto analizzato è stato quello del "fido multiplo". Le imprese italiane si caratterizzano, rispetto alle medie europee, per la consuetudine ad intrattenere una molteplicità di rapporti bancari, coprendo il proprio fabbisogno attraverso un elevato numero di linee di fido. Le evidenze emergenti dalla ricerca confermano questa prassi e mostrano come essa non abbia subito sostanziali modifiche, né a causa della crisi finanziaria, né in seguito ai processi di concentrazione bancaria che si sono succeduti

nel corso degli ultimi anni in Italia. Risulta, inoltre, evidente che la moltiplicazione dei rapporti bancari ha come logica conseguenza la scarsa percentuale di utilizzo complessivo delle linee di fido.

- 6) Le sezioni successive del rapporto si sono concentrate sugli aspetti qualitativi della relazione banca-impresa, in particolare:
- a. il ruolo del *rating* e la percezione dello stesso da parte delle imprese. Il quadro che emerge è abbastanza contrastato. Da un lato le imprese hanno dimostrato di essere consapevoli del fatto che le banche tendono ad utilizzare sempre più diffusamente questo strumento a supporto delle proprie politiche di erogazione e di pricing; dall'altro, tuttavia, emerge come il tema della valutazione non sia oggetto di un confronto frequente tra banche e clienti, con il risultato che attorno al tema del rating si genera un'opacità che alimenta la diffidenza delle imprese. Queste sono spesso portate a ritenere che il rating rappresenti un alibi con il quale le banche giustificano politiche di restrizione del credito o di aumento dei tassi di interesse;
 - b. le modalità di gestione del rapporto. Il giudizio generale che emerge circa la validità delle strategie bancarie volte a seguire le imprese con specialisti corporate è articolato, con un numero consistente di imprese che danno un giudizio positivo, un numero limitato che esprime invece una valutazione in senso peggiorativo e un'ultima, rilevante, percentuale di rispondenti che ritiene che l'istituzione dei "centri corporate" con specialisti dedicati non abbia invece modificato sostanzialmente la relazione. Va rilevato come molti CFO individuino nell'elevato turnover degli specialisti corporate un fattore di criticità del rapporto. Sono infatti pochi i casi in cui nel triennio considerato lo specialista corporate non sia cambiato;
 - c. la flessibilità delle banche nel rispondere alle imprese. Un numero non irrilevante di aziende segnala come il tema dei tempi di risposta rispetto alle richieste delle imprese rappresenti ancora una criticità del rapporto banca-impresa con possibilità di miglioramento. Il questionario ha anche indagato sul tema della disponibilità delle banche a concedere sconfinamenti autorizzati e fidi promiscui che però non sembra essere un'area di particolare criticità.
 - d. l'offerta di servizi di consulenza. Le imprese rispondenti evidenziano limitati casi di servizi di consulenza in grado di fornire reale valore alle imprese; l'attività in oggetto sembra limitarsi alla strutturazione delle forme tecniche di finanziamento. Questo risultato non sorprende alla luce della numerosità e del frazionamento dimensionale dei rapporti che le imprese intrattengono con le banche. Infatti, ciò provoca un impoverimento del contenuto informativo del rapporto e della reciproca conoscenza che inevitabilmente porta a concentrarsi solo sugli aspetti prezzo e quantità.
 - e. il grado di "vicinanza" tra banche e imprese nella formulazione di piani e programmi. Emerge in questa area una netta separazione tra banche e imprese, con le seconde che, grazie anche alle proprie competenze, operano in piena autonomia e le prime che prendono atto dei documenti ricevuti. Poco frequenti sono i momenti di confronto e di condivisione delle logiche e delle ipotesi sulle quali si fonda la costruzione dei documenti di programmazione economico finanziaria.