

IRPET

Istituto
Regionale
Programmazione
Economica
Toscana



IL SISTEMA DEL CREDITO NELLA PROVINCIA DI FIRENZE

RAPPORTO 2011



IRPET

Istituto
Regionale
Programmazione
Economica
Toscana



IL SISTEMA DEL CREDITO NELLA PROVINCIA DI FIRENZE

RAPPORTO 2011

Firenze, 2011

RICONOSCIMENTI

Il presente Rapporto, coordinato da Stefano Casini Benvenuti (IRPET) e Mirko Dormentoni (Provincia di Firenze), è stato realizzato nell'ambito di una convenzione stipulata tra la Provincia di Firenze (Direzione Sviluppo Economico, Programmazione e Turismo) e l'IRPET al fine di svolgere studi di comune interesse.

La stesura del Rapporto è stata curata da Pietro Alessandrini, Mario Pepe e Andrea F. Presbitero per conto dell'IRPET. L'allestimento del testo è stato curato da Elena Zangheri dell'IRPET.

La ricerca è disponibile su Internet nel sito IRPET: <http://www.irpet.it>

INDICE

Presentazione di <i>Giacomo Billi</i>	5
INTRODUZIONE	7
1.	
L'OFFERTA DI CREDITO NELLA PROVINCIA DI FIRENZE E IN TOSCANA	9
1.1 L'evoluzione e la struttura del sistema bancario provinciale	9
1.2 L'operatività del sistema	15
1.3 Sintesi e considerazioni conclusive	29
2.	
GLI ORGANISMI DI GARANZIA OPERANTI NELLA PROVINCIA DI FIRENZE	31
2.1 L'evoluzione del contesto normativo e le prospettive del settore	31
2.2 Il sistema toscano delle garanzie	32
2.3 L'operatività degli organismi regionali	33
3.	
IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA NELLA PROVINCIA DI FIRENZE: UN'INDAGINE CAMPIONARIA	37
3.1 Struttura e scopo dell'indagine	37
3.2 Caratteristiche e valutazione del rapporto bancario	38
3.3 Il ruolo dei Confidi	51
3.4 Le aspettative sul prossimo futuro	57
3.5 Conclusioni	58

Presentazione

La Provincia di Firenze da molti anni conduce sistematicamente indagini, ricerche, studi, convegni e seminari di *benchmarking*, condotti in collaborazione con università e istituti di ricerca di livello locale, regionale, nazionale e internazionale, sui problemi e le opportunità dello sviluppo economico locale. Abbiamo analizzato le tematiche di maggior rilievo, quali il mercato del lavoro, l'accesso al credito per la PMI, la delocalizzazione e internazionalizzazione del sistema produttivo, la capacità di attrazione di investimenti esteri, il rapporto tra ricerca scientifica e innovazione tecnologica applicata, lo sviluppo del sistema imprenditoriale provinciale.

Si tratta di un'attività strategica che, nonostante le risorse in continuo e costante calo, la Direzione Sviluppo Economico, Programmazione e Turismo della Provincia continua, almeno nel suo nucleo essenziale, a voler condurre. Questo perché si tratta di analisi e interpretazioni assolutamente utili alla definizione degli obiettivi e delle linee d'azione della programmazione strategica provinciale per lo sviluppo locale.

L'attività più rilevante in questo ambito, consolidata ormai da molti anni, è rappresentata dalla collaborazione con l'Istituto Regionale per la Programmazione Economica della Toscana. L'indagine sul credito e in particolare sull'accesso al credito da parte delle piccole e medie imprese, in coerenza con gli obiettivi e le attività dell'Osservatorio Regionale sul Credito, costituisce oggi una delle parti fondamentali di questa collaborazione.

Si tratta di un'attività sistematica: con il Rapporto 2011 siamo al secondo rapporto sul credito dopo quello del 2009. Un filone di indagine che nasce dalla constatazione che in un contesto economico difficile, e ancor più nella grave e prolungata crisi economica, le imprese affrontano con difficoltà i cambiamenti che, nell'ambito del sistema finanziario e creditizio, sono stati introdotti per effetto degli accordi di Basilea. Questi rafforzano il principio generale che per governare il sistema finanziario occorre disporre di un sistema di analisi dei rischi di credito che si fondi su parametri oggettivi, ma in un contesto come quello toscano e fiorentino, ricco di piccole e piccolissime imprese, l'applicazione di un sistema così rigoroso crea difficoltà di rilievo, sia alle banche che devono attrezzarsi per affrontare il cambiamento di regole e procedure, sia alle imprese che dovranno assumere un nuovo approccio informativo nei confronti degli istituti di credito.

Partiamo dal convincimento che la capacità delle piccole imprese di innovare e di essere competitive sui mercati globali dipende in larga misura anche dall'accesso al finanziamento bancario. Attraverso lo sviluppo di rapporti di credito saldi, la banca potrebbe spingere l'impresa ad innovare e investire in progetti rischiosi, ma ad alto rendimento, sostenendola nello sforzo di entrare in nuovi mercati e di espandere la propria produzione all'estero, guidandone il processo di crescita dimensionale e organizzativa, affrontando così alcuni dei nodi più problematici dello sviluppo locale.

Anche questo rapporto dimostra che è necessario che il rapporto fra banche e imprese intraprenda percorsi nuovi, volti anche allo sviluppo territoriale, che conducano alla concessione di credito sulla base della qualità di progetti di investimento forti e innovativi, andando a favorire ambedue le parti e, con esse, l'intero sistema economico locale.

In conclusione, ribadiamo la convinzione che questa nostra attività di analisi fornisca indicazioni utili alla definizione di obiettivi strategici che la Regione, il sistema degli Enti Locali, le altre istituzioni pubbliche ed il sistema delle imprese e delle parti economiche e sociali potranno perseguire al fine di sostenere, anche e soprattutto in questa fase storica, lo sviluppo locale da un punto di vista economico e sociale.

Giacomo Billi

*Assessore allo Sviluppo, Programmazione e Turismo
della Provincia di Firenze*

INTRODUZIONE

La recente crisi finanziaria globale sta manifestando effetti reali di lungo termine particolarmente severi. In Toscana la situazione dell'economia ha rispecchiato l'andamento italiano: la variazione della produzione industriale ha raggiunto il suo minimo nel corso del 2009, trainato dal crollo dell'export (-8% nel 2008 e -13% nel 2009) e dalla contrazione degli investimenti delle imprese, dovuta sia a difficoltà finanziarie che a prospettive economiche poco incoraggianti. Dal 2007 sono così stati persi circa 50.000 posti di lavoro e il tasso di disoccupazione ha raggiunto il 6,1% nel 2010. Se i dati economici relativi al 2010 sono stati meno negativi delle attese e in lieve ripresa rispetto al 2009, le prospettive per il futuro non sono certo rosee e nel breve termine difficilmente potranno essere raggiunti i livelli produttivi e occupazionali pre-crisi¹. Inoltre, la recente ripresa dell'economia deriva principalmente da cause esterne e non è il risultato di un processo di trasformazione strutturale e di sviluppo endogeno. Del resto la grave crisi dell'ultimo triennio ha accelerato il processo di deindustrializzazione i cui segnali sono già stati colti all'inizio degli anni Novanta con la "maturità precoce" dell'economia toscana segnalata dall'IRPET². Una tendenza di lungo periodo che rinnova la sfida della riconversione produttiva e della competitività al centro delle strategie di politica economica regionali, sulla falsariga di quanto avviene a livello nazionale relativamente al dibattito sul declino italiano.

Tra le varie misure a sostegno dell'economia locale e della competitività delle imprese, specie in anni di austerità fiscale come quelli a cui andiamo incontro, non si può trascurare il ruolo fondamentale esercitato dal mercato del credito. La capacità delle piccole imprese di innovare e di essere competitive sui mercati globali dipende in larga misura dall'accesso al finanziamento bancario. Attraverso lo sviluppo e il mantenimento di rapporti di credito saldi e duraturi, la banca può accompagnare l'impresa attraverso diverse fasi del ciclo di vita, spingendola a innovare e a investire in progetti rischiosi ma ad alto rendimento, sostenendola nello sforzo di entrare in nuovi mercati e di espandere la propria produzione all'estero e guidandone il processo di crescita dimensionale e organizzativa, affrontando così alcuni dei nodi più problematici dello sviluppo locale e nazionale.

Il mercato del credito nella provincia di Firenze ha affrontato significative trasformazioni durante gli anni della crisi, in termini di organizzazione spaziale sia degli sportelli che dei centri decisionali bancari. Il duplice obiettivo di questo rapporto è, da un lato, di mettere in luce le principali linee di tendenza di questo cambiamento strutturale, dall'altro di suggerirne le potenziali conseguenze per i rapporti banca-impresa e per la crescita e lo sviluppo del sistema produttivo provinciale.

Il cambiamento più significativo intercorso negli ultimi anni riguarda la struttura dell'offerta bancaria, oggetto del Capitolo 1 del rapporto. Da un lato, si è assistito alla razionalizzazione della rete distributiva, con una flessione, seppur minima, del numero di sportelli bancari. A questo fenomeno si è accompagnato un aumento della presenza sul territorio delle banche locali, ma anche una significativa perdita di autonomia decisionale di alcuni sportelli, soprattutto a causa dell'incorporazione di Banca Toscana nel gruppo Monte dei Paschi. Dall'altro lato, dalle rilevazioni regionali condotte dalla Banca d'Italia, si è osservato un significativo inasprimento delle condizioni di offerta di credito, in termini sia di innalzamento degli *spread* verso la clientela più rischiosa, sia di maggiori garanzie richieste. A ciò si è aggiunta anche una crescente dipendenza delle banche da criteri oggettivi nella determinazione del merito di credito, per la quale è concessa una minore autonomia decisionale ai responsabili di filiale³.

A queste due tendenze si sono accompagnate la crescita e la riorganizzazione del settore dei consorzi di garanzia collettiva dei fidi, analizzate nel Capitolo 2. Si tratta di una evoluzione in atto, avviata in anticipo in Toscana rispetto alle altre regioni con fusioni e acquisizioni che hanno ridotto il numero di confidi presenti sul territorio. Il processo di consolidamento non è ancora compiuto e dovrà proseguire sulla spinta della profonda riforma normativa, volta a contrastare l'eccessiva frammentazione del settore e a favorire l'organizzazione dei confidi di dimensione maggiore verso una

¹ IRPET (2010), *La provincia di Firenze di fronte alla crisi - Primi consuntivi e previsioni*, Luglio.

² Bianchi G. (1992), "Maturità precoce: una modernizzazione a rischio", in Mori G. (a cura di), *Storia d'Italia. Le regioni dall'Unità a oggi. La Toscana*, Einaudi, Torino. Sui diversi sistemi locali toscani e sui loro percorsi di sviluppo vedi Cavalieri A. (1999), *Toscana e Toscana. Percorsi locali e identità regionale nello sviluppo economico*, IRPET, FrancoAngeli, Milano.

³ Banca d'Italia (2010), *Economie regionali - L'economia della Toscana*, Giugno.

struttura più “bancaria” e sottoposta alla vigilanza della Banca d’Italia. La maggiore attenzione alla riorganizzazione quantitativa e qualitativa del sistema dei confidi conferma l’importanza strategica attribuita alla garanzia mutualistica come strumento di sostegno finanziario per lo sviluppo dei sistemi locali di piccole e medie imprese. Con riferimento al sistema produttivo della provincia di Firenze, una migliore e più affidabile rete di garanzie collettive può favorire un maggior ricorso al credito bancario, che è ampiamente sottoutilizzato, come viene messo in evidenza più avanti nella introduzione e nel capitolo terzo.

Le analisi e i dati discussi nel primo capitolo e i risultati di un’indagine campionaria illustrati nel terzo capitolo concordano nel suggerire che la marcata contrazione degli investimenti produttivi da parte delle imprese fiorentine è il risultato sia di problemi dal lato dell’offerta che della domanda. In altri termini, la crisi dell’economia reale è in parte attribuibile a fenomeni finanziari, trasmessi al comparto produttivo per via dell’irrigidimento dell’offerta di credito, ma è anche il risultato di una scarsa domanda di credito per investimenti da parte delle imprese, colpite dal rallentamento dell’economia globale e da una costante perdita di competitività.

A livello aggregato, i dati relativi alla provincia di Firenze mostrano che il finanziamento all’economia da parte del settore bancario ha rallentato significativamente nel corso del biennio 2008-2009, soprattutto nel comparto produttivo, per poi mostrare una timida ripresa nel corso del 2010. Tuttavia, l’elevato flusso di impieghi entrati in sofferenza suggerisce che alcuni effetti della crisi devono ancora manifestarsi.

Queste impressioni sono confermate dall’analisi dei dati ricavati da un’ampia indagine sulle imprese fiorentine, condotta a fine 2010. Dall’indagine emerge che circa due terzi delle imprese intervistate non ha rapporti di credito con il sistema bancario e finanzia la propria attività produttiva in via quasi esclusiva con l’autofinanziamento, a testimonianza di una debole domanda di credito. D’altra parte, le aziende che hanno ottenuto credito hanno recentemente percepito un peggioramento della quantità e della qualità del credito erogato dal sistema bancario, solo in parte compensato da alcune imprese, grazie al ricorso alle garanzie prestate dai confidi.

Infine, le risposte fornite dalle imprese fiorentine all’interno dell’indagine forniscono chiare indicazioni sull’importanza che esse attribuiscono alla prossimità funzionale e fisica del sistema bancario all’economia locale. La conoscenza diretta dell’impresa e la sensibilità verso il territorio rappresentano due elementi chiave per lo sviluppo di quei rapporti di credito stabili e mutuamente vantaggiosi che costituiscono un elemento cardine della crescita dimensionale, della capacità innovativa e dell’internazionalizzazione delle piccole e medie imprese.

Alla luce di queste considerazioni, è allora necessario saper valutare e guidare in maniera attenta e prudente i cambiamenti che stanno recentemente avvenendo sul mercato del credito fiorentino, al fine di promuovere lo sviluppo di un sistema bancario efficiente, competitivo e funzionalmente prossimo al territorio, capace di soddisfare la diversificata domanda di credito delle imprese locali.

1. L'OFFERTA DI CREDITO NELLA PROVINCIA DI FIRENZE E IN TOSCANA

1.1 L'evoluzione e la struttura del sistema bancario provinciale

La natura strutturale della crisi, che è alla base sia delle cause sia dei suoi effetti, rende necessaria una approfondita revisione critica delle linee di sviluppo future del sistema del credito in Toscana. Nei quindici anni precedenti l'attuale crisi, è prevalsa in tutta Italia, e in Toscana in misura minore che altrove, la tendenza, da un lato, all'aumento del numero di sportelli e del grado di bancarizzazione e, dall'altro, alla riduzione del numero di banche operanti e all'aumento delle loro dimensioni. Questa politica è stata condotta sulla base di principi quali: il superamento dei limiti del localismo bancario e la acquisizione dei vantaggi delle economie di scala, della standardizzazione dei prodotti finanziari, della apertura del risparmio alla globalizzazione finanziaria. Il duplice processo di accentramento delle decisioni e di diffusione spaziale degli sportelli ha aumentato la distanza funzionale tra centro e periferia, ovvero la distanza che separa le sedi direzionali delle banche, in numero progressivamente minore, dagli sportelli locali, in forte crescita. Ne è conseguita una evoluzione della gerarchia funzionale dei vari mercati locali che va attentamente monitorata. Nello stesso tempo, la diffusione degli sportelli e delle tecnologie bancarie ha ridotto le distanze operative, ossia ha aumentato la vicinanza fisica tra lo sportello bancario e gli operatori locali. L'abbinamento diffusione-accentramento è tipico dei processi di globalizzazione, che diffondono informazioni, innovazioni, prodotti e contratti standardizzati, ma nello stesso tempo accentrano i poteri decisionali, determinando significativi cambiamenti nei rapporti gerarchici centro-periferia (si veda il Box 1.1 di approfondimento).

La progressiva periferizzazione di alcuni sistemi creditizi regionali, con l'allontanamento dei centri decisionali delle banche, può influire negativamente sui legami banca-impresa, riducendo la disponibilità di credito per le piccole e medie imprese e frenando la loro capacità innovativa. In aggiunta, la delocalizzazione delle funzioni direzionali bancarie determina un impoverimento della classe dirigente regionale, bancaria e anche imprenditoriale, con un allentamento delle sinergie formative e professionali tipiche dello sviluppo endogeno.

Box 1.1

LA GEOGRAFIA DEI MERCATI LOCALI DEL CREDITO E IL RUOLO DELLE DISTANZE⁴

Il forte processo di consolidamento che ha caratterizzato il settore bancario in Italia a partire dall'inizio degli anni Novanta, accompagnato ad un ruolo sempre maggiore delle nuove tecnologie informatiche nell'attività creditizia, ha reso sempre più importante il tema della struttura organizzativa delle banche, le cui scelte di diffusione spaziale sono particolarmente delicate per la crescita delle economie locali e per la nascita e lo sviluppo delle piccole e medie imprese (PMI). Fino a non pochi anni fa l'opinione dominante era che il consolidamento bancario avrebbe portato quei guadagni di efficienza di cui il sistema italiano aveva bisogno, favorendo inoltre la nascita di intermediari di grandi dimensioni, in grado di competere sul mercato europeo e su quelli internazionali. Simili logiche, orientate alla creazione dei cosiddetti *campioni nazionali*, hanno guidato i processi di concentrazione in molti paesi europei. L'avvento delle nuove tecnologie dell'informazione e delle comunicazione e i miglioramenti dell'organizzazione aziendale, si è argomentato, renderebbero possibili lo sfruttamento delle economie di scala e l'abbattimento delle distanze, permettendo alle banche di espandere il loro bacino di utenza attraverso una capillare rete distributiva, pur potendo localizzare i processi decisionali all'interno di poche strutture direttive. Si è diffusa l'opinione della *fine della geografia finanziaria*, intesa come perdita di importanza dei luoghi e delle localizzazioni in seguito al "livellamento del terreno di gioco". In particolare, l'idea era che le banche dovessero essere operativamente (anche se non fisicamente) vicine al territorio, in modo da aumentare il numero di clienti, ma che potessero accentrare le funzioni decisionali in poche sedi, puntando a realizzare economie di scala e di standardizzazione.

In effetti, il processo di consolidamento e di crescita che ha interessato il mercato bancario in seguito alla riforma del Testo Unico Bancario del 1994 ha avuto il duplice effetto di espandere il numero di sportelli, riducendo così la *distanza operativa* tra banche e imprese, ma di diminuire il numero delle banche e di concentrarne geograficamente i centri decisionali in pochi centri finanziari, con l'intento di sfruttare le economie di rete e la specializzazione funzionale delle città. Questa seconda tendenza ha aumentato la *distanza funzionale* che separa il

⁴ Per approfondimenti, si vedano: Alessandrini P., Presbitero A. F. e Zazzaro A. (2009), "Banks, Distances and Firms' Financing Constraint", *Review of Finance*, 13(2): 261-307; Alessandrini P., Presbitero A. F. e Zazzaro A. (2009), "Global Banking and Local Markets: A National Perspective", *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2(2): 173-192; Alessandrini P., Presbitero A. F. e Zazzaro A. (2010), "Bank Size or Distance: What Hampers Innovation Adoption by SMEs?", *Journal of Economic Geography*, 10(6): 845-881.

centro strategico della banca dagli sportelli distribuiti sul territorio. Questi due trend opposti di diffusione e accentrimento non sono avvenuti senza conseguenze per l'accesso al credito delle PMI e per lo sviluppo locale. Alcuni studi recenti mettono in luce come i mercati finanziari non siano indifferenti alla localizzazione spaziale e come un sistema bancario decentralizzato sia il canale principale attraverso cui la piccola impresa può colmare il suo gap finanziario. Di conseguenza, anche l'opinione dominante sta cambiando: sia i *policy makers* che gli operatori hanno riscoperto l'importanza del radicamento territoriale come strumento di vantaggio competitivo e la necessità di essere in grado di comprendere le esigenze specifiche delle diverse comunità locali.

La rinnovata importanza della geografia del sistema bancario deriva dagli effetti che i due diversi tipi di distanza, *operativa* e *funzionale*, possono esercitare sui rapporti tra banca e impresa. Per quanto concerne il ruolo del primo tipo di distanza, l'evidenza empirica ha dimostrato che un maggiore grado di bancarizzazione, ovvero una maggior vicinanza operativa tra banca ed impresa, riduce le asimmetrie informative ed i costi di transazione, con effetti positivi sulla disponibilità e sulle condizioni di credito. La maggior vicinanza, inoltre, favorisce la trasmissione di *soft information*, ovvero di informazioni di tipo qualitativo, basate sulla conoscenza personale e su un legame fiduciario, permettendo così l'instaurarsi di relazioni stabili e durature tra banca ed impresa. Al tempo stesso, una maggiore prossimità operativa potrebbe avere anche effetti perversi. Una stretta vicinanza potrebbe garantire alla banca un più elevato potere di mercato e permetterle di acquisire il monopolio informativo dell'impresa, traducendolo poi in condizioni di credito e tassi di interesse più onerosi. La probabilità che ciò si verifichi è maggiore nei sistemi locali meno sviluppati e meno aperti alla concorrenza tra banche. La assenza di concorrenza bancaria non favorisce le piccole imprese locali. Questo vale in entrambi i casi. Sia quando la posizione dominante è di una banca locale, poco aperta alle innovazioni. Sia quando la posizione dominante è di una grande banca esterna all'area, poco interessata ai problemi specifici dello sviluppo locale. Ne consegue che la prima condizione discriminante per giudicare la validità di un sistema bancario che opera a livello territoriale (regione o provincia che sia) è la concorrenza tra banche, di diversa tipologia e provenienza. Questo aspetto verrà trattato nel Box 2. La seconda condizione non è la prossimità operativa, ma piuttosto la prossimità funzionale. Le banche locali sommano le due prossimità, nel senso che decidono e operano in loco, adattando direttamente decisioni e strumenti operativi alla realtà locale. Le banche esterne all'area possono facilmente realizzare la prossimità operativa, con la liberalizzazione degli sportelli e usando le tecnologie più moderne che consentono operazioni bancarie a distanza. Per questo motivo la prossimità operativa non è più una condizione discriminante o lo è meno che in passato. Ciò che conta per sostenere la concorrenza delle banche locali è la capacità di realizzare la prossimità funzionale, adattando la struttura decisionale alle esigenze dei diversi territori nei quali la grande banca opera. Se questo avviene la somma di concorrenza e di vicinanza funzionale va a vantaggio dello sviluppo locale.

A conferma di ciò, l'evidenza empirica che riguarda la distanza funzionale è più netta rispetto a quella relativa alla prossimità operativa. I risultati dimostrano che la distanza funzionale può essere penalizzante in mancanza di soluzioni organizzative decentrate. Il consolidamento dimensionale, unito a una forte struttura gerarchica, comporta un allontanamento dalle attività a maggiore contenuto di informazione privata, non sufficientemente controbilanciato dai benefici attesi in termini di economie di scala. Nel suo complesso, ciò ha generato una perdita di efficienza per il sistema produttivo locale e soprattutto per la piccola impresa e per le aziende più innovative. Sono questo tipo di imprese, infatti, ad essere informativamente più opache, ovvero più difficilmente valutabili dalla banca attraverso procedure standardizzate. La loro maggiore dipendenza da informazioni contestuali fa sì che esse, a parità di rischiosità e di condizioni, accedano più difficilmente al credito bancario e paghino in media tassi di interessi più elevati. In generale, si è riscontrato che una maggiore distanza funzionale del sistema creditizio dal territorio, comportando una riduzione del patrimonio di informazioni qualitative sulla clientela locale, si associa a una minore propensione ad instaurare rapporti creditizi stabili, incide negativamente sui vincoli finanziari delle imprese, soprattutto nel caso di quelle di minore dimensione e per quelle localizzate nei sistemi locali più arretrati, e riduce la probabilità di introdurre innovazioni di prodotto e/o di processo da parte delle PMI.

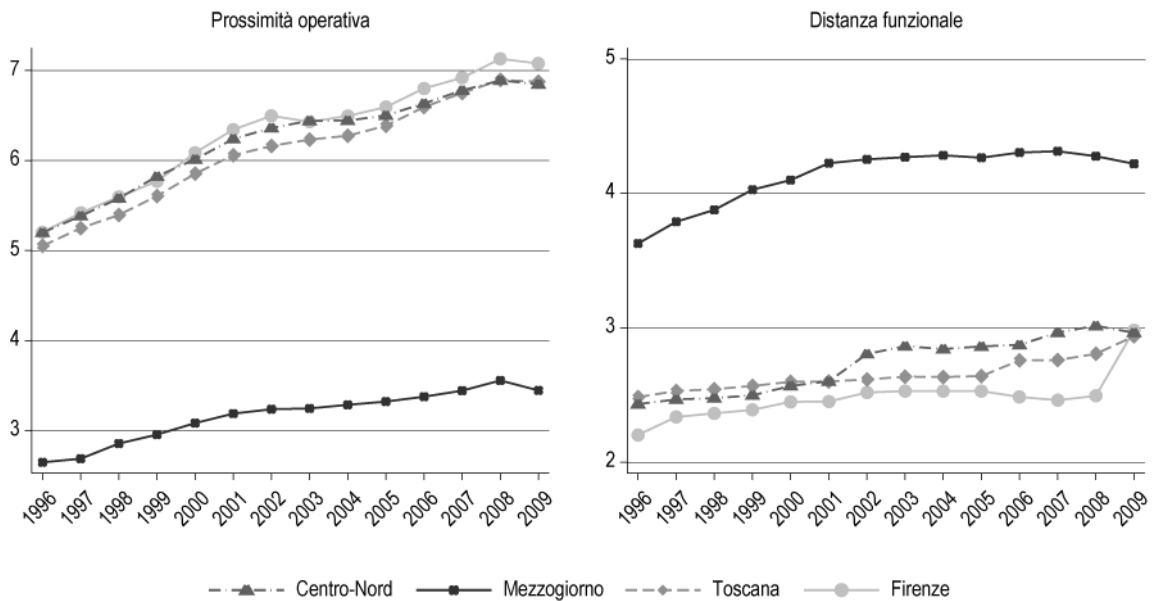
Le grandi banche e i gruppi bancari debbono scegliere una giusta combinazione tra struttura gerarchica e organizzazione decentrata, sulla base delle valutazioni costi-opportunità e della vocazione aziendale. Le banche popolari e cooperative sono (e dovrebbero continuare ad essere anche nella crescita dimensionale) statutariamente indirizzate a svolgere un ruolo di banche delle comunità locali. La loro diffusa presenza può agire da stimolo competitivo per le altre banche commerciali ad occuparsi dei problemi di sviluppo locale. Si possono così contrastare gli effetti negativi dell'aumento della distanza funzionale delle banche dai territori periferici.

Per questi motivi è importante mantenere sotto costante monitoraggio la distribuzione territoriale delle strutture bancarie, soprattutto dei centri decisionali, e le strategie di effettivo sostegno allo sviluppo locale adottate dalle banche.

L'analisi dei mercati locali del credito in Toscana mette in evidenza come la regione abbia seguito, nel corso dell'ultimo ventennio, un trend di diffusione-accentrimento del tutto paragonabile a quello del Centro-Nord (Graf. 1.1). A partire dai primi anni novanta, in seguito al processo di deregolamentazione del settore, il grado di bancarizzazione -definito come *prossimità operativa*- è raddoppiato fino a raggiungere il livello di circa 69 sportelli ogni 1.000 abitanti all'interno della Regione e oltre 70 sportelli ogni 1.000 abitanti nella sola provincia di Firenze. Al contrario, il processo di consolidamento bancario ha determinato l'allontanamento dei centri decisionali delle banche, come evidenziato dal trend crescente dell'indicatore di *distanza funzionale*. In particolare, l'indicatore di distanza funzionale è calcolato facendo riferimento alla distanza geografica che separa gli sportelli bancari dai centri decisionali, ipotizzando che le frizioni organizzative ed i costi di agenzia e di monitoraggio siano una funzione crescente della distanza geografica (misurata in chilometri) che separa lo sportello dalla sede della banca di cui fa parte⁵.

⁵ La distanza funzionale è stata calcolata con riferimento alla sede legale di ciascuna banca, a prescindere che sia indipendente o incorporata in un gruppo bancario. Questa misura assume che il potere decisionale sia in capo a ciascuna banca, nell'ipotesi di un decentramento decisionale nel caso delle banche appartenenti a un gruppo. Alternativamente, si può ipotizzare un accentrimento decisionale presso le capogruppo, qualunque sia l'articolazione territoriale delle banche affiliate; in questo caso si determina un allungamento delle distanze, sebbene il trend e le differenze tra regioni rimangano simili. Si tratta evidentemente di due ipotesi estreme (decentramento totale nel primo caso, accentrimento totale nel secondo) che racchiudono le soluzioni intermedie che si verificano nella realtà.

Grafico 1.1
LA GEOGRAFIA DEL CREDITO IN TOSCANA. 1996-2009



Fonte: Banca d'Italia e ISTAT

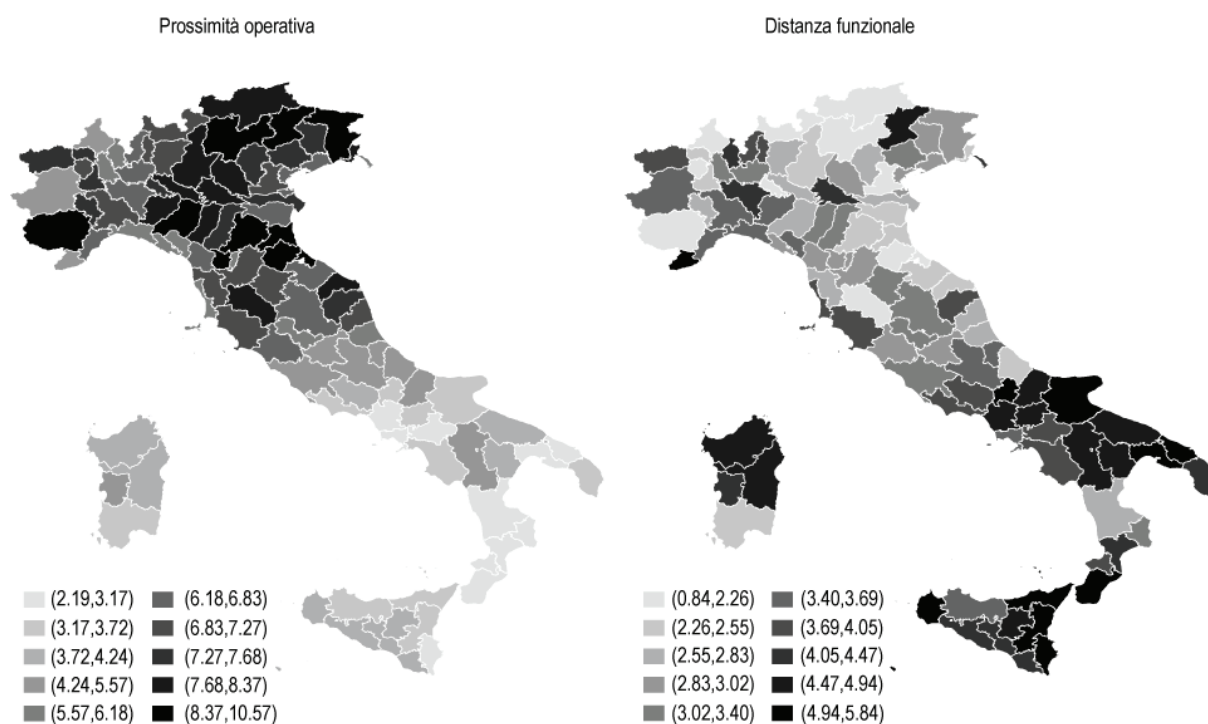
Dal grafico di destra si osserva che la Toscana ha seguito un trend piuttosto simile a quello delle regioni del Centro-Nord, mentre la provincia di Firenze si è invece distinta, soprattutto nel corso dell'ultimo decennio, per una maggiore prossimità funzionale delle sue banche. Questo vantaggio è però venuto meno nel corso del 2009 quando Banca Toscana, già acquisita dal Monte dei Paschi nel 2002 e presente con 90 sportelli nella provincia di Firenze, è stata definitivamente incorporata nel gruppo Senese, perdendo ogni residua autonomia⁶.

La figura 1.2 mette in luce la profonda eterogeneità nella distribuzione spaziale degli sportelli sul territorio nazionale e anche all'interno delle singole regioni. In Toscana, il numero di sportelli bancari per ogni 10.000 abitanti a Dicembre 2009 varia da un massimo di 8,4 nella provincia di Siena, l'undicesima provincia italiana per grado di bancarizzazione, a un minimo di 5,6 a Massa Carrara, la sessantesima provincia nella graduatoria nazionale. Analogamente, l'indicatore di distanza funzionale è estremamente diversificato all'interno della regione, passando da un valore minimo di 1,56 a Siena, la quarta provincia italiana per prossimità funzionale grazie al forte radicamento del Monte dei Paschi, a valori intermedi a Prato (2,94), Lucca (2,91) e Firenze (2,98), fino a valori più che doppi nelle province di Grosseto (3,86) e Livorno (3,99), che le collocano nell'ultimo terzo della distribuzione delle province per prossimità funzionale⁷.

⁶ Sotto l'ipotesi opposta di accentramento decisionale, al contrario, il sistema bancario fiorentino è stato per tutti gli anni Novanta funzionalmente più distante rispetto a quello delle altre province Toscane; questa differenza è scomparsa a partire dal 2000 per poi ripresentarsi nel 2008, in seguito all'ingresso della Cassa di Risparmio di Firenze all'interno del gruppo Intesa San Paolo.

⁷ La figura 1.2 riporta, per brevità, soltanto i valori provinciali dell'indicatore di distanza funzionale calcolato sotto l'ipotesi di decentramento decisionale delle banche appartenenti a gruppi.

Figura 1.2
LA GEOGRAFIA DEL CREDITO IN ITALIA. 2009

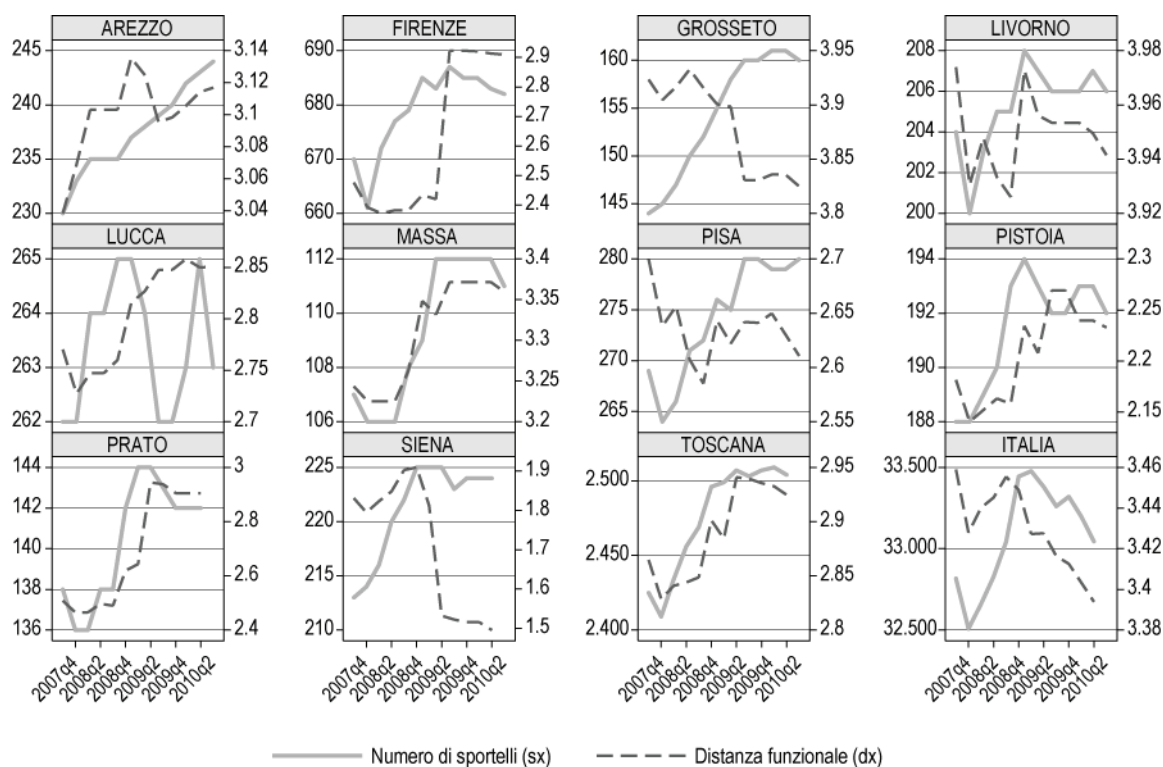


Fonte: Banca d'Italia e ISTAT

L'evoluzione trimestrale del numero di sportelli e della distanza funzionale nelle province Toscane e in Italia da fine 2007 a Giugno 2010, rappresentata nella figura 1.3, consente di osservare più nel dettaglio gli effetti della recente crisi economico-finanziaria sulla struttura dei sistemi bancari locali. Si notano alcuni fenomeni interessanti, sia per quanto riguarda l'Italia nel suo complesso che per quanto concerne la Toscana.

- Il primo dato che emerge è che in Italia si è assistito per la prima volta a una riduzione netta del numero di sportelli, circa 400 in meno, del primo trimestre 2009 a Giugno 2010.
- Tuttavia, questo declino non ha interessato le province toscane che, nei mesi più intensi della crisi, hanno visto stabilizzarsi, ma non contrarsi, la dinamica espansiva degli sportelli. In alcune province (ad esempio, Arezzo) il trend crescente è addirittura rimasto inalterato.
- La distanza funzionale del sistema bancario si è ridotta stabilmente in Italia fino al primo semestre del 2010, probabilmente a causa della chiusura di sportelli periferici in seguito a politiche di razionalizzazione da parte dei principali gruppi bancari.
- Un trend opposto si osserva invece in Toscana, dove la distanza funzionale nei mesi della crisi segue un andamento in crescita fino alla metà del 2009, in parte guidata dalla già citata incorporazione di Banca Toscana in MPS nel primo trimestre del 2009, per poi stabilizzarsi nell'anno successivo. Emergono tuttavia significative differenze a livello provinciale, con trend in aumento a Firenze, Prato, Lucca e Massa Carrara, in diminuzione a Siena e Grosseto e stabili a Livorno e Pisa.

Figura 1.3
L'ANDAMENTO DEGLI SPORTELLI BANCARI NELLE PROVINCE TOSCANE DURANTE LA CRISI



Fonte: Banca d'Italia

Se si considera la composizione del mercato del credito per tipologia istituzionale di banca si nota come questo nella provincia di Firenze, come del resto in Toscana e in Italia, sia dominato dagli istituti commerciali, cui fanno capo l'85% dei circa 700 sportelli bancari presenti nella provincia. Tuttavia, le banche di credito cooperativo hanno più che raddoppiato la loro presenza negli ultimi 15 anni: gli 84 sportelli operativi nella provincia fiorentina rappresentano il 12% del totale, una quota di mercato in linea con quella nazionale e di poco inferiore a quella regionale. Le banche popolari, al contrario, hanno incrementato la loro rete distributiva fino al 2005, quando la trasformazione di molte di loro in S.p.a. ha implicato una riduzione del numero di sportelli facenti capo al sistema delle popolari.

Anche dall'analisi del mercato bancario sotto l'aspetto dimensionale emerge la rapida diffusione delle BCC e, più in generale, delle banche di piccole dimensioni, il cui numero di sportelli è aumentato del 22% tra il 2005 e la fine del 2009⁸. L'espansione della rete distributiva delle piccole banche, decisamente più sostenuta di quella delle banche maggiori (+5%), ha determinato una riduzione della quota di mercato da parte di queste ultime, il cui numero di sportelli è passato dal rappresentare il 70% del totale a una quota del 67%. Un processo del tutto analogo si è verificato a livello regionale, dove tuttavia gli sportelli delle banche piccole e minori sono arrivati a pesare per il 40% del totale.

Un ultimo aspetto che è necessario sottolineare riguarda il grado di competizione presente sul mercato locale del credito, dato gli effetti che esso ha sui rapporti tra banca e imprese e sull'accesso al credito da parte di queste ultime (si veda il Box 1.2 di approfondimento). Un indice ampiamente utilizzato per misurare il grado di competizione sul mercato del credito è l'indice di concentrazione di Herfindhal-Hirschman (HHI) sugli sportelli, calcolato come la somma dei quadrati delle quote di mercato detenute da ciascuna banca. L'indice HHI, per costruzione, è sempre positivo e può assumere

⁸ Nel testo definiamo indifferentemente grandi o maggiori le banche classificate dalla Banca d'Italia come grandi, maggiori o medie, mentre facciamo riferimento alle banche piccole considerando la gli istituti classificati dalla Banca d'Italia come piccoli o minori.

un valore massimo pari a 10.000 a indicare massima concentrazione (una sola banca che possiede il 100% degli sportelli)⁹.

Tabella 1.4
NUMERO DI SPORTELLI PER TIPOLOGIA ISTITUZIONALE E DIMENSIONALE DI BANCA

Anno	Totale sportelli	Banche Spa	Banche estere	Banche Popolari	Banche di Credito Cooperativo	Banche medie e grandi	Banche piccole e minori
Provincia di Firenze							
1996	491	423	2	24	40	n.d.	n.d.
1999	540	450	2	41	45	n.d.	n.d.
2002	608	508	2	37	59	n.d.	n.d.
2005	638	520	3	48	67	450	188
2007	677	573	3	27	74	462	215
2008	701	600	2	21	78	477	224
2009	702	597	2	21	82	473	229
Set. 2010	693	587	1	21	84	467	226
Toscana							
1996	1.780	1.482	2	136	158	n.d.	n.d.
1999	1.957	1.600	2	164	189	n.d.	n.d.
2002	2.167	1.795	2	141	227	n.d.	n.d.
2005	2.297	1.858	4	179	256	1.479	818
2007	2.458	2.036	3	131	288	1.522	936
2008	2.541	2.107	3	127	304	1.571	970
2009	2.557	2.101	3	130	323	1.559	998
Set. 2010	2.540	2.074	2	129	335	1.533	1.007

Fonte: Banca d'Italia

Nel complesso, i dati riportati nella tabella 1.5 sottolineano come l'espansione della rete distributiva degli sportelli si sia associata in genere ad un aumento del grado di competizione nel mercato. In particolare, il mercato del credito nella provincia di Firenze è l'unico, insieme a quello di Pisa, a potersi definire competitivo. L'indice HHI provinciale è diminuito sensibilmente nel corso degli ultimi 15 anni, se si esclude il recente aumento del 2009, imputabile sia alla riduzione del numero di sportelli (e quindi alla scomparsa di alcune banche dalla provincia), che alla incorporazione di Banca Toscana in MPS. Lo stesso fenomeno ha invece determinato un forte aumento della concentrazione nel 2009 nella provincia di Siena, l'unica tra le province toscane a poter essere classificata come fortemente concentrata.

Tabella 1.5
COMPETIZIONE SUL MERCATO PROVINCIALE DEL CREDITO (INDICE HHI SUGLI SPORTELLI). 1996-2009
Valori in milioni di euro e %

	1996	1997	1999	2002	2005	2007	2008	2009
Firenze	1.087	1.087	999	852	806	767	781	990
Arezzo	1.645	1.537	1.468	1.334	1.234	1.048	1.050	1.345
Grosseto	1.771	1.747	1.658	1.493	1.357	1.229	1.230	1.614
Livorno	1.510	1.488	1.434	1.338	1.230	1.098	1.087	1.330
Lucca	1.496	1.428	1.314	1.174	1.069	957	930	1.143
Massa Carrara	1.451	1.377	1.342	1.293	1.223	1.250	1.233	1.388
Pisa	1.131	1.100	1.037	959	888	845	829	964
Pistoia	1.613	1.563	1.326	1.195	1.094	1.017	1.004	1.126
Prato	1.154	1.095	964	1.002	954	940	930	1.005
Siena	2.045	1.948	1.948	1.859	1.702	1.563	1.566	2.110

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia

⁹ Secondo le indicazioni delle autorità antitrust, un valore di HHI inferiore a 1.000 indica un mercato competitivo, un valore compreso tra 1.000 e 1.800 un mercato moderatamente concentrato, mentre mercati il cui indice è superiore a 1.800 sono da considerarsi fortemente concentrati.

COMPETIZIONE, STRUTTURA DEI MERCATI LOCALI DEL CREDITO E RAPPORTI BANCA-IMPRESA¹⁰

Il legame tra il grado di concentrazione del mercato del credito e la tipologia di rapporti che si possono instaurare tra banca e impresa è stato oggetto di numerosi studi, volti a comprendere attraverso quali canali l'aumento della concentrazione, seguito al processo di consolidamento bancario, possa influire sull'accesso al credito da parte delle PMI.

Dal punto di vista teorico, il livello di competizione può avere effetti opposti sull'intensità e l'esclusività dei rapporti tra banca e impresa (*relationship lending*). Da un lato, poiché l'acquisizione di informazioni private e qualitative sull'impresa è un'attività costosa, la banca può investire risorse soltanto se, a fronte di un investimento particolarmente oneroso nella prima fase, è in grado di poterne ottenere un profitto in futuro. Ciò è possibile unicamente a condizione che la banca goda di un certo potere di mercato, così che l'impresa abbia una limitata possibilità di cambiare banca, date le difficoltà e i costi che deve sostenere per dimostrare il proprio merito di credito ed avviare una nuova relazione. Al contrario, in mercati più competitivi le alternative sono più numerose e l'incentivo per la banca ad investire in una relazione duratura risulta essere minore. Questo ragionamento presuppone che le banche offrano prodotti omogenei, un'ipotesi che, tuttavia, spesso non corrisponde al vero. Se invece si considera che in un mercato operano diverse tipologie di banche, ciascuna con un particolare propensione a servire un certo tipo di clientela, è semplice immaginare un legame positivo tra il grado di competizione e la presenza di *relationship lending*. Questo legame può essere il risultato di un'intensa attività da parte delle banche locali di piccole e medie dimensioni che, per proteggersi dalla competizione delle banche di grandi dimensioni e distanti dal mercato di riferimento, decidono di sfruttare il vantaggio comparato che hanno nei confronti dei *competitor* esterni in termini di conoscenza del tessuto produttivo locale e investono nello sviluppo di rapporti stabili ed esclusivi con la piccola impresa.

Nei fatti queste due opposte predizioni teoriche si riflettono in una relazione non lineare (a forma di U) tra il grado di concentrazione del mercato e la propensione delle banche a instaurare rapporti di credito di tipo relazionale. In altri termini, mentre in mercati molto concentrati un ulteriore aumento del livello di concentrazione aumenta la diffusione del *relationship lending*, in linea con il primo argomento teorico delineato sopra, il contrario avviene in mercati più competitivi, dove un incremento della concentrazione riduce la presenza di rapporti di credito stabili e duraturi. Per poter meglio interpretare in modo coerente questi due effetti contrastanti è necessario tenere in considerazione la tipologia di banche che operano nei mercati locali del credito. In particolar modo, è stato mostrato che in mercati dominati da banche locali e cooperative la correlazione tra grado di concentrazione e la presenza di *relationship lending* è negativa poiché una maggiore competizione stimola questa tipologia di banche a investire in ciò che sanno fare meglio, ovvero nella conoscenza diretta dell'impresa e del tessuto imprenditoriale locale. Al contrario, laddove la presenza di banche di grandi dimensioni e funzionalmente distanti dal territorio è sufficientemente elevata, questa fa sì che queste banche investano in rapporti di credito di tipo relazionale soltanto nel caso godano di un certo potere di mercato. Ne consegue che un aumento incrementale del livello di concentrazione del mercato locale del credito può avere effetti benefici per le PMI solo quando il mercato del credito è dominato da banche distanti e di grandi dimensioni. Viceversa, se la diffusione di banche di credito cooperativo è sufficientemente ampia le politiche economiche dovrebbero favorire una maggiore competizione.

Sulla base dei risultati riportati da uno studio effettuato sui rapporti di credito nelle province italiane, nel caso specifico della provincia di Firenze la quota rilevante di sportelli detenuti da banche di credito cooperativo (12%, vedi Tab. 1.4) e la ridotta distanza funzionale (vedi Graf. 1.1 e Fig. 1.2) fanno sì che i rapporti di credito di tipo relazionale siano favoriti da un ulteriore aumento del grado di competizione del mercato. A questo proposito, l'aumento dell'indice di concentrazione avvenuto nel corso del 2009 (Tab. 1.5) appare un fenomeno da osservare con cautela, in attesa di valutare se nel medio periodo il processo di aumento della competizione riprenderà il suo trend originario.

1.2

L'operatività del sistema

- *I depositi*

La dinamica dei depositi bancari in Toscana, dopo un forte aumento nel corso del biennio 2008-2009, trainato dai bassi tassi di interesse nominali e da una diffusa preferenza per la liquidità, ha subito un rallentamento nel corso del 2010. Dall'analisi dei dati pubblicati dalla Banca d'Italia emergono alcuni fatti di rilievo (Tab. 1.6).

- Dall'inizio della crisi finanziaria, la dinamica regionale di questo aggregato ha in parte seguito il trend positivo nazionale, seppure in maniera meno sostenuta, per poi discostarsene nel corso del 2010, quando i depositi si sono ridotti dell'1,6% in Toscana, a fronte di un'accelerazione del 7,8% a livello nazionale.
- Tra il Dicembre 2007 e il Dicembre 2009, i depositi in Toscana sono aumentati in media del 13%, con tassi di crescita provinciali che hanno oscillato tra il 5 e il 12%, con l'eccezione positiva di Siena (+56%) e quella opposta di Livorno (+2%).
- Il livello dei depositi nella provincia di Firenze è stabilmente pari ad un terzo del totale regionale, pari a circa 57 miliardi di euro a fine 2010. Il mercato dei depositi fiorentino è ampiamente il

¹⁰ Per approfondimenti, si veda: Presbitero A. F. e Zazzaro A. (2011), "Competition and Relationship Lending: Friends or Foes?", *Journal of Financial Intermediation*, in stampa.

maggiore a livello regionale, seguito da quello di Siena, la cui rapida crescita durante il biennio 2008-2009 lo ha portato a superare in volume i mercati di Pisa e Lucca, i cui depositi ammontano a circa il 10% del totale regionale.

Tabella 1.6
DEPOSITI BANCARI NELLE PROVINCE TOSCANE. 2007-2009
Valori in milioni di euro e %

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % 2010-09
Firenze	16.210	17.630	17.990	18.050	8,8	2,0	0,3
Arezzo	4.392	4.493	4.631	4.670	2,3	3,1	0,8
Grosseto	2.282	2.427	2.552	2.496	6,4	5,2	-2,2
Livorno	3.598	3.599	3.678	3.670	0,0	2,2	-0,2
Lucca	5.447	5.938	5.890	5.875	9,0	-0,8	-0,3
Massa Carrara	2.142	2.189	2.279	2.203	2,2	4,1	-3,3
Pisa	5.391	5.625	6.036	5.698	4,3	7,3	-5,6
Pistoia	3.688	3.737	3.865	3.745	1,3	3,4	-3,1
Prato	3.651	3.782	3.884	3.824	3,6	2,7	-1,5
Siena	4.532	5.380	7.092	6.756	18,7	31,8	-4,7
TOSCANA	51.330	54.800	57.890	56.990	6,8	5,6	-1,6
ITALIA	853.700	937.200	995.100	1.073.000	9,8	6,2	7,8

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Per meglio comprendere la dinamica dei depositi, la tabella 1.7 mostra la suddivisione dell'aggregato per i principali comparti della clientela sia nella provincia di Firenze (panel superiore) che nell'intera regione (panel inferiore).

Tabella 1.7
DEPOSITI DEI PRINCIPALI COMPARTI DELLA CLIENTELA, PROVINCIA DI FIRENZE E TOSCANA. 2007- SETTEMBRE 2010
Valori in milioni di euro e %

	2007	2008	2009	Set. 2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % Set. 2010-09
Provincia di Firenze							
Amministrazioni pubbliche	373	366	527	670	-1,8	43,9	27,0
Famiglie consumatrici	8.757	9.836	11.271	11.116	12,3	14,6	-1,4
Imprese	3.488	3.595	3.477	3.604	3,1	-3,3	3,7
di cui: famiglie produttrici	717	752	797	816	4,9	6,0	2,4
di cui: artigiane	140	139	120	122	-1,3	-13,2	1,6
Imprese finanziarie e assicurative	1.076	1.349	1.344	1.283	25,3	-0,3	-4,5
Altro	561	569	535	530	1,4	-5,9	-1,1
TOTALE	14.256	15.715	17.154	17.202	10,2	9,2	0,3
Toscana							
Amministrazioni pubbliche	1.143	1.028	1.306	1.499	-10,1	27,1	14,8
Famiglie consumatrici	28.496	31.316	35.619	35.069	9,9	13,7	-1,5
Imprese	11.567	11.691	13.648	13.684	1,1	16,7	0,3
di cui: famiglie produttrici	2.732	2.828	3.071	3.066	3,5	8,6	-0,2
di cui: artigiane	526	497	480	475	-5,5	-3,4	-1,0
Imprese finanziarie e assicurative	1.838	2.185	2.095	1.823	18,9	-4,1	-13,0
Altro	1.739	1.706	1.792	1.747	-1,9	5,0	-2,5
TOTALE	44.783	47.926	54.460	53.823	7,0	13,6	-1,2

Fonte: Banca d'Italia - BIP

- L'andamento provinciale e regionale del totale dei depositi è caratterizzato da una rapida crescita durante il biennio 2008-2009 e da un successivo rallentamento nei primi 9 mesi del 2010.
- L'evoluzione dell'aggregato regionale è guidata dall'andamento dei depositi delle famiglie, che a Settembre 2010 nella provincia di Firenze ammontavano a 11,1 miliardi di euro (+27% rispetto al 2007, in linea con la media nazionale), pari a quasi due terzi del totale dei depositi dell'economia

- fiorentina. Il continuo accumulo di liquidità da parte delle famiglie, sostenuto dalla crescita dei conti correnti, è imputabile al ridotto differenziale di rendimento su strumenti finanziari alternativi.
- A confronto con le altre province toscane (Tab. 1.8), le famiglie fiorentine raccolgono quasi un terzo dei depositi totali in Toscana e, nonostante il rallentamento del 2010 comune a tutte le province con l'eccezione di Siena, hanno registrato il tasso di crescita maggiore durante gli anni della crisi economico-finanziaria. Il tasso di crescita dei depositi delle famiglie è stato più moderato e inferiore alla media regionale (+23%) nelle province di Livorno, Arezzo, Massa Carrara e, soprattutto, Prato, in quest'ultima provincia a causa di un brusco rallentamento nei primi nove mesi del 2010 (-4,6%).

Tabella 1.8
DEPOSITI BANCARI DELLE FAMIGLIE NELLE PROVINCE TOSCANE. 2007-SETTEMBRE 2010
Valori in milioni di euro e %

	2007	2008	2009	Set. 2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % Set. 2010-09
Firenze	8.757	9.836	11.271	11.116	12,3	14,6	-1,4
Arezzo	2.512	2.743	3.059	2.981	9,2	11,5	-2,5
Grosseto	1.461	1.557	1.784	1.773	6,5	14,6	-0,7
Livorno	2.201	2.337	2.601	2.598	6,2	11,3	-0,1
Lucca	2.859	3.111	3.581	3.490	8,8	15,1	-2,5
Massa Carrara	1.360	1.442	1.631	1.600	6,1	13,1	-1,9
Pisa	2.928	3.289	3.778	3.678	12,3	14,9	-2,6
Pistoia	2.027	2.185	2.515	2.512	7,8	15,1	-0,1
Prato	2.034	2.251	2.490	2.375	10,7	10,6	-4,6
Siena	2.356	2.563	2.910	2.947	8,8	13,5	1,2
TOSCANA	28.496	31.316	35.619	35.069	9,9	13,7	-1,5
ITALIA	420.900	479.700	547.500	535.300	14,0	14,1	-2,2

Fonte: Banca d'Italia - BIP

La dinamica delle imprese ha invece seguito un andamento più volatile e ha registrato una crescita complessiva decisamente più contenuta (+3,3% tra Dicembre 2007 e Settembre 2010). In particolare, si è osservata una contrazione di oltre 3 punti percentuali dei depositi durante il 2009, probabilmente in relazione alla ripresa dei mercati mobiliari, che ha indotto le imprese a investire la liquidità in titoli azionari. Una dinamica opposta, tuttavia, ha seguito lo stesso aggregato a livello regionale. All'interno del comparto delle imprese, è interessante notare il trend opposto seguito sia a livello provinciale che regionale, da un lato, dalle imprese individuali e con meno di cinque addetti e, dall'altro, dall'artigianato. Le prime hanno incrementato in misura significativa (+13%) i loro depositi presso il sistema bancario, mentre le imprese artigiane hanno diminuito i loro depositi da 140 a 122 milioni di euro tra il 2007 e Settembre 2010. Infine, vale la pena sottolineare il trend di robusta crescita dei depositi da parte della pubblica amministrazione (tra 2008 e Settembre 2010: +82% nella provincia di Firenze e +45% in Toscana).

- *La raccolta indiretta e le obbligazioni*

A Settembre 2010, la raccolta indiretta in Toscana era pari a oltre 66 miliardi di euro, per due terzi detenuti dalle famiglie e per circa un decimo dalle imprese (Tab. 1.9). Alla provincia di Firenze fa capo il 37% della raccolta indiretta (il 50% se si considera solo quella delle imprese) e Siena è il secondo mercato provinciale per dimensioni.

Nella provincia di Firenze le obbligazioni bancarie detenute da famiglie e imprese ammontavano a oltre 9 miliardi di euro a fine 2009, in aumento dell'8,4% rispetto al 2008; lo stesso aggregato è cresciuto del 5% a livello regionale nel corso del 2009, per poi diminuire del 4,2% nel primo semestre del 2010. Il rallentamento della crescita delle obbligazioni detenute da famiglie e imprese toscane fa da contraltare all'aumento dei depositi e rifletterebbe la flessione dei rendimenti sulle attività finanziarie.

Tabella 1.9
RACCOLTA INDIRETTA E OBBLIGAZIONI (VALUTAZIONI AL FAIR VALUE, MILIONI DI EURO) NELLE PROVINCE TOSCANE

	Raccolta indiretta, Set. 2010			Obbligazioni	
	TOTALE	Famiglie	Imprese	2008	2009
Firenze	24.887	16.315	3.692	8.652	9.383
Arezzo	3.371	3.083	253	2.581	2.644
Grosseto	1.785	1.589	192	1.299	1.338
Livorno	3.710	2.642	960	2.198	2.213
Lucca	6.182	4.873	444	3.156	3.401
Massa Carrara	2.225	1.899	206	1.300	1.368
Pisa	5.449	4.122	517	3.673	3.798
Pistoia	4.124	3.482	368	2.507	2.436
Prato	4.259	3.561	514	1.796	2.015
Siena	10.471	2.521	349	2.937	2.983
TOSCANA	66.465	44.086	7.495	30.100	31.579
ITALIA	1.867.510	749.831	201.595

Fonte: Banca d'Italia - BIP e Economie Regionali

• Gli impieghi

La fase congiunturale recessiva nel settore manifatturiero ha raggiunto il suo momento più critico nel corso del 2009, a cui è seguita una debole ripresa nel corso del 2010, e si è riflessa negli indicatori congiunturali di erogazione del credito da parte dei sistemi bancari locali.

- La dinamica degli impieghi totali, che nel corso del 2008 aveva già rallentato rispetto ai ritmi pre-crisi, è ulteriormente peggiorata nel corso del 2009, per poi riprendersi in maniera sostenuta nell'ultimo anno (Tab. 1.10).
- Nella provincia di Firenze, dove gli impieghi rappresentano un terzo di quelli regionali, i prestiti totali erogati dal sistema bancario sono aumentati del 4% nel 2008 (rispetto al +10% del 2007), ma si sono poi contratti dell'1,5% nel 2009, per poi riprendere a crescere del 12,4% durante il 2010.
- Una dinamica simile, ma in parte meno volatile, si è riscontrata a livello regionale. Tuttavia, il dato aggregato per la Toscana nasconde situazioni altamente eterogenee. A Lucca, ad esempio, la contrazione degli impieghi nel 2009 è stata particolarmente grave (-23,5%) e la ripresa nel 2010 praticamente nulla, al punto che gli impieghi a fine 2010 erano ancora minori rispetto ai valori registrati nel 2006. Nella provincia di Siena, la cui anomalia può essere ascrivibile alla presenza del Monte dei Paschi, la contrazione degli impieghi è avvenuta già nel corso del 2008, cui è seguita una ripresa nel 2009, che tuttavia si è interrotta nel 2010, lasciando gli impieghi totali ad un livello simile a quello pre-crisi. In altre province ancora (Arezzo, Grosseto, Pistoia), non c'è stata alcuna flessione significativa.

Tabella 1.10
IMPIEGHI BANCARI TOTALI NELLE PROVINCE TOSCANE. 2007-2010
Valori in milioni di euro e %

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % 2010-09
Firenze	32.782	34.103	33.605	37.765	4,0	-1,5	12,4
Arezzo	7.388	7.668	8.022	9.027	3,8	4,6	12,5
Grosseto	4.237	4.596	4.874	5.489	8,5	6,1	12,6
Livorno	6.813	7.110	7.323	8.435	4,4	3,0	15,2
Lucca	13.187	14.818	11.332	11.346	12,4	-23,5	0,1
Massa Carrara	3.527	3.625	3.646	3.854	2,8	0,6	5,7
Pisa	9.189	9.513	9.722	10.788	3,5	2,2	11,0
Pistoia	6.866	7.157	7.444	8.087	4,2	4,0	8,6
Prato	7.700	8.027	8.185	8.747	4,3	2,0	6,9
Siena	11.812	10.524	12.071	12.111	-10,9	14,7	0,3
TOSCANA	103.501	107.142	106.226	115.650	3,5	-0,9	8,9
ITALIA	1.507.971	1.578.447	1.604.685	1.732.987	4,7	1,7	8,0

Fonte: Banca d'Italia - BIP

A livello regionale, i dati pubblicati dalla Banca d'Italia¹¹ mostrano che la contrazione dei prestiti bancari è stata più intensa nel secondo semestre del 2009 e nel primo trimestre del 2010 e ha interessato soprattutto le società finanziarie e assicurative e le imprese non finanziarie. Gli impieghi verso queste ultime crescevano a tassi superiori al 10% a inizio 2008, per poi ridursi a poco più del 2% nelle fasi più acute della recessione. All'interno del settore produttivo, la grande impresa ha visto un rallentamento del credito erogato, che tuttavia ha continuato a crescere, benché a tassi ridotti, mentre la piccola impresa (con meno di 20 addetti) ha dovuto fare i conti con una contrazione in valore assoluto del credito (-2,2% a Giugno 2010).

I dati delle tabelle 1.11 e 1.14 riportano, rispettivamente, le dinamiche provinciali degli impieghi bancari verso le due principali categorie di operatori economici, le famiglie e le imprese. Per quanto riguarda i primi, le principali tendenze degli ultimi anni sono così sintetizzabili:

- I prestiti alle famiglie assorbono circa un quarto degli impieghi totali e, dopo il rallentamento del biennio 2007-2008 imputabile alle prime avvisaglie della crisi, hanno ripreso a registrare un trend di crescita positivo durante il biennio successivo.
- In particolare, gli impieghi verso le famiglie fiorentine sono cresciuti del 7,6% nel 2009 e del 18,6% nel 2010, in parte per stabilizzare i consumi in risposta alle difficoltà finanziarie e alla contrazione del reddito disponibile.
- In Toscana, il tasso di crescita medio dei prestiti alle famiglie è stato ancora più sostenuto, trainato soprattutto dalla province di Grosseto e Livorno (+34% e +35% rispettivamente nel corso del 2010).

Tabella 1.11
IMPIEGHI BANCARI ALLE FAMIGLIE NELLE PROVINCE TOSCANE. 2007-2010
Valori in milioni di euro e %

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % 2010-09
Firenze	7.740	7.803	8.393	9.958	0,8	7,6	18,6
Arezzo	1.842	1.888	2.079	2.642	2,5	10,1	27,1
Grosseto	1.302	1.284	1.426	1.909	-1,4	11,0	33,9
Livorno	2.265	2.274	2.465	3.324	0,4	8,4	34,8
Lucca	2.504	2.559	2.674	3.463	2,2	4,5	29,5
Massa Carrara	1.090	1.098	1.154	1.402	0,8	5,1	21,4
Pisa	2.745	2.846	3.055	3.921	3,7	7,4	28,3
Pistoia	2.031	2.073	2.229	2.662	2,0	7,5	19,4
Prato	1.951	1.967	2.142	2.615	0,8	8,9	22,1
Siena	2.065	2.073	2.314	2.884	0,4	11,6	24,6
TOSCANA	25.535	25.866	27.932	34.779	1,3	8,0	24,5
ITALIA	375.305	379.478	405.469	493.270	1,1	6,8	21,7

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Una delle componenti rilevanti dei prestiti alle famiglie è rappresentata dal credito al consumo, che nel 2009 rappresentava il 26% del totale degli impieghi alle famiglie toscane (rispetto a una media nazionale pari al 28%). L'indebitamento delle famiglie per l'acquisto di beni e servizi di consumo ha seguito una dinamica diversa rispetto a quello dell'indebitamento totale (Tab. 1.12): il tasso di crescita regionale è stato pari al 6% sia nel 2008 che nel 2009 (in diminuzione rispetto alla crescita del 10% del 2007, prima dello scoppio della crisi), per rallentare poi nel corso del 2010 (+2,6%). Ciò nonostante, la flessione dello scorso anno è stata più contenuta che altrove: in Emilia Romagna e in Piemonte, dove il livello del credito al consumo è paragonabile a quello toscano, la crescita è stata solo dello 0,9%, nelle Marche non si è registrato alcun incremento e, nel complesso, il credito al consumo alle famiglie italiane è cresciuto solo dell'1,8%.

¹¹ Si veda: Banca d'Italia (2010), *Economie Regionali - L'economia della Toscana, Aggiornamento Congiunturale*, novembre.

Tabella 1.12
CREDITO AL CONSUMO IN ALCUNE REGIONI ITALIANE. 2007-SETTEMBRE 2010
Valori in milioni di euro e %

	2007	2008	2009	Sett. 2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % Set. 2010-09
TOSCANA	6.387	6.775	7.181	7.369	6,1	6,0	2,6
Marche	2.143	2.244	2.371	2.371	4,7	5,6	0,0
Emilia Romagna	6.076	6.342	6.862	6.924	4,4	8,2	0,9
Veneto	6.111	6.156	6.956	7.114	0,7	13,0	2,3
Lombardia	15.595	17.442	17.767	18.218	11,8	1,9	2,5
Piemonte	7.155	7.416	8.388	8.464	3,6	13,1	0,9
ITALIA	97.835	105.825	112.597	114.664	8,2	6,4	1,8

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Dal 2010 è possibile disporre anche di dati provinciali (Tab. 1.13). Il mercato di maggiori dimensioni è quello della provincia di Firenze, con 1,8 miliardi di euro erogati in credito al consumo a Settembre 2010, seguito da quelli delle province di Pisa (911 milioni di euro) e Lucca (849 milioni di euro). Diversamente da quanto avviene in Italia e nelle regioni del Centro, dove il mercato è suddiviso piuttosto equamente tra banche e società finanziarie, in tutte le province toscane sono le finanziarie a dominare il mercato del credito al consumo, soprattutto nelle province di Lucca e Siena, dove la quota delle banche risulta inferiore al 40 per cento.

Tabella 1.13
CREDITO AL CONSUMO. SETTEMBRE 2010
Valori in milioni di euro e %

	Banche	Società finanziarie	TOTALE	Quota % banche
Firenze	809	1.046	1.855	43,6
Arezzo	273	315	588	46,4
Grosseto	176	240	416	42,3
Livorno	348	425	773	45,0
Lucca	315	534	849	37,1
Massa Carrara	181	279	460	39,3
Pisa	380	531	911	41,7
Pistoia	264	332	596	44,3
Prato	220	256	476	46,2
Siena	168	277	445	37,8
TOSCANA	3.133	4.236	7.369	42,5

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Per quanto riguarda invece i prestiti al settore produttivo, dalla tabella 1.14 si può notare come questi seguano, sia nella provincia di Firenze che nell'intera regione, un andamento in controtendenza rispetto a quello degli impieghi alle famiglie:

- In particolare, si evidenzia una continua riduzione del tasso di crescita durante gli anni della crisi, culminata con un brusco rallentamento nel 2010 (+0,6% a livello regionale).
- Tuttavia, in Toscana si è evitata la riduzione in valore assoluto dei prestiti al settore produttivo che, al contrario, ha caratterizzato il sistema bancario italiano nel corso del 2009.
- Anche in questo comparto le differenze tra province sono particolarmente marcate, con alcune province (Lucca) che seguono la dinamica nazionale, altre che si distinguono per una performance superiore alla media (Grosseto) o per un'elevata volatilità (Siena).

Più nello specifico, gli impieghi della provincia di Firenze mostrano che, a Settembre 2010, oltre il 50% (quasi 19 milioni di euro) è rivolto alle imprese non finanziarie, mentre poco meno di 10 milioni di euro, pari a un quarto degli impieghi totali, è indirizzato alle famiglie e il 18% alle imprese finanziarie e assicurative (Tab. 1.15). La contrazione dei prestiti registrata nel 2009 è in gran parte imputabile alla forte flessione degli impieghi verso il settore finanziario e assicurativo (-22%), ma anche di quelli erogati all'amministrazione pubblica. Negli anni della crisi finanziaria, i prestiti alle

imprese non finanziarie fiorentine mostrano tassi di crescita positivi ma in continua riduzione (nei primi nove mesi del 2010 la crescita è stata inferiore a un punto percentuale); all'interno del comparto risalta la performance particolarmente negativa sia delle famiglie produttive che, soprattutto, delle imprese artigiane, i cui finanziamenti si sono ridotti da 656 milioni di euro a fine 2008 a 612 milioni di euro a Settembre 2010.

Tabella 1.14
IMPIEGHI BANCARI ALLE IMPRESE NELLE PROVINCE TOSCANE. 2007-2010
Valori in milioni di euro e variazioni %

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % 2010-09
Firenze	17.254	18.222	18.739	18.994	5,6	2,8	1,4
Arezzo	5.436	5.709	5.771	6.079	5,0	1,1	5,3
Grosseto	2.882	3.249	3.386	3.539	12,7	4,2	4,5
Livorno	4.325	4.617	4.633	4.900	6,8	0,3	5,8
Lucca	7.042	7.433	7.249	7.527	5,6	-2,5	3,8
Massa Carrara	2.240	2.326	2.314	2.303	3,8	-0,5	-0,5
Pisa	5.764	6.309	6.412	6.610	9,4	1,6	3,1
Pistoia	4.714	4.975	5.107	5.299	5,5	2,6	3,8
Prato	5.681	5.976	5.965	5.994	5,2	-0,2	0,5
Siena	5.346	6.085	7.932	6.648	13,8	30,4	-16,2
TOSCANA	60.685	64.901	67.508	67.894	6,9	4,0	0,6
ITALIA	898.506	952.322	933.230	961.399	6,0	-2,0	3,0

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Tabella 1.15
IMPIEGHI TOTALI NELLA PROVINCIA DI FIRENZE
Valori in milioni di euro e variazioni %

	2007	2008	2009	Set. 2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % Set. 2010-09
Amministrazioni pubbliche	1.434	1.411	1.304	1.305	-1,6	-7,6	0,1
Famiglie consumatrici	7.566	7.600	8.173	9.592	0,5	7,5	17,4
Imprese	17.258	18.222	18.739	18.913	5,6	2,8	0,9
di cui: famiglie produttrici	1.714	1.734	1.747	1.778	1,1	0,7	1,8
di cui: artigiane	646	656	629	612	1,6	-4,3	-2,7
Imprese finanziarie e assicurative	5.586	6.658	5.169	6.699	19,2	-22,4	29,6
Altro	173	200	215	222	16,1	7,4	3,3
TOTALE	32.017	34.091	33.599	36.731	6,5	-1,4	9,3

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Come è stato sottolineato nella prima parte del capitolo, i cambiamenti intercorsi nei mercati locali del credito hanno riportato alla ribalta l'importanza della prossimità delle banche al territorio in cui operano. Questa sensibilità verso le imprese locali non è necessariamente una prerogativa delle banche locali di piccole dimensioni, ma può essere il risultato di una specifica scelta strategica. Nondimeno, il valore crescente che viene associato alla conoscenza diretta del territorio, alimentato anche dalla crisi economico finanziaria che rende ancora più importanti i rapporti diretti e durevoli tra banca e impresa, ha accresciuto l'importanza delle banche minori, specie di quelle popolari e di quelle di credito cooperativo. In effetti, i dati relativi alla Toscana, che in parte riflettono una tendenza nazionale, sembrano confermare un vantaggio delle banche minori durante la crisi e una successiva reazione delle banche di dimensioni maggiori che nel 2010 hanno riguadagnato quote di mercato.

- I prestiti erogati dalle grandi banche in Toscana si sono ridotti del 3,3% nel corso del 2009, a fronte di un aumento del 4,8% degli impieghi delle banche minori.
- Nel 2010, al contrario, gli impieghi delle grandi banche sono aumentati ad un tasso (8,9%) circa due volte superiore a quello delle piccole banche, con la parziale eccezione delle province di Arezzo e Siena.
- Di conseguenza, la quota di prestiti erogati in Toscana dalle banche di maggiori dimensioni sul totale è aumentata dal 67,7% nel 2009 al 68,6% nel 2010 (Tab. 1.16).

- Tra le province toscane, le grandi banche hanno le maggiori quote di mercato a Siena (per effetto della presenza del Monte dei Paschi), Firenze e Lucca, mentre solo nella provincia di Pistoia le banche piccole erogano più della metà dei prestiti totali.

Tabella 1.16
IMPIEGHI BANCARI PER DIMENSIONE DELLE BANCHE
Valori in milioni di euro e variazioni %

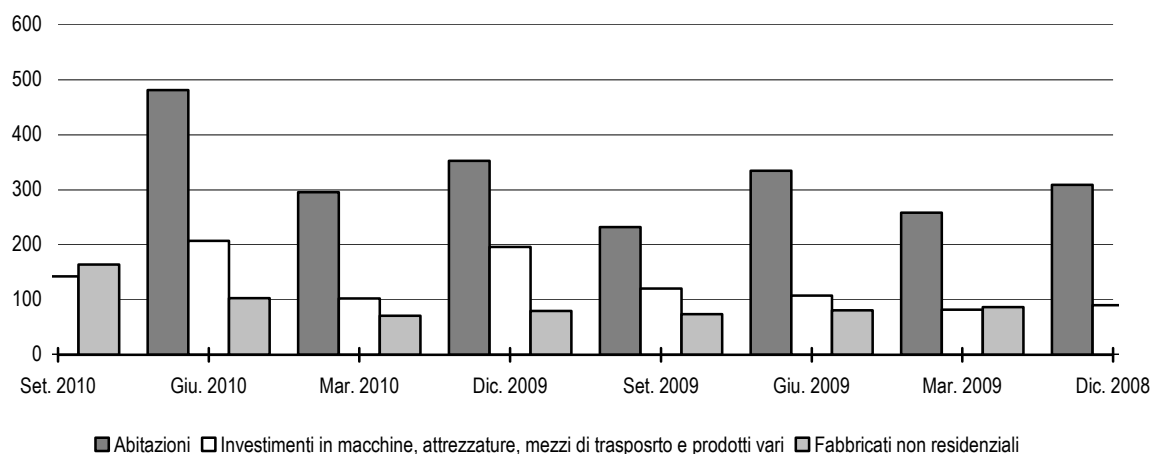
	2009			Sett. 2010			Var. % impieghi Set. 2010 - 2009		Var. % impieghi 2009-2008	
	Grandi	Piccole	Quota % delle grandi banche	Grandi	Piccole	Quota % delle grandi banche	Grandi	Piccole	Grandi	Piccole
Firenze	24.576	9.023	73,1	27.772	8.959	75,6	13,0	-0,7	-3,0	3,2
Arezzo	4.719	3.302	58,8	5.223	3.833	57,7	10,7	16,1	1,2	9,9
Grosseto	3.484	1.390	71,5	3.902	1.520	72,0	12,0	9,3	5,1	8,6
Livorno	5.113	2.210	69,8	5.821	2.457	70,3	13,9	11,2	0,9	8,2
Lucca	8.342	2.989	73,6	8.336	2.897	74,2	-0,1	-3,1	-28,7	-4,3
Massa Carrara	2.116	1.529	58,1	2.312	1.544	60,0	9,2	0,9	-0,7	2,3
Pisa	5.699	4.023	58,6	6.347	4.334	59,4	11,4	7,7	-0,8	6,8
Pistoia	3.510	3.930	47,2	3.943	4.085	49,1	12,3	3,9	0,4	7,3
Prato	5.043	3.141	61,6	5.441	3.321	62,1	7,9	5,7	0,6	4,1
Siena	9.270	2.800	76,8	9.198	2.954	75,7	-0,8	5,5	17,6	6,7
TOSCANA	71.872	34.339	67,7	78.295	35.903	68,6	8,9	4,6	-3,3	4,8
ITALIA	1.060.824	500.419	67,9	1.146.545	522.418	68,7	8,1	4,4	-1,5	2,4

Fonte: Banca d'Italia - BIP

- *La destinazione dei finanziamenti a medio-lungo termine*

L'analisi dei flussi di finanziamento a media e lunga scadenza nel corso dell'ultimo biennio suggerisce alcuni segnali incoraggianti per la ripresa dell'economia fiorentina. Dopo il calo dei finanziamenti per investimenti produttivi che ha caratterizzato la prima fase della crisi economica, dal 2009 in poi gli impieghi per l'acquisto di fabbricati non residenziali e per investimenti in macchine, attrezzature e mezzi di trasporto hanno ripreso a crescere, soprattutto su base annua. Analogamente anche i mutui volti all'acquisto di abitazioni sono tornati a crescere, soprattutto nel corso dell'ultimo anno, nonostante il mercato immobiliare a Firenze nel corso del 2010 fosse ancora in flessione (-5% secondo i dati pubblicati nel rapporto 2010 della FIAIP).

Grafico 1.17
PRINCIPALI DESTINAZIONI DEI FINANZIAMENTI A MEDIA E LUNGA SCADENZA NELLA PROVINCIA DI FIRENZE.
DICEMBRE 2008-SETTEMBRE 2010
Valori in milioni di euro. Flussi



Fonte: Banca d'Italia

Se si considerano le consistenze, si osserva ancora un forte aumento dei finanziamenti produttivi per macchinari e investimenti, che tuttavia rallentano nei primi nove mesi del 2009, oltre che per l'acquisto di abitazioni e beni durevoli da parte delle famiglie. Gli investimenti per l'edilizia, al contrario, mostrano una dinamica negativa, guidata dalla forte contrazione dei finanziamenti per i fabbricati non residenziali, non completamente bilanciata da una più robusta domanda di prestiti per la costruzione di abitazioni. Nell'ultimo periodo, il quadro generale della provincia di Firenze è piuttosto simile a quello regionale, benché sia la crescita dei finanziamenti a medio e lungo termine (+1,5% nei primi nove mesi del 2010) sia stata, nel complesso, significativamente minore. Al contrario, l'andamento dei prestiti a lungo termine appare più problematico rispetto a quello nazionale, caratterizzato da una crescita più sostenuta dei finanziamenti per l'acquisto e la costruzione di immobili.

Tabella 1.18
DESTINAZIONE DEI FINANZIAMENTI A MEDIA E LUNGA SCADENZA NELLA PROVINCIA DI FIRENZE, IN TOSCANA E IN ITALIA
Consistenze in milioni di euro

	2008	2009	Set. 2010	Var. % 2009-08	Var. % Set. 2010-09
Firenze					
Investimenti in costruzioni	3.313	3.514	3.397	6,1	-3,3
abitazioni	1.322	1.480	1.519	12,0	2,6
fabbricati non residenziali	1.982	1.941	1.787	-2,1	-8,0
Macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari	1.060	1.356	1.402	28,0	3,4
Acquisto di immobili	6.430	7.311	8.388	13,7	14,7
da parte delle famiglie consumatrici	5.242	6.058	7.000	15,6	15,5
Acquisto di beni durevoli da parte delle famiglie consumatrici	322	377	415	17,0	10,0
Investimenti finanziari	763	777	782	1,8	0,5
Altre destinazioni	8.439	9.738	9.043	15,4	-7,1
TOTALE	20.414	23.074	23.427	13,0	1,5
Toscana					
Investimenti in costruzioni	13.523	13.815	13.909	2,2	0,7
abitazioni	5.703	6.198	6.695	8,7	8,0
fabbricati non residenziali	7.235	7.039	6.652	-2,7	-5,5
Macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari	4.170	5.331	5.486	27,8	2,9
Acquisto di immobili	21.061	24.291	28.470	15,3	17,2
da parte delle famiglie consumatrici	16.714	18.176	21.952	8,7	20,8
Acquisto di beni durevoli da parte delle famiglie consumatrici	1.257	1.350	1.565	7,4	15,9
Investimenti finanziari	2.662	2.288	2.648	-14,0	15,7
Altre destinazioni	24.644	25.882	26.759	5,0	3,4
TOTALE	67.318	72.957	78.836	8,4	8,1
Italia					
Investimenti in costruzioni	156.040	157.306	163.881	0,8	4,2
abitazioni	79.889	83.864	90.628	5,0	8,1
fabbricati non residenziali	67.012	64.050	64.388	-4,4	0,5
Macchine, attrezzature, mezzi di trasporto e prodotti vari	89.303	105.988	106.159	18,7	0,2
Acquisto di immobili	282.755	304.596	363.092	7,7	19,2
da parte delle famiglie consumatrici	227.944	246.722	301.371	8,2	22,2
Acquisto di beni durevoli da parte delle famiglie consumatrici	21.377	21.326	24.238	-0,2	13,7
Investimenti finanziari	62.948	64.476	65.183	2,4	1,1
Altre destinazioni	432.759	416.321	431.693	-3,8	3,7
TOTALE	1.045.183	1.070.013	1.154.241	2,4	7,9

Fonte: Banca d'Italia - BIP

- *Il rapporto prestiti-raccolta*

Un indicatore utile per avere un'idea di quanto il sistema bancario trasferisca risorse sul territorio è dato dal rapporto tra prestiti e raccolta. A livello regionale si osserva che tra il 2007 e il 2009, coerentemente con una dinamica dei depositi più sostenuta di quella degli impieghi, il rapporto prestiti/raccolta è diminuito, pur rimanendo ancora superiore all'unità. Il confronto con altre regioni non mette in luce una particolare criticità del sistema Toscano, il cui rapporto tra risorse erogate e raccolta delle banche sul territorio è in linea con l'andamento medio italiano e ha condiviso una

significativa flessione con le principali regioni del Centro-Nord. Tra le province Toscane emergono forti differenze:

- Siena e Lucca, ad esempio, hanno mostrato una drastica riduzione del rapporto prestiti/raccolta, benché nel primo caso ciò sia attribuibile a un incremento sopra la media dei depositi (vedi *infra*, Tab. 1.6), mentre nel secondo la causa va ricondotta ad una dinamica degli impieghi meno negativa che altrove (vedi *infra*, Tab. 1.10);
- la flessione delle province di Pisa e Massa Carrara ha portato il rapporto al di sotto dell'unità;
- al contrario, nelle province di Livorno e Grosseto il rapporto tra prestiti e raccolta è, seppur marginalmente, aumentato biennio 2008-2009, raggiungendo valori superiori a quello di Firenze;
- a fine 2009 la provincia di Prato emerge tra tutte come quella in cui le risorse erogate dal sistema bancario sono in maggiori rispetto alla raccolta effettuata sul territorio.

Tabella 1.19
IL RAPPORTO PRESTITI/RACCOLTA NELLE PROVINCE TOSCANE E IN ALCUNE REGIONI ITALIANE. 2007-2009
Valori %

	2007	2008	2009
Firenze	131,0	127,0	118,7
Arezzo	110,9	103,8	103,4
Grosseto	119,0	119,4	119,9
Livorno	118,0	120,2	120,9
Lucca	156,6	158,4	116,2
Massa Carrara	102,8	100,5	95,0
Pisa	102,5	99,2	94,5
Pistoia	112,4	110,0	111,4
Prato	141,7	138,8	130,4
Siena	165,7	124,4	117,0
TOSCANA	131,5	122,8	113,8
Marche	128,3	114,9	116,5
Emilia Romagna	129,2	123,6	113,1
Veneto	139,4	131,6	116,6
Lombardia	143,1	146,6	132,6
Piemonte	100,0	100,4	92,3
ITALIA	130,2	124,3	116,5

Fonte: Banca d'Italia

• *Le sofferenze e il tasso di decadimento*

Il prolungarsi e l'acuirsi della crisi economico finanziaria è messo chiaramente in luce dall'analisi delle sofferenze del settore bancario (Tab. 1.20), la cui evoluzione nel corso del biennio 2009-2010 ha ulteriormente aggravato una tendenza negativa emersa già nei primi mesi del 2008.

Tabella 1.20
SOFFERENZE-CONSISTENZE. 2007-2010
Valori in milioni di euro e variazioni %

	2007	2008	2009	2010	Var. % 2008-07	Var. % 2009-08	Var. % 2010-09
Firenze	633,0	713,9	1.112,6	1.497,9	12,8	55,8	34,6
Arezzo	253,9	325,7	498,4	744,1	28,3	53,0	49,3
Grosseto	105,5	146,3	209,7	276,4	38,7	43,4	31,8
Livorno	134,6	141,7	195,4	282,2	5,3	37,9	44,4
Lucca	279,2	411,2	533,8	593,0	47,3	29,8	11,1
Massa Carrara	133,2	118,1	180,8	222,4	-11,3	53,1	23,0
Pisa	270,8	286,3	423,5	559,1	5,7	47,9	32,0
Pistoia	263,0	288,4	417,3	547,5	9,7	44,7	31,2
Prato	220,4	286,3	491,8	564,0	29,9	71,8	14,7
Siena	177,0	161,5	282,1	381,7	-8,8	74,7	35,3
TOSCANA	2.470,5	2.879,4	4.345,4	5.668,3	16,5	50,9	30,4
ITALIA	47.126,3	41.278,3	59.147,7	77.771,7	-12,4	43,3	31,5

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Nella provincia di Firenze, da fine 2007 a Dicembre 2010 i crediti in sofferenza sono più che raddoppiati, raggiungendo un valore pari a quasi un miliardo e mezzo di euro. L'aumento maggiore (+56% su base annua) si è avuto nel corso del 2009, nel momento più acuto della crisi, sebbene anche nel corso del 2010 non si siano osservati segnali di ripresa (le consistenze sono aumentate di del 35%). La situazione fiorentina rispecchia l'andamento medio regionale, contrassegnato da situazioni particolarmente gravi (nel triennio in esame le sofferenze del sistema bancario nella provincia di Arezzo sono quasi raddoppiate), ad altre caratterizzate da un ritardo nella manifestazione della crisi: nelle province di Massa Carrara e Siena lo stock dei crediti in sofferenza ha continuato il trend in diminuzione anche nel corso del 2008, per aumentare solo nell'ultimo biennio. Un simile andamento ha caratterizzato le sofferenze dell'intero sistema bancario italiano, a testimonianza del fatto che in Toscana l'effetto della fase congiunturale recessiva sulla situazione finanziaria delle imprese si è manifestato in anticipo e in maniera più intensa.

Il tasso di decadimento, ovvero il flusso di impieghi entrati in sofferenza¹², fornisce un'indicazione più puntuale del deterioramento della qualità del credito. Dalla tabella 1.21 si nota come il tasso di ingresso in sofferenza sia più raddoppiato tra la fine del 2007 e Giugno 2010 sia in Toscana che, in misura più accentuata, nella provincia di Firenze.

Tabella 1.21
TASSO DI DECADIMENTO. 2007-GIUGNO 2010

	TOTALE				Famiglie consumatrici				Imprese			
	2007	2008	2009	Giu. 2010	2007	2008	2009	Giu. 2010	2007	2008	2009	Giu. 2010
Firenze	0,75	1,02	1,36	1,80	0,77	0,70	0,90	1,01	1,09	1,59	2,14	2,81
Arezzo	1,72	2,16	3,03	2,67	0,80	0,96	1,40	1,43	2,10	2,59	3,66	3,20
Grosseto	1,18	1,38	1,75	2,14	0,66	0,70	1,06	1,14	1,47	1,70	2,06	2,62
Livorno	0,70	0,83	1,17	1,53	0,76	0,82	0,91	0,98	0,69	0,88	1,36	1,89
Lucca	0,83	2,65	1,48	1,97	0,72	0,79	0,99	1,34	1,33	4,84	2,53	2,94
Massa Carrara	1,11	1,19	2,25	2,05	0,66	0,56	0,71	0,97	1,41	1,57	3,22	2,79
Pisa	1,29	1,00	2,18	2,47	0,76	0,64	1,01	1,06	1,68	1,28	2,83	3,26
Pistoia	1,31	1,48	1,96	2,41	1,21	0,99	1,43	1,50	1,38	1,71	2,23	2,83
Prato	1,27	2,49	2,82	2,16	0,94	0,80	1,51	1,53	1,39	3,08	3,31	2,42
Siena	0,54	0,51	1,49	1,30	0,42	0,51	0,77	1,14	1,07	0,83	2,22	1,70
TOSCANA	0,95	1,40	1,76	1,96	0,77	0,74	1,04	1,17	1,32	2,06	2,47	2,66
ITALIA	0,96	1,22	1,88	1,92	0,91	0,90	1,34	1,35	1,24	1,58	2,53	2,59

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Prima dell'inizio delle fase congiunturale recessiva, il tasso di decadimento dei crediti erogati nella provincia di Firenze era pari allo 0,75%, un valore in linea con quello registrato nel quinquennio precedente.

- Nel corso del 2008 lo stesso indice è stato pari all'1% per poi raggiungere l'1,8% a Giugno 2010, segnalando un trend in continua crescita che evidenzia un diffuso aumento della rischiosità del credito.
- In gran parte delle province Toscana si registrano tassi di decadimento ancora maggiori, sebbene in alcuni casi (Prato, Siena, Arezzo e Massa Carrara) il trend si sia invertito nel primo semestre del 2010.
- Il deterioramento della qualità del credito ha riguardato sia i prestiti alle famiglie che quelli alle imprese, sebbene i secondi siano stati interessati da un peggioramento più brusco e da un tasso di decadimento più che doppio rispetto a quello dei finanziamenti alle famiglie.

¹² Più precisamente, il tasso di decadimento è calcolato come rapporto tra il flusso di sofferenze rettifiche e gli impieghi "vivi" (ovvero i finanziamenti erogati al netto delle sofferenze e delle operazioni pronto contro termine) nello stesso lasso di tempo. Le sofferenze rettificate considerano l'esposizione del debitore nei confronti dell'intero sistema finanziario e sono considerate tali quando l'affidato si trova in una di queste situazioni:

- a. in sofferenza dall'unico intermediario che ha erogato il credito;
- b. in sofferenza da un intermediario e tra gli sconfinamenti dall'unico altro intermediario esposto;
- c. in sofferenza da un intermediario e l'importo della sofferenza è almeno il 70% dell'esposizione complessiva verso il sistema finanziario o vi siano sconfinamenti pari o superiori al 10%;
- d. in sofferenza da almeno due intermediari per importi pari o superiori al 10% del credito utilizzato complessivo per cassa.

- Il tasso di decadimento dei prestiti alle imprese toscane è raddoppiato, raggiungendo il 2,7%, sebbene emergano realtà in cui la qualità del credito appare migliore (Livorno) e/o in ripresa (Siena e Prato).
- Nella provincia di Firenze:
 - il tasso di decadimento dei prestiti alle famiglie è passato dallo 0,7% del 2008 a oltre l'1% a Giugno 2010, valori inferiori alle medie regionale e nazionale;
 - diversamente, nel settore produttivo gli ingressi in sofferenza sono quasi triplicati (2,8% a Giugno 2010) e hanno mostrato una dinamica più accentuata rispetto a quella media regionale.

- *Concentrazione dei rischi*

La tabella 1.22 mette in risalto un'altra criticità del sistema del credito fiorentino, la concentrazione dei rischi. I dati più recenti, riferiti a Settembre 2010, mostrano che nel primo 0,5% degli affidati si concentra il 56% dei finanziamenti erogati dal sistema bancario. Questa quota è ampiamente superiore alle media regionale (42%) e, anche se in misura minore, a quelle nazionale (51%). Nella province di Siena e Lucca, le due maggiori tra le restanti per volume di impieghi, la corrispondente quota di concentrazione è pari al 47% e al 38%, rispettivamente. Considerando indici di concentrazione riferiti ad un maggior numero di affidati il quadro rimane simile, benché le differenze si attenuino: il primo 10% degli affidati riceve l'80 dei crediti per cassa erogati nella provincia di Firenze, il 77% in quella di Siena e il 74% del totale di quelli erogati in Toscana.

Tabella 1.22
CONCENTRAZIONE DEI RISCHI

	Quota dei finanziamenti per cassa di pertinenza dei maggiori affidati:				Quota delle sofferenze di pertinenza dei maggiori affidati:			
	Primo 0,5%	Primo 1%	Primo 5%	Primo 10%	Primo 0,5%	Primo 1%	Primo 5%	Primo 10%
Firenze	56,0	61,5	74,8	80,1	33,2	43,5	69,5	79,8
Arezzo	29,9	38,0	60,9	70,5	36,7	47,6	72,5	81,4
Grosseto	26,2	33,6	55,6	65,5	34,4	44,3	68,6	79,2
Livorno	33,1	41,2	60,2	68,2	32,2	39,3	62,1	74,3
Lucca	38,5	46,1	65,1	73,1	39,4	47,4	68,5	78,6
Massa Carrara	26,1	34,0	56,4	66,0	26,4	36,7	63,2	74,8
Pisa	30,3	38,6	60,0	69,2	23,9	35,0	65,3	77,0
Pistoia	29,0	37,5	59,3	68,7	23,6	33,5	60,4	72,3
Prato	32,0	40,7	64,3	73,2	30,4	39,8	64,1	75,6
Siena	46,9	53,3	70,0	77,1	29,2	42,0	70,9	81,0
TOSCANA	42,0	49,0	67,0	74,4	32,2	42,3	67,6	78,3
ITALIA	51,0	57,4	72,7	78,7	38,2	47,3	68,8	78,9

Fonte: Banca d'Italia - BIP

Al contrario, se si considera la concentrazione delle sofferenze, il quadro che emerge tra le province Toscane è decisamente più omogeneo. Un terzo delle sofferenze nella provincia fiorentina è di pertinenza del primo 0,5% degli affidati, un valore pressoché identico a quello regionale, ma inferiore a quello nazionale (38%).

- *I tassi di interesse*

L'evoluzione dei tassi di interesse rispecchia le decisioni della Banca Centrale Europea (BCE) ed è perciò estremamente correlata al ciclo economico. A Ottobre 2008, dopo il fallimento di *Lehman Brothers* del 15 Settembre che ha sancito l'inizio della fase più acuta della crisi finanziaria globale, la BCE ha iniziato ad abbassare il tasso ufficiale di sconto per sostenere l'economia e fornire liquidità al sistema, dando l'avvio ad una drastica riduzione dello stesso proseguita anche nel biennio successivo, quando il tasso ufficiale di riferimento ha raggiunto il valore minimo dell'1%. Dal Maggio 2009 il tasso di riferimento è invariato e solo nel secondo trimestre del 2011 le aspettative degli operatori sull'andamento dei tassi della BCE si sono modificate al rialzo. Di conseguenza, a partire dal 2009 sia i tassi attivi che quelli passivi hanno invertito la tendenza al rialzo che aveva caratterizzato gli anni dal 2005 al 2007 e hanno iniziato una rapida discesa. Tuttavia, il peggioramento della qualità del credito, messo in luce nei paragrafi precedenti, ha determinato un ampliamento del differenziale tra tassi attivi

e passivi per remunerare e la maggiore rischiosità degli impieghi. A ciò si aggiunga che, soprattutto nella prima fase della crisi finanziaria, le banche hanno dovuto fronteggiare una severa crisi di liquidità legata all'esplosione della bolla sui mutui *subprime* e al crollo del valore dei titoli strutturati ad essi collegati. Ciò si è tradotto in un aumento dei tassi interbancari con conseguenze negative sui tassi di interesse sugli impieghi.

L'andamento dei tassi attivi in Toscana rispecchia quello registrato sia nelle regioni del Centro che, più in generale, in Italia (Tab. 1.23).

- I tassi attivi sui prestiti a breve termine si sono ridotti dal 7,3% nel 2008 al 4,9% a Giugno 2010, mentre quelli sui prestiti a medio e lungo termine nello stesso periodo sono scesi dal 5,9% al 3,2% (in lieve risalita nel secondo trimestre 2010, dopo che a Marzo 2010 il tasso aveva raggiunto il valore minimo pari al 2,8%). Più accentuata è stata infine la riduzione dei tassi applicati sui mutui per l'acquisto di abitazioni da parte delle famiglie, in parte a causa della flessione del mercato immobiliare e delle incerte prospettive occupazionali che hanno ridotto la domanda di mutui.
- D'altra parte, la riduzione relativa dei tassi passivi è stata ancora più marcata: a Giugno 2010 il tasso medio sui conti correnti era pari a poco più di un decimo del livello del 2008.
- Di conseguenza, lo spread tra i tassi attivi sui prestiti a breve termine e quelli passivi si è ridotto in senso assoluto (dal 5,3% del 2008 al 4,6% del Giugno 2010), ma è aumentato in termini relativi (il tasso attivo era pari a 3,6 volte quello passivo nel 2008, contro un rapporto di 17 a metà del 2010).

Tabella 1.23
TASSI DI INTERESSE BANCARI IN TOSCANA. 2007-MARZO 2010 E GIUGNO 2010

	2007	2008	2009	Mar. 2010	Giu. 2010
Toscana					
Tassi attivi					
Prestiti a breve termine	7,26	7,32	5,22	5,1	4,91
Prestiti a medio e a lungo termine, di cui:	5,75	5,9	2,99	2,77	3,19
a famiglie consumatrici per l'acquisto di abitazioni	5,72	5,4	2,72	2,47	2,49
Tassi passivi					
Conti correnti liberi	1,83	2	0,34	0,31	0,28
Italia Centrale					
Tassi attivi sui prestiti a breve termine	7,28	7,49	5,16	5,05	..
Tassi passivi sui conti correnti liberi	2,27	2,42	0,38	0,35	..
Italia					
Tassi attivi sui prestiti a breve termine	7,14	7,29	4,86	4,75	..
Tassi passivi sui conti correnti liberi	1,91	2	0,35	0,31	..

Fonte: Banca d'Italia

Un confronto più ampio tra le regioni e le aree geografiche italiane (Tab. 1.24) mette in rilievo che la Toscana è la regione in cui minore è stata la diminuzione dei tassi attivi, riferiti ai rischi autoliquidanti e a revoca, tra Dicembre 2008 e Marzo 2010 (-2,2%, rispetto a -2,4% e -2,6% al Centro e al Centro-Nord, rispettivamente). Di conseguenza, mentre a fine 2008 i tassi sugli impieghi in Toscana erano i più bassi tra le regioni del Centro ed erano in linea con quelli medi applicati nel Centro-Nord, alla fine del primo trimestre del 2010 i tassi in Toscana erano maggiori di quelli di Umbria e Lazio e inferiori (di poco) solo a quelli di Valle d'Aosta, Liguria e Marche tra le regioni del Centro-Nord.

Anche la riduzione dei tassi passivi sui conti correnti in Toscana è stata più contenuta che nelle regioni del Centro e del Centro-Nord, ma si è assestata su valori in linea con la media nazionale (-1,7%). In sintesi, ne risulta un ampliamento del differenziale tra tassi attivi e passivi in Toscana rispetto a quello delle altre regioni: a Dicembre 2008 la Toscana era la settima regione con il differenziale più basso, mentre a Marzo 2010 si colloca al nono posto di questa classifica.

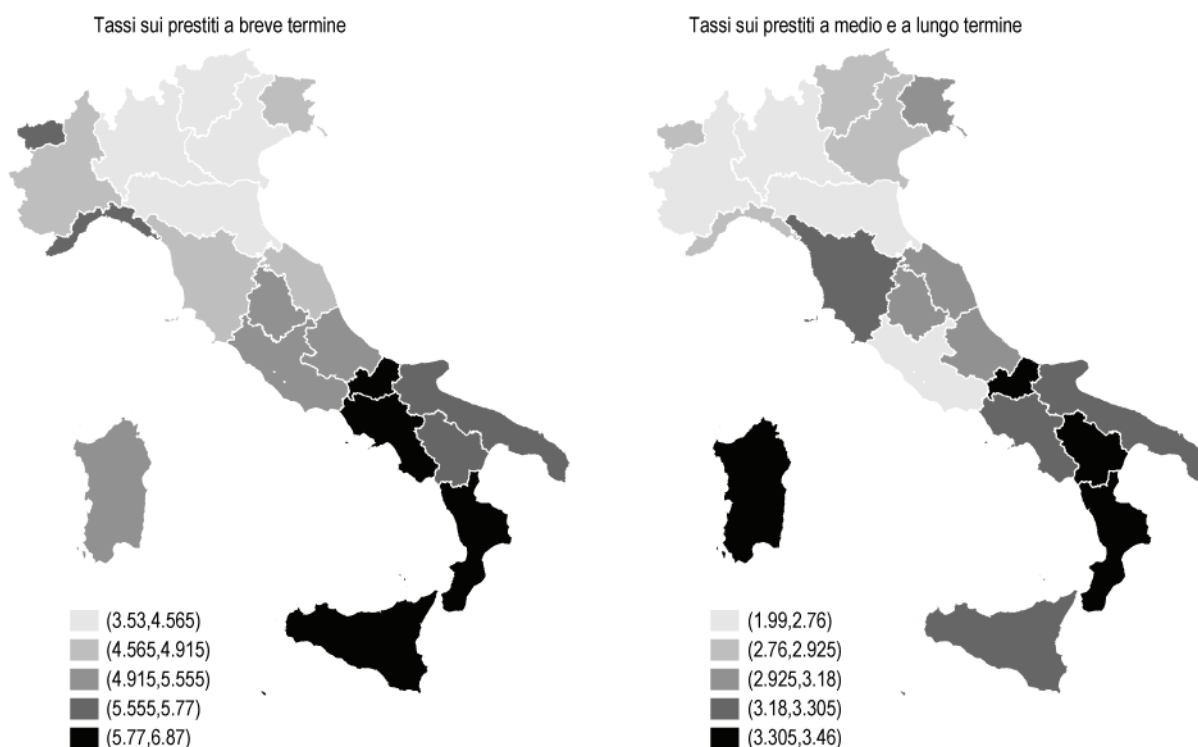
Tabella 1.24
TASSI DI INTERESSE ATTIVI E PASSIVI PER REGIONE E AREE GEOGRAFICHE

	Attivi				Passivi			
	2008	2009	Mar. 2010	Var. Mar. 2010-2008	2008	2009	Mar. 2010	Var. Mar. 2010-2008
Piemonte	7,74	5,27	5,06	-2,68	1,62	0,32	0,25	-1,37
Valle d'Aosta	7,76	5,78	5,48	-2,28	1,84	0,32	0,31	-1,53
Lombardia	6,73	4,39	4,16	-2,57	2,06	0,36	0,32	-1,74
Liguria	8,19	5,90	5,81	-2,38	1,57	0,30	0,28	-1,29
<i>Nord Ovest</i>	<i>6,96</i>	<i>4,62</i>	<i>4,39</i>	<i>-2,57</i>	<i>1,92</i>	<i>0,35</i>	<i>0,30</i>	<i>-1,62</i>
Trentino-Alto Adige	6,67	3,71	3,61	-3,06	2,47	0,47	0,45	-2,02
Veneto	7,19	4,65	4,52	-2,67	1,88	0,36	0,31	-1,57
Friuli Venezia Giulia	7,40	4,87	4,67	-2,73	2,29	0,37	0,33	-1,96
Emilia-Romagna	7,05	4,41	4,49	-2,56	2,14	0,37	0,34	-1,80
<i>Nord Est</i>	<i>7,09</i>	<i>4,46</i>	<i>4,42</i>	<i>-2,67</i>	<i>2,08</i>	<i>0,37</i>	<i>0,33</i>	<i>-1,75</i>
Toscana	7,32	5,22	5,10	-2,22	2,00	0,34	0,31	-1,69
Umbria	7,84	5,32	5,13	-2,71	2,02	0,38	0,31	-1,71
Marche	7,47	4,97	4,93	-2,54	2,00	0,33	0,28	-1,72
Lazio	7,59	5,17	5,04	-2,55	2,64	0,41	0,38	-2,26
<i>Centro</i>	<i>7,49</i>	<i>5,16</i>	<i>5,05</i>	<i>-2,44</i>	<i>2,42</i>	<i>0,38</i>	<i>0,35</i>	<i>-2,07</i>
<i>Centro Nord</i>	<i>7,13</i>	<i>4,70</i>	<i>4,55</i>	<i>-2,58</i>	<i>2,11</i>	<i>0,36</i>	<i>0,32</i>	<i>-1,79</i>
Abruzzo	8,16	5,61	5,72	-2,44	1,80	0,43	0,37	-1,43
Molise	8,79	6,50	6,24	-2,55	2,10	0,32	0,29	-1,81
Campania	8,57	6,25	6,33	-2,24	1,36	0,22	0,19	-1,17
Puglia	8,29	5,81	5,74	-2,55	1,36	0,29	0,26	-1,10
Basilicata	8,35	5,62	5,69	-2,66	1,61	0,34	0,31	-1,30
Calabria	9,45	7,07	6,92	-2,53	1,11	0,23	0,18	-0,93
Sicilia	8,33	5,51	6,09	-2,24	1,60	0,34	0,30	-1,30
Sardegna	8,09	5,26	5,05	-3,04	1,98	0,37	0,35	-1,63
<i>Sud e Isole</i>	<i>8,43</i>	<i>5,86</i>	<i>5,98</i>	<i>-2,45</i>	<i>1,51</i>	<i>0,30</i>	<i>0,26</i>	<i>-1,25</i>
<i>ITALIA</i>	<i>7,29</i>	<i>4,86</i>	<i>4,75</i>	<i>-2,54</i>	<i>2,00</i>	<i>0,35</i>	<i>0,31</i>	<i>-1,69</i>

Fonte: Banca d'Italia - Economie Regionali, Luglio 2010

Infine, la figura 1.25 mostra i livelli dei tassi di interesse sui prestiti a breve e medio e lungo termine nelle regioni italiane a Giugno 2010. Dal confronto tra i livelli registrati tra le diverse regioni italiane emerge come la Toscana si caratterizzi rispetto alle altre regioni per tassi sui finanziamenti a breve termine piuttosto contenuti (4,9%, l'ottava regione in graduatoria), ma per tassi sui prestiti a medio e lungo termine più alti che in tutte le altre regioni del Centro-Nord (3,2%, 13 posizione in graduatoria), superiori anche a quelli dell'Abruzzo e allo stesso livello dei tassi praticati in Campania.

Figura 1.25
TASSI DI INTERESSE SUI PRESTITI A BREVE E MEDIO-LUNGO TERMINE NELLE REGIONI ITALIANE. 2010
Valori %



Fonte: Banca d'Italia

1.3

Sintesi e considerazioni conclusive

I dati presentati nel corso di questo capitolo tracciano l'evoluzione dell'offerta di credito nella provincia di Firenze durante la fase recessiva che ha contraddistinto il periodo successivo alla crisi finanziaria scoppiata nel 2007 negli Stati Uniti. In sintesi, il quadro che ne emerge è di un sostanziale rallentamento del finanziamento all'economia nel corso del biennio 2008-2009, soprattutto al settore produttivo, cui ha fatto seguito una timida e incerta ripresa nel corso dell'ultimo anno, di pari passo con la debole ripresa della produzione manifatturiera. Indicazioni simili possono essere ricavate anche dai dati qualitativi raccolti presso le banche operative in Toscana dalla Banca d'Italia: la *Regional Bank Lendig Survey*, infatti, conferma che "l'inasprimento delle condizioni di offerta, registrato a partire dall'ultimo trimestre del 2008, si è sostanzialmente arrestato nella prima parte del 2010 e un allentamento sarebbe in corso nella seconda metà dell'anno"¹³. Se a fine 2009 4 imprese su 10 dichiaravano di aver dovuto fronteggiare un inasprimento delle condizioni di credito, a Marzo 2010 questa percentuale è scesa al 25%. I recenti segnali positivi, tuttavia, non devono essere sopravvalutati. La crescita dei prestiti alle imprese e dei finanziamenti a lungo termine nel corso dei primi nove mesi del 2010 è stata infatti molto contenuta. Allo stesso tempo, i flussi di nuove sofferenze hanno continuato ad aumentare per tutto il periodo e i tassi di interessi a medio e lungo termine hanno ripreso a salire, ampliando il differenziale.

Se il finanziamento alle imprese ancora stenta a riprendere, la dinamica dei prestiti alle famiglie già nel 2010 ha mostrato una certa vivacità e un allentamento delle condizioni di offerta, in deciso recupero dopo il marcato rallentamento del 2008. All'interno della provincia, la crescita degli impieghi bancari verso le famiglie è stata guidata dalla ripresa dei mutui immobiliari e dei

¹³ Banca d'Italia (2010), "Economie regionali - L'economia della Toscana", *Aggiornamento congiunturale*, n. 94, novembre.

finanziamenti a lungo termine per l'acquisto di beni durevoli, favoriti dal persistere di tassi di interesse particolarmente bassi. Al contrario, l'erogazione di credito al consumo è stata più contenuta, coerentemente con una dinamica dei consumi ancora stagnante per effetto della fase congiunturale negativa e dell'instabilità occupazionale.

Nel complesso, quindi, l'andamento degli impieghi bancari nella provincia di Firenze ha attraversato un periodo recessivo particolarmente severo e più acuto che in altre realtà locali. Tuttavia, la fase peggiore della crisi sembra ormai raggiunta e il sistema economico locale sta ora cercando di emergere. Il triennio appena trascorso ha mostrato chiaramente il dispiegarsi della crisi globale a livello locale e, se è vero che l'andamento di alcuni aggregati sembra indicare un cauto ottimismo, d'altra parte va ricordato che poiché il settore reale, specialmente il comparto produttivo, reagisce in ritardo rispetto a quello finanziario, alcune conseguenze della crisi potranno manifestarsi anche nel corso del 2011.

L'allentamento delle condizioni di offerta del credito è una condizione fondamentale per rafforzare e stimolare la ripresa economica, ma al tempo stesso non può essere l'unico fattore alla base dello sviluppo locale. A questo proposito, da un lato occorre che migliori la qualità del credito e che il sistema produttivo superi le sue debolezze strutturali, dall'altro appare comunque necessario che il sistema bancario locale sia in grado di trovare un'organizzazione strategica territoriale che permetta di coniugare i vantaggi della competizione, dell'efficienza e dell'innovazione finanziaria con quelli derivanti dalla profonda conoscenza del tessuto imprenditoriale locale. La razionalizzazione della rete distributiva che sta avvenendo in questi ultimi anni, associata ad un aumento della presenza sul territorio delle banche cooperative e di piccole dimensione, in competizione con importanti gruppi bancari nazionali e regionali, ha le potenzialità per far compiere al sistema bancario locale i passi necessari nella giusta direzione.

2. GLI ORGANISMI DI GARANZIA OPERANTI NELLA PROVINCIA DI FIRENZE

2.1 L'evoluzione del contesto normativo e le prospettive del settore

La legge 326/2003 (cosiddetta legge quadro sui Confidi), ha segnato, per il settore degli organismi operanti nel mercato delle garanzie, il punto di svolta verso una riorganizzazione complessiva dell'operatività e dei requisiti richiesti ai soggetti interessati. Di concerto con la Banca d'Italia il Decreto del Ministro dell'economia e delle finanze del 9 novembre 2007 ha fissato i criteri per l'iscrizione dei Confidi all'elenco dell'ex art. 107 del TUB fissando regole chiare relativamente all'adeguatezza patrimoniale, all'assetto organizzativo, ai sistemi informativi e contabili usati. I cosiddetti 107 devono dotarsi altresì di un assetto organizzativo che preveda:

- controlli di linea (interni al processo produttivo);
- controlli sui rischi e sulla *compliance* (esterni al processo produttivo) e di terzo livello (*audit*);
- a necessità di modificare le convenzioni con le banche in modo tale da rendere le garanzie erogabili escutibili "a prima richiesta" e quindi in linea con l'Accordo di Basilea 2;
- la dotazione di sistemi informativi flessibili e di sistemi contabili basati sui nuovi standard internazionali (Ias/Ifrs).

Il settore è stato oggetto, dal 2008 in avanti, di una continua attenzione da parte dell'organo preposto alla vigilanza con disposizioni emanate al fine di strutturare e rendere trasparenti, per i confidi iscritti ex art. 107, assetti societari, requisiti patrimoniali e operatività in equiparazione agli altri intermediari finanziari.

A livello nazionale, solo fino a cinque anni fa, il sistema dei confidi era caratterizzato da elevata frammentazione. Il dato del 2006 parla di circa 1000 soggetti che, con l'entrata in vigore delle nuove e più stringenti norme operative, si sono ridotti a 742 al 31 dicembre 2009 e a 679 nel secondo semestre 2010. Il numero resta elevato, ma in continua razionalizzazione.

Il decreto 141/2010 del 13 agosto 2010 ha rimesso in discussione l'ordinamento del settore, rivoluzionando l'organizzazione dell'articolazione del Testo Unico Bancario negli articoli dal 106 al 114. Le principali novità possono così essere riassunte:

- 1) Innanzitutto è conveniente effettuare una prima distinzione fra confidi maggiori e confidi minori: i confidi maggiori sono gli attuali ex art. 107 e sono 44 di cui 4 in istruttoria di ammissione (3 operanti in Toscana), mentre i confidi minori sono gli attuali ex art 155 comma 4 in totale 630 (21 operanti in Toscana).
- 2) Per quanto riguarda i confidi minori viene puntualizzata la possibilità esclusiva di esercitare l'attività collettiva di garanzia dei fidi, vengono innalzati i requisiti all'entrata richiedendo ai responsabili del confidi il possesso dei requisiti di onorabilità, e viene disposto l'assoggettamento ai rafforzati poteri attribuiti alla Banca d'Italia dal nuovo Titolo VI del TUB in materia di trasparenza delle condizioni contrattuali e correttezza delle relazioni con i clienti.
- 3) Il sistema dei controlli interni sui confidi minori viene completamente ridisegnato: è prevista l'istituzione di un Organismo associativo, con personalità giuridica di diritto privato dotato di autonomia organizzativa, statutaria e finanziaria. All'Organismo spetterà non solo la gestione ordinaria dell'elenco, in cui verranno iscritti i confidi minori ex art. 112 TUB, ma anche la vigilanza sul rispetto della disciplina di settore; a tale scopo il legislatore assegna inediti e ampi poteri informativi, ispettivi, sanzionatori e di intervento, fino ad arrivare all'espulsione dal settore degli operatori inadempienti all'organismo appositamente creato.
- 4) Per i confidi maggiori, resta in piedi l'assetto regolamentare attualmente in vigore con l'obbligo di re-iscrizione al nuovo elenco ex art. 106 TUB, con eventualmente nuove soglie di operatività.

Il nuovo impianto regolamentare prevede:

- l'introduzione *ex novo* di poteri di controllo sugli assetti proprietari, subordinando ad autorizzazione della Banca d'Italia l'acquisizione di partecipazioni rilevanti nel capitale;
- l'incremento dei poteri di intervento (ad es. restrizione della struttura territoriale, divieto di effettuare determinate operazioni, anche di natura societaria);

- l'introduzione della disciplina di vigilanza consolidata, con la definizione della nozione di gruppo finanziario;
- l'applicazione di procedimenti di gestione delle crisi (gestione provvisoria, revoca dell'autorizzazione e liquidazione coatta amministrativa).

Anche questi interventi vanno nella direzione di una strutturazione dei confidi maggiori verso una struttura maggiormente "bancaria" del settore. L'intero processo deve essere completato entro il termine ultimo del 31/12/2011. La "nuova" riforma del settore delle garanzie traccia le direttrici di marcia per irrobustire e proseguire l'opera di razionalizzazione ed efficientamento dell'intero comparto, a vantaggio della crescita della piccola e media imprenditoria, asse vitale dell'economia regionale e italiana. Risulta chiara la volontà del legislatore di consentire l'esercizio dell'attività di garanzia esclusivamente ad operatori qualificati e solidi. La *ratio* del legislatore va nella direzione di ricomporre il panorama avendo come interlocutore pochi intermediari *ex novo* art. 106 TUB ma efficienti e solidi, capaci di garantire il sistema bancario in maniera stabile nel tempo, con un assetto patrimoniale solido e capiente dinanzi ai rischi che si profilano nell'attività non solo di garanzia delle esigenze di liquidità del sistema, che appaiono come una sistemazione di situazioni debitorie pregresse, ma che supporti investimenti strutturali e in ricerca delle piccole e medie imprese nazionali e della regione Toscana nel dettaglio.

Ancora frammentato appare il quadro dei confidi *ex art.* 155, che il più delle volte si presentano con uno scarso numero di soci e una operatività limitata in termini di garanzie prestate. E' possibile preservare la prossimità con il territorio e la conoscenza diretta delle persone e delle opere che sono condotte o intraprese. Questo obiettivo può essere ottenuto anche con il consolidamento dimensionale e con maggiore capitalizzazione. Purché non si disperda il patrimonio di conoscenze dirette, che può invece essere ancor più valorizzato con un effetto di fertilizzazione locale, partendo da una garanzia che abbia maggiore potere contrattuale, in sede di stipula delle convenzioni con il sistema bancario, e che di conseguenza offra migliori condizioni ai prenditori di fondi.

2.2

Il sistema toscano delle garanzie

Il panorama delle garanzie sul territorio regionale appare strutturato con tre confidi iscritti *ex art.* 107 attuale, frutto di aggregazioni precedenti¹⁴, che hanno sede legale nella provincia di Firenze, e 21 confidi *ex art.* 155 di cui quattro con sede legale nella provincia di Firenze¹⁵. Concentreremo la nostra analisi sui principali confidi toscani con approfondimenti su Artigiancredito Toscano (ACT) per il mercato peso che riveste nel panorama regionale e nella provincia di Firenze. A supporto di questa scelta indichiamo che su circa 29.000 imprese toscane assistite da garanzia, censite dalla Banca d'Italia al 31 dicembre 2009, 12.242, cioè circa il 42%, risultano essere condotte, almeno in un rapporto, con ACT.

I dati di struttura regionale vedono circa 2,3 miliardi di garanzie prestate di cui 2.016 milioni verso imprese con meno di 20 addetti, che rappresentano il 15,75% del totale dei prestiti erogati alle imprese di queste dimensioni. La suddivisione dei prestiti garantiti per settore di attività economica vede¹⁶:

- la maggiore quota relativa all'industria con il 32,2% del totale dei prestiti garantiti e a seguire
- gli altri servizi con il 25,5%;
- il commercio con il 23,9%;
- le costruzioni con il 14,4%;
- l'agricoltura con il 4,0%.

La visione regionale, quindi non limitata alla provincia di Firenze, è funzionale al processo evolutivo della normativa, esaminata in precedenza, che condurrà il settore verso attori che operino in ambito almeno regionale. Va inoltre considerato che in regione operano anche confidi che hanno un'operatività pluriregionale dai cui bilanci non si evince l'operatività provinciale. Come sopra evidenziato, la forte presenza di Artigiancredito Toscano e l'esposizione in bilancio delle operazioni svolte nella provincia di Firenze consente una buona rappresentazione degli andamenti tendenziali del

¹⁴ Si veda: IRPET (2009), *Il Sistema del credito nella Provincia di Firenze. Rapporto 2009*.

¹⁵ Albi ed elenchi di vigilanza - Banca d'Italia.

¹⁶ Si veda: Banca d'Italia (2010), *Economie Regionali - L'economia della Toscana*, giugno.

settore. L'operatività pluriregionale può rappresentare un punto di forza in termini di maggiore patrimonio e maggiore diversificazione territoriale, con ricavi provenienti da più regioni e da diversi settori economici. Ai vantaggi derivanti dalla frammentazione dei rischi assunti va contrapposto il rischio di una progressiva spersonalizzazione dei rapporti in una inedita creazione di distanze operative e funzionali, stavolta dei confidi verso il sistema bancario e, indirettamente, verso le piccole e medie imprese locali. La riduzione dei rischi di credito si ottiene attraverso la conoscenza del prestatore, una conoscenza che si traduca in un *rating* non soltanto numerico-quantitativo, ma di qualità del merito creditizio. La previsione del legislatore, per i nuovi 106, di riservarsi la possibilità di restringere la struttura territoriale sembra andare proprio in questa direzione. E' quindi quanto mai opportuno continuare a segnalare ai territori di riferimento i dati relativi all'operatività e alla quantificazione dei rischi assunti.

2.3

L'operatività degli organismi regionali

Il numero di imprese associate ai confidi della regione risulta in costante e dinamica crescita. La situazione per i confidi principali è rappresentata nella tabella sottostante¹⁷ (Tab. 2.1). Va rilevata la mancanza del dato riguardante gli intermediari finanziari per i quali non è previsto il versamento di quote sociali.

Tabella 2.1
NUMERO DI IMPRESE ASSOCIATE E DATI DI PATRIMONIO DEGLI ORGANISMI DI GARANZIA

Confidi	Imprese associate 2009	Patrimonio netto 2009	Patrimonio di vigilanza 2009
Italia Comfidi	26.129	87.406.600	86.864.600
ACT (Artigiancredito Toscano)	59.404	101.468.977	100.772.030
CFT (Centro Fidi Terziario)	Intermediario finanziario	38.184.856	24.063.210
FidiToscana	Intermediario finanziario	149.998.316	101.455.933
FidiCoopToscana	424	1.958.450	1.945.965
TOTALE	85.957	379.017.199	315.101.738

Fonte: Bilanci confidi considerati. 2009

Italia Comfidi risulta dalla fusione per incorporazione nel 2009 nel preesistente Toscana Comfidi di tre confidi riconducibili alla Confesercenti operanti in Lombardia, Piemonte e Veneto.

Per ACT la provincia di Firenze rappresenta il 23,4% del totale dei soci. Il loro numero è in costante aumento nel corso degli ultimi 3 anni considerati. Nella provincia di Firenze è salito per l'ACT da 12.386 nel 2007 a 13.140 nel 2008 a 13.921 nel 2009.

L'ammontare delle garanzie erogate per forma tecnica temporale (Tab. 2.2) risente necessariamente del razionamento vissuto negli anni 2008-2009, in cui la crisi si è sviluppata e propagata al sistema produttivo. Si evidenzia la forte riduzione delle garanzie prestate da Italia Confidi. Questa riduzione viene spiegata come una conseguenza del processo di fusione, che però non ha attenuato l'attenzione alle operazioni di finanziamento a lungo termine per investimenti e sviluppo che rappresentano circa il 64% del totale. Il peso della provincia di Firenze, rilevato dal bilancio di ACT, è del 20,3% sul totale dei finanziamenti. Anche gli altri operatori presentano una operatività maggiore verso il medio-lungo termine, segno di una consolidata propensione a finanziare operazioni dove la *partnership* con l'impresa rappresenti un rapporto durevole nel tempo.

¹⁷ I dati sono stati raccolti ed elaborati dai bilanci ufficiali dei confidi considerati.

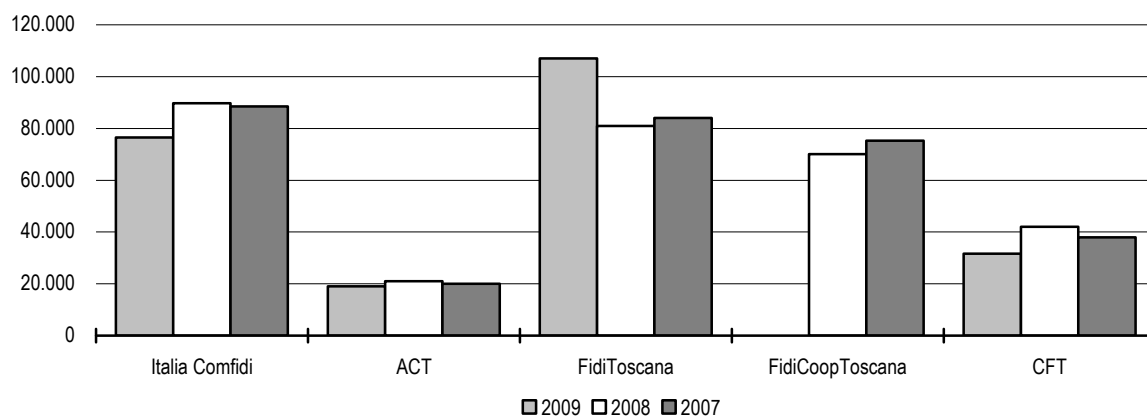
Tabella 2.2
AMMONTARE DELLE GARANZIE PER FORMA TECNICA. 2007-2009
Valori in €

Confidi	Operazioni a breve termine			Operazioni a medio-lungo termine		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Italia Confidi	652.354.293	739.499.249	371.585.822	1.428.370.144	1.454.581.422	653.787.031
ACT	269.337.657	357.016.439	235.377.522	562.354.439	592.232.308	422.648.453
CFT	-	28.475.000	51.314.000	-	137.167.000	212.810.000
FidiToscana	18.900.000	21.900.000	19.600.000	1.095.800.000	1.153.900.000	1.490.200.000
FidiCoopToscana	4.055.882	3.921.000	-	7.411.658	6.542.200	-
TOTALE	944.647.832	1.150.811.688	677.877.344	3.093.936.241	3.344.422.930	2.779.445.484

Fonte: Bilanci confidi considerati. 2007-2009

Gli organismi di garanzia si differenziano anche in base al valore medio delle garanzie erogate (Graf. 2.3). I valori medi più alti si riscontrano in corrispondenza di Italia Confidi, con un ammontare medio pari, nel 2009, a oltre 75.000 euro, e FidiToscana con circa 105.000 euro per operazione. Nettamente più basso è il valore medio degli altri organismi di garanzia. Il peso dell'artigianato, circa il un terzo dei soci totali, si evidenzia nel basso erogato medio di ACT, che rappresenta un numero tuttavia molto elevato di operazioni.

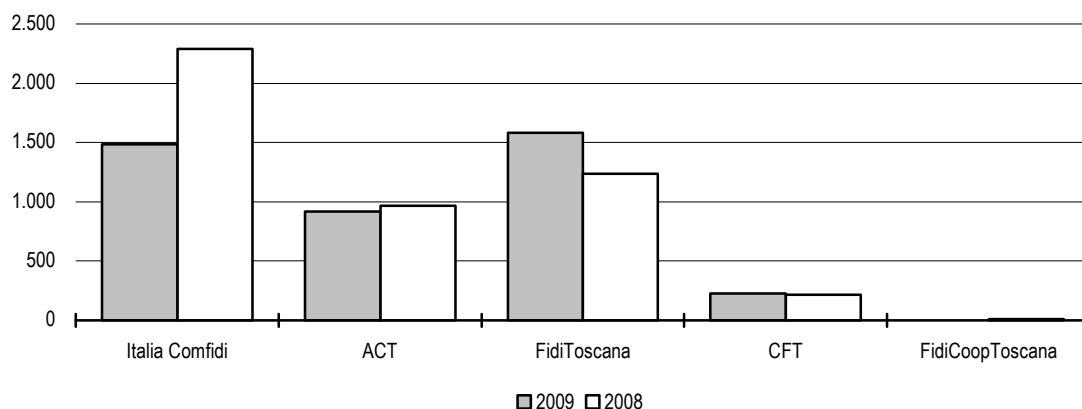
Grafico 2.3
AMMONTARE MEDIO DELLE GARANZIE EROGATE. 2007-2009
Valori in €



Fonte: Bilanci confidi considerati. 2007-2009

Al fine di fornire un'approssimazione dei volumi di operatività dei vari organismi si prendono in esame le consistenze delle garanzie erogate a fine degli anni 2008 e 2009 (Graf. 2.4). Si registrano diminuzioni che sono in linea con i valori presentati in precedenza, esclusa FidiToscana che opera con imprese maggiori o comunque più strutturate, registrando valori medi garantiti più elevati.

Grafico 2.4
CONSISTENZE GARANZIE. 2008-2009
Valori in milioni di €



Fonte: Bilanci confidi considerati. 2008-2009

In conclusione, nonostante le diminuzioni rilevate in questo triennio di crisi per il sistema dei confidi nel suo complesso, il sistema delle garanzie mostra su scala regionale, e come si è visto a livello della provincia di Firenze, attraverso uno degli interlocutori principali, una tendenza positiva di sviluppo: cresce il numero di imprese coinvolte e la ripresa dei valori nell'erogato a breve e lungo termine segna l'uscita dalla fase acuta della crisi.

Ancora inedite sfide attendono il tessuto produttivo nazionale e regionale. Il processo regolamentare *in itinere* vuole dare risposte concrete al sistema bancario, imponendo la costruzione di interlocutori capaci di fornire garanzie stabili e valutate con criteri di qualità. Territorialità, patrimonializzazione, qualità del credito, controllo dei rischi, analisi delle sofferenze, rappresentano la strada obbligata verso cui tutti gli operatori devono guardare. Gli esempi di aggregazione virtuosa su scala regionale non mancano, la via è tracciata, è compito dei restanti attori più piccoli scegliere i *partner* e i tempi di un processo di aggregazione e valorizzazione del loro patrimonio conoscitivo costruito negli anni basato sulla fiducia dei soci aderenti. Questa fiducia non va dispersa, ma valorizzata per offrire migliori condizioni, nuove opportunità e possibilità di sviluppo e crescita, le sfide non attendono, vanno affrontate e vinte con la strategia giusta.

3. IL RAPPORTO BANCA-IMPRESA NELLA PROVINCIA DI FIRENZE: UN'INDAGINE CAMPIONARIA

3.1 Struttura e scopo dell'indagine

Il primo capitolo del rapporto ha delineato i tratti fondamentali dell'offerta di credito bancario nella provincia di Firenze e in Toscana durante gli anni della crisi economico-finanziaria globale. Ne è emerso un quadro caratterizzato da un marcato rallentamento nella dinamica degli impieghi alle imprese nel corso dell'ultimo biennio, specie per quanto riguarda le micro e piccole imprese. Al tempo stesso, anche la struttura del mercato locale del credito è andata incontro a significativi mutamenti, sia per quanto concerne la dinamica degli sportelli (in lieve flessione tra la fine del 2009 e il primo semestre del 2010), sia rispetto alla distanza funzionale che separa il sistema bancario dal territorio (cresciuta significativamente nel corso del 2009 a causa dell'incorporazione di Banca Toscana in MPS). Entrambi questi cambiamenti possono influire in maniera sui rapporti tra banca e impresa e, in particolare, sull'accesso e le condizioni di credito di queste ultime. Specie per le piccole imprese con meno di dieci addetti, che nella provincia di Firenze sono circa 90.000 (il 95% del totale), la possibilità di instaurare rapporti di credito esclusivi e durevoli con una banca principale di riferimento è un elemento fondamentale per superare le asimmetrie informative presenti sul mercato del credito. Attraverso il *relationship lending* la piccola impresa può ovviare alla carenza di dati di bilancio di tipo quantitativo, sempre più richieste dalle banche per valutare il merito di credito, fornendo informazioni di tipo qualitativo e informali. Come è stato poi rilevato nel precedente capitolo, in questo rapporto bilaterale tra banca e imprese può inserirsi il Confidi, il cui forte radicamento territoriale fornisce un prezioso patrimonio informativo che, insieme alla fornitura della garanzia, può risultare essenziale per favorire l'accesso al credito da parte delle micro imprese.

Quest'ultimo capitolo descrive i risultati di un'indagine condotta presso un campione di 836 imprese fiorentine durante la fine del 2010, allo scopo di delineare le caratteristiche fondamentali del rapporto del tessuto imprenditoriale della provincia con il sistema del credito, con un occhio di riguardo rivolto ai consorzi fidi. L'indagine costituisce un *follow-up* di un precedente studio svolto nel febbraio 2009¹⁸, benché le imprese intervistate non siano le stesse; è comunque possibile, con opportuni accorgimenti e *caveat*¹⁹, fornire un raffronto temporale tra le due indagini in un periodo -l'ultimo biennio- caratterizzato da una fase congiunturale particolarmente negativa (Tab. 3.1).

Tabella 3.1
COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE PER MACROSETTORE ECONOMICO DI APPARTENENZA
Valori assoluti e %

	N. imprese	%
Agricoltura e pesca	121	14,5
Costruzioni	264	31,6
Impiantistica	9	1,1
Industria	278	33,2
Servizi	164	19,6
TOTALE	836	100,0

Fonte: Indagine IRPET

La distribuzione per macrosettori economici di appartenenza ha registrato il maggior numero di frequenze relativamente all'industria (33,2%) e alle costruzioni (31,6%), mentre le imprese del settore agricoltura e pesca e dei servizi incidono, rispettivamente, per il 14,5% e il 19,6% del campione.

¹⁸ Si veda IRPET (2009), *Il Sistema del credito nella Provincia di Firenze. Rapporto 2009*.

¹⁹ In particolare, la composizione settoriale dei due campioni risulta significativamente diversa. L'indagine precedente era dominata da imprese operanti nel terziario, mentre ora il settore delle costruzioni e quello manifatturiero contano ciascuno per un terzo delle imprese totali (vedi *infra*).

Relativamente alla dimensione di impresa, le aziende con meno di 10 addetti rappresentano oltre il 73% delle imprese intervistate, a testimonianza dell'elevata presenza di micro e piccole imprese nel territorio fiorentino. Nelle rielaborazioni successive, si distinguono le imprese di piccole e grandi dimensioni sulla base del numero di addetti, rispettivamente minore e maggiore o uguale a 10 (Tab. 3.2).

Tabella 3.2
COMPOSIZIONE DEL CAMPIONE PER DIMENSIONE D'IMPRESA
Valori assoluti e %

	N. imprese	%
1 addetto	226	27,0
2-10 addetti	390	46,6
11-100 addetti	151	18,1
Oltre 100 addetti	3	0,4
Non indicato	66	7,9
TOTALE	836	100,0

Fonte: Indagine IRPET

3.2

Caratteristiche e valutazione del rapporto bancario

- *L'autofinanziamento preferito al rapporto di credito*

Il primo dato fondamentale che si può desumere dall'indagine è la ridotta percentuale di imprese che intrattiene rapporti con il sistema bancario, pari a circa il 37% delle aziende intervistate, una percentuale in calo rispetto al già basso valore (50%) rilevato nel 2009.

Al fine di escludere la possibilità di una risposta evasiva per sottrarsi all'indagine (eventualità che si è verificata solo nel 2% dei casi), sono state sottoposte alcune domande specifiche volte a evidenziare le motivazioni del mancato rapporto con il settore bancario:

- il 57,3% delle imprese intervistate ha dichiarato di non avere al momento bisogno di un prestito,
- il 28,8% riesce a finanziarsi tramite l'autofinanziamento,
- il 4,4% non ripone alcuna fiducia nelle banche o ha avuto precedenti esperienze negative.
- inoltre, mentre il 3,8% delle imprese è di piccole o piccolissime dimensioni e non necessita di finanziamenti, l'uno per cento di esse dichiara di essere in crisi e di essere in procinto di chiudere la propria attività.

Tabella 3.3
FONTI DI FINANZIAMENTO DELL'IMPRESA CHE NON INTRATTIENE RAPPORTI DI FINANZIAMENTO BANCARIO
Valori %

	%
Non ne ha bisogno	57,3
Autofinanziamento tramite il reinvestimento di utili o tramite risorse proprie o dei soci	28,8
Azienda di piccole dimensioni o individuale	3,8
Sfiducia o esperienze negative con le banche	4,4
Azienda che sta cessando l'attività	1,0
Altro	1,5
Non indicato	3,2
TOTALE	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Il secondo aspetto messo in luce dalla rilevazione è l'importanza dell'autofinanziamento per quasi tutte le imprese intervistate, un dato coerente con il basso ricorso al credito bancario. Il 99% delle imprese intervistate ricorre ad autofinanziamento utilizzando risorse proprie, dei soci o reinvestendo

gli utili per la gestione della propria attività. Circa l'87% delle imprese utilizza l'autofinanziamento come fonte di finanziamento esclusiva.

Alla domanda se avessero intenzione, nel prossimo anno, di attivare un finanziamento bancario, il 94% delle imprese ha risposto di no, confermando la linea di gestione aziendale che emerge dalle risposte precedenti. In particolare:

- l'85% ha dichiarato di non averne bisogno;
- il 4,7% non vi ha fatto ricorso a causa degli alti costi che ne derivano;
- il 4,5% per la mancanza dei requisiti necessari per accedere al finanziamento;
- la quota rimanente di imprese non lo utilizza perché sta cessando la propria attività, per difficoltà nei rapporti con la banca, per la richiesta di garanzie eccessivamente alte o per altri motivi.

Tabella 3.4
IMPRESE CHE NON ATTIVERRANNO FINANZIAMENTI BANCARI NEL PROSSIMO ANNO: MOTIVAZIONE
Valori %

	%
Non ne ha necessità	85,0
Alti costi di finanziamento	4,7
Azienda che sta cessando l'attività	0,8
Difficoltà nel rapporto con la banca	0,6
Richiesta di alte garanzie	0,0
Mancanza dei requisiti per accedere al credito	4,5
Altro	2,2
Non indicato	2,2
TOTALE	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Tra le imprese che, al momento dell'intervista, non intrattengono rapporti di finanziamento, il 6,3% (soltanto 33 imprese) pensa, invece, di avviare un rapporto di finanziamento con una banca entro un anno. A questa stessa domanda la percentuale di risposte affermative a febbraio 2009 era stato del 5%; la scarsa domanda potenziale di credito non sembra quindi indicare che la fase congiunturale recessiva sia terminata, come evidenziano anche le ragioni per cui le imprese pensano di domandare finanziamento:

- solo il 12,1% delle imprese ha in progetto di poter espandere la propria attività utilizzando il nuovo finanziamento;
- la maggioranza si rivolgerà al sistema bancario principalmente per rimodernare la propria struttura (30,3%);
- o perché le attuali fonti di finanziamento non sono sufficienti rispetto al fabbisogno di impresa (36,4%);
- mentre il 3,0% necessita di liquidità per rimborsare debiti pregressi.

Tabella 3.5
PERCHÉ DESIDERA ATTIVARE UN RAPPORTO FINANZIARIO CON UNA BANCA ENTRO IL PROSSIMO ANNO?
Valori %

	%
Ho necessità di rimodernare la mia struttura	30,3
Le attuali fonti di finanziamento non bastano rispetto al fabbisogno d'impresa	36,4
Voglio espandere l'attività	12,1
Necessito di liquidità per il pagamento di debiti pregressi	3,0
Altro	18,2
TOTALE	100,0

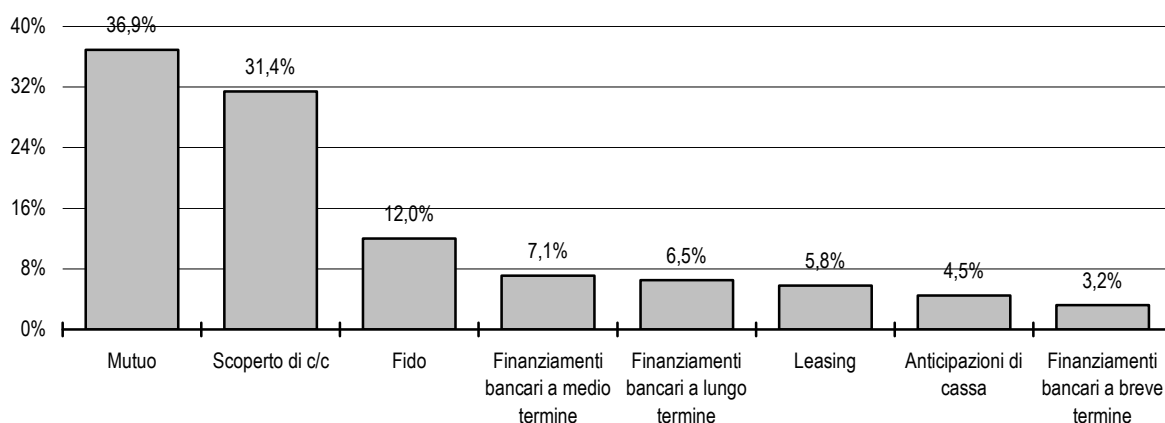
Fonte: Indagine IRPET

Come già evidenziato, soltanto il 36% (309 su 836) delle imprese intervistate ha dichiarato di avere un rapporto di finanziamento bancario; a queste ultime l'indagine ha rivolto una serie di domande specifiche volte a delineare il rapporto tra banca e impresa.

• *Le tipologie di finanziamenti ottenuti e le loro destinazioni*

La prima parte di questa sezione dell'indagine si focalizza sulla tipologia di indebitamento posto in essere e sulla modalità di utilizzo da parte del sottoinsieme di imprese che utilizza il credito bancario. Le fonti principalmente utilizzate sono il mutuo (36,9%), lo scoperto di conto corrente (31,4%) e il fido (12%). I finanziamenti bancari a breve, medio e lungo termine sono utilizzati, rispettivamente dal 3,2%, 7,1% e 6,5% delle imprese intervistate. Infine, il 5,8% di esse ha fatto ricorso a strumenti di leasing e il 4,5% ad anticipazioni di cassa.

Grafico 3.6
MODALITÀ DI FINANZIAMENTO ATTIVATE DALL'IMPRESA



Fonte: Indagine IRPET

Dall'indagine emerge poi l'utilizzo improprio dei finanziamenti a breve termine, che sono destinati principalmente:

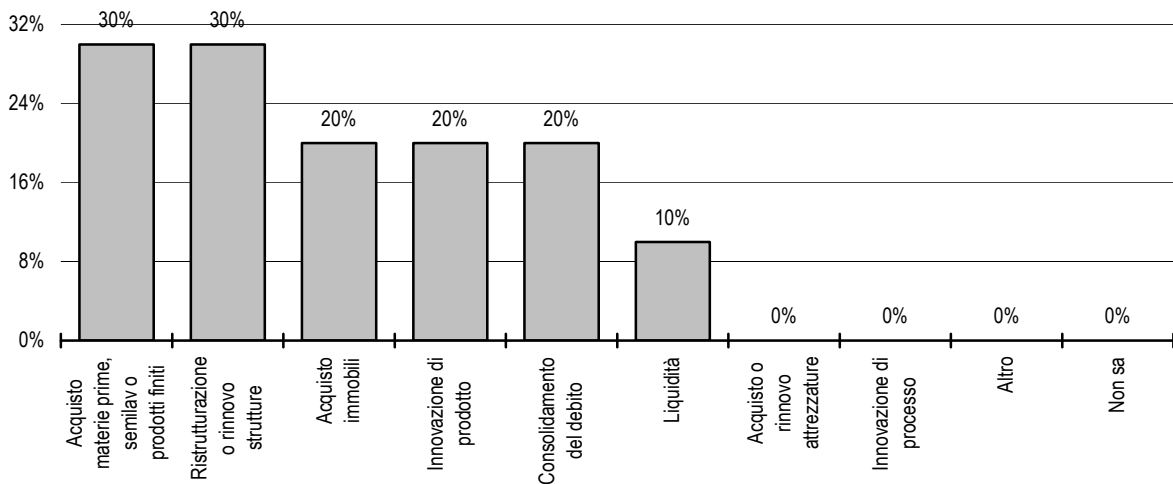
- all'acquisto di materie prime, semilavorati e prodotti finiti (30%);
- alla ristrutturazione o rinnovo di attrezzature (30%);
- all'acquisto di immobili (20%);
- alle innovazioni di prodotto (20%);
- al consolidamento del debito (20%).

Si noti che il 70% circa delle risposte si riferisce ad investimenti di tipo strutturale (come ristrutturazione o rinnovo di attrezzature, acquisto di immobili e innovazioni di prodotto) che dovrebbero essere finanziati più propriamente con strumenti a scadenza di medio/lungo periodo.

I finanziamenti a media e lunga scadenza ottenuti dalle imprese intervistate, invece, sono destinati principalmente a:

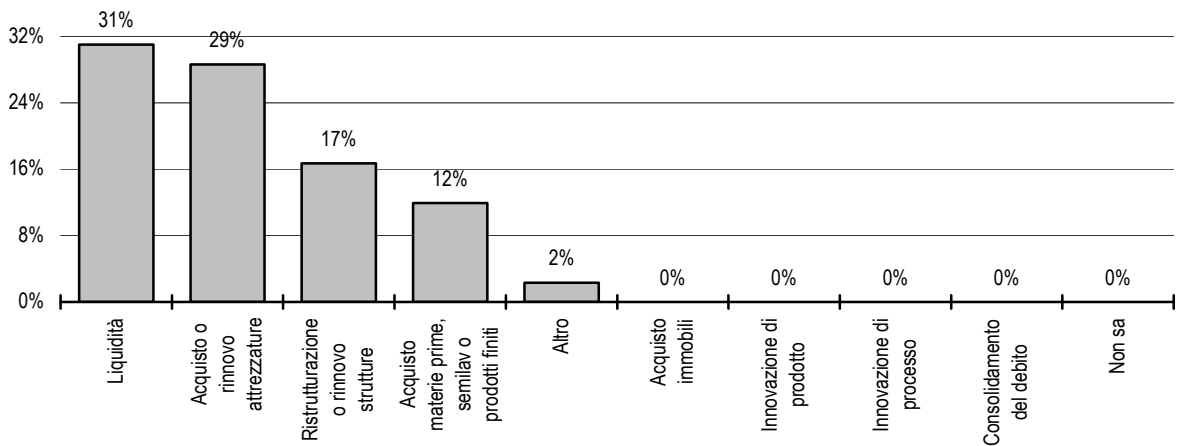
- fornire liquidità (31%);
- finanziare l'acquisto o il rinnovo di attrezzature (28,6%);
- finanziare la ristrutturazione o il rinnovo di strutture (16,7%);
- meno frequenti sono stati i finanziamenti finalizzati all'acquisto di materie prime, semilavorati o prodotti finiti (11,9%).

Grafico 3.7
DESTINAZIONE DEI FINANZIAMENTI A BREVE TERMINE



Fonte: Indagine IRPET

Grafico 3.8
DESTINAZIONE DEI FINANZIAMENTI A MEDIO-LUNGO TERMINE



Fonte: Indagine IRPET

- *Tipologia e valutazione del rapporto impresa-banca*

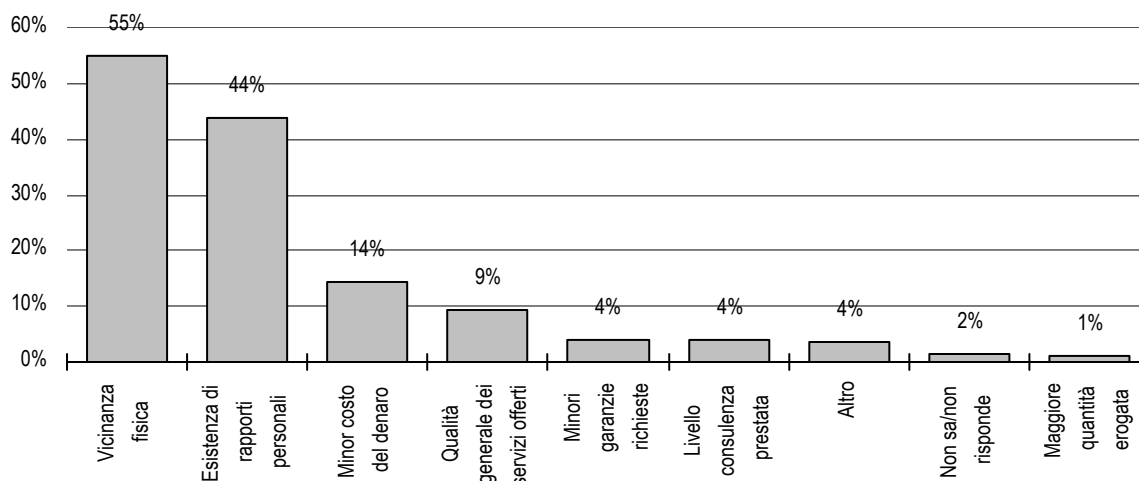
Importanza della prossimità territoriale della banca. La seconda parte di questa sezione del questionario è esplicitamente volta a comprendere il rapporto tra impresa e la/e sua/e banca/banche di riferimento. Questo è in genere improntato a uno stretto rapporto di tipo relazionale, in cui la prossimità fisica e i rapporti personali giocano un ruolo fondamentale nel facilitare le trasmissioni delle informazioni e nell'erogazione del credito. Per il 55% delle imprese intervistate, infatti, la vicinanza fisica della banca è il principale motivo che condiziona la scelta dell'istituto di credito, mentre per il 44% esso è da ricondurre all'esistenza di rapporti personali con la banca. Gli aspetti più meramente operativi del rapporto vengono, quindi, messi in secondo piano:

- solo il 14,2% sceglie la banca per il minor costo del denaro;
- il 9,4% per la qualità generale dei servizi offerti;
- il 3,9% per le minori garanzie richieste o per il livello di consulenza prestata.

Queste motivazioni si traducono in un ridotto ricorso al multiaffidamento, specie per le aziende di piccole dimensioni:

- il 39,5% delle imprese intervistate dichiara di rivolgersi ad una sola banca;
- il 53% utilizza da 2 a 4 banche;
- solamente il 4,9% di esse ricorre a 5 o più banche per le proprie esigenze finanziarie;
- se poi si considerano le imprese di piccola dimensione, la metà di esse intrattiene rapporti con un unico istituto e solo il 6% di esse ne utilizza più di quattro.

Grafico 3.9
QUALI SONO I FATTORI DETERMINANTI PER LA SCELTA DELLA SUA BANCA PRINCIPALE?



Fonte: Indagine IRPET

Tabella 3.10
NUMERO DI ISTITUTI CON I QUALI L'IMPRESA INTRATTIENE RAPPORTI DI FINANZIAMENTO, PER DIMENSIONE DI IMPRESA
Valori %

	Totale delle imprese	Imprese con meno di 10 addetti	Imprese con 10 o più addetti
Con 1	39,5	50,0	22,4
Tra 2-4	53,1	43,8	66,4
Da 5 in su	4,9	2,1	9,6
Non sa/Non risponde	2,5	4,1	1,6
TOTALE	100,0	100,0	100,0

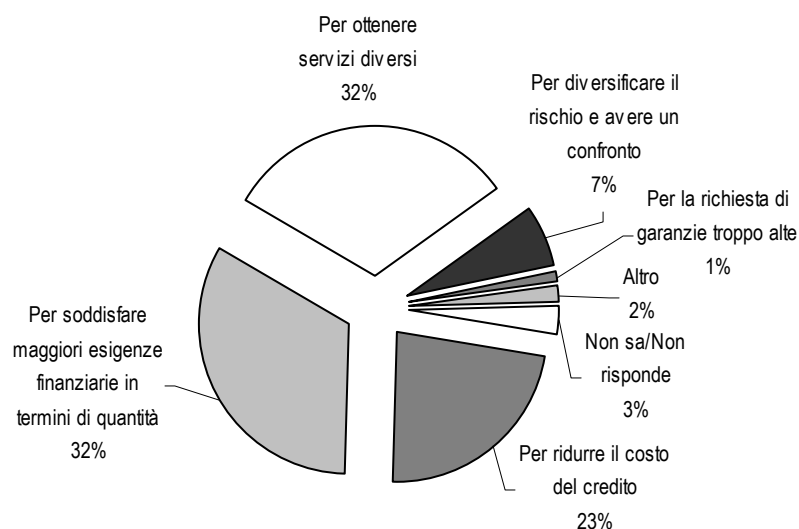
Fonte: Indagine IRPET

Tra i motivi che spingono le imprese multiaffidate (187 unità) a ricorrere a più istituti di credito prevale quello di:

- soddisfare maggiori esigenze finanziarie (42,3%);
- ottenere servizi diversi (40,6%);
- ridurre il costo del credito (28,9%).

L'8,6% delle imprese dichiara di affidarsi a più banche con l'obiettivo di diversificare il rischio, cercando quindi di evitare di essere "catturati informativamente" da un'unica banca di riferimento, mentre solo l'1,6% utilizza più banche a causa del livello troppo alto di garanzie richieste.

Grafico 3.11
PER QUALE RAGIONE INTRATTIENE RAPPORTI CON PIÙ BANCHE?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Se si considera la tipologia di istituti con cui le imprese fiorentine intrattengono rapporti di credito emerge una preferenza per le banche del territorio, specie nel caso delle imprese più piccole. Il 34,6% di esse si rivolge ad una piccola banca locale, il 10,4% ad una grande banca territoriale e il 6,2%, infine, utilizza la Cassa di Risparmio di Firenze. Le grandi banche nazionali rappresentano quindi il partner creditizio per la minoranza (47,6%) delle imprese intervistate, mentre distinguendo le imprese per dimensione aziendale si riscontra un risultato piuttosto generale in letteratura per cui sembra esservi una certa corrispondenza tra dimensione della banca e dimensione dell'affidato. La maggioranza delle imprese di grandi dimensioni ricorre a grandi banche nazionali e, più in generale, quasi tre imprese su 4 con oltre 9 addetti si rivolgono a banche grandi (inclusa la CR di Firenze), mentre solo il 43,2% delle imprese di piccole dimensioni si rivolge a grandi banche nazionali e oltre il 45% privilegia le piccole banche del territorio.

Tabella 3.12
TIPOLOGIA DELLA BANCA PRINCIPALE UTILIZZATA PER DIMENSIONE AZIENDALE
Valori %

	Totale delle imprese	Imprese con meno di 10 addetti	Imprese con 10 o più addetti
Grande nazionale	47,6	43,2	56,0
Grande territoriale	10,4	6,8	12,0
Piccola territoriale	34,6	45,2	24,8
Cassa di Risparmio di Firenze	6,2	3,4	5,6
Non sa/Non risponde	1,3	1,4	1,6
TOTALE	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Una volta appurata la scelta della banca principale, è stato richiesto alle imprese di esprimere un giudizio sulle condizioni offerte dalle varie tipologie di banche in termini di tassi di interesse, costi e quantità di credito erogata. Le scelte a disposizione sono state solamente due (migliori o peggiori condizioni) al fine di eliminare le risposte centrali o moderate, tipicamente le più frequenti ma che non forniscono un quadro esaustivo del giudizio. In questo caso, la CR Firenze è stata classificata come grande banca locale

Dalle risposte delle imprese intervistate risalta ancora l'importanza e il valore attribuito da queste ultime alla prossimità territoriale e una migliore capacità delle banche minori e locali di saper soddisfare le esigenze delle imprese locali.

Per quanto riguarda le condizioni di tasso e costo accessorio applicato, le piccole banche locali risultano offrire, per il 62,7% delle imprese intervistate, migliori condizioni rispetto agli altri istituti. I giudizi negativi sembrano, invece, essere più frequenti per le grandi banche nazionali e territoriali: rispettivamente il 60% e il 68% delle imprese campione giudica la loro offerta in termini di tassi e costi peggiori rispetto alle altre tipologie di banche. Si noti come i giudizi positivi diminuiscano al crescere delle dimensioni e della extra territorialità degli istituti di credito, mentre aumentano quelli negativi. Una percentuale compresa tra 9,3 e 10,7 non risponde o non sa esprimere un giudizio.

Tabella 3.13
VALUTAZIONE DEI TASSI DI INTERESSE E DEI COSTI PRATICATI PER TIPOLOGIA DI BANCA
Valori %

	Piccole locali	Grandi locali	Grandi nazionali
Migliori condizioni	62,6	30,7	22,7
Peggiori condizioni	26,7	60,0	68,0
Non sa/non risponde	10,7	9,3	9,3
TOTALE	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

La convenienza nelle condizioni praticate dalle piccole banche locali continua ad essere percepita dalle imprese intervistate anche dal lato della quantità di credito offerto, con una percentuale di gradimento pari al 62,5%. Continuano ad essere giudicate peggiori le condizioni offerte dalle grandi banche locali e nazionali, con percentuali di giudizi negativi, rispettivamente, pari al 58,9% e 67,9%.

Tabella 3.14
VALUTAZIONE DELLA QUANTITÀ DI CREDITO EROGATO PER TIPOLOGIA DI BANCA
Valori %

	Piccole locali	Grandi locali	Grandi nazionali
Migliori condizioni	62,5	30,4	23,2
Peggiori condizioni	28,6	58,9	67,9
Non sa/non risponde	8,9	10,7	8,9
TOTALE	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Inasprimento delle condizioni del credito. Dopo aver richiesto alle imprese del campione un giudizio generale sulla percezione delle condizioni offerte dalle banche, l'attenzione del questionario si è concentrata sull'adeguatezza dei servizi offerti dal proprio istituto di credito principale. In particolare, le valutazioni hanno riguardato: il costo del finanziamento, la quantità di credito disponibile, la durata del credito reso disponibile, il livello di garanzie richieste, la trasparenza e la snellezza delle condizioni e i tempi di istruttoria.

Il giudizio è nel complesso positivo, con percentuali che superano il 50%, ma in diminuzione rispetto a quello medio rilevato nella precedente indagine, a testimonianza del fatto dell'inasprimento delle condizioni di offerta di credito durante il 2009 e l'inizio del 2010, come rilevato nel primo capitolo.

Le variabili maggiormente apprezzate dalle imprese intervistate risultano essere:

- il costo del finanziamento (certamente favorito dai bassi tassi di interesse di riferimento), indicato dal 62% delle imprese;
- la durata del credito concesso, indicato dal 58% del campione;
- la trasparenza nelle condizioni, anch'esso con il 58% di giudizi positivi.

Gli aspetti meno apprezzati si riferiscono:

- alla quantità di credito disponibile: con il 31,4% di giudizi negativi;
- al livello di garanzie richieste: con il 30,4% di giudizi negativi.

Il fatto che i giudizi negativi si concentrino su questi due aspetti fondamentali costituisce un'ulteriore conferma della percezione, da parte delle imprese, di una restrizione del credito da parte del sistema bancario.

Tabella 3.15
COME VALUTA I SEGUENTI ASPETTI DELLA SUA BANCA PRINCIPALE
Valori %

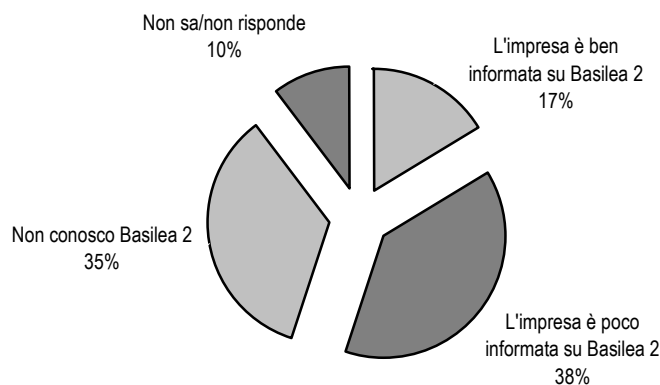
	Costo del finanziamento	Quantità di credito disponibile	Durata del credito reso disponibile	Livello di garanzie richieste	Trasparenza nelle condizioni	Snellezza nelle operazioni	Tempi di istruttoria
Adeguito	61,8	56,3	58,3	55,0	58,2	57,6	56,3
Non adeguato	25,9	31,4	26,2	30,4	25,6	25,2	25,6
Non sa/non risponde	12,3	12,3	15,5	14,6	16,2	17,2	18,1
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

- *La conoscenza di Basilea 2*

L'indagine, così come la precedente, ha voluto valutare il grado di conoscenza dell'Accordo di Basilea 2 che, dall'entrata in vigore a Gennaio 2008, ha imposto dei requisiti minimi patrimoniali alle banche e profondi cambiamenti nella metodologia di valutazione del merito di credito e della rischiosità degli affidati. Dall'indagine non è emerso alcun miglioramento nella conoscenza di Basilea 2 rispetto al 2009: il 38,5% delle imprese intervistate si dichiara ancora scarsamente informato su Basilea 2, il 34,6% non lo conosce affatto e soltanto il 16,5% dichiara di conoscere l'Accordo.

Grafico 3.16
COME VALUTA IL GRADO DI INFORMAZIONE DELLE IMPRESE FIORENTINE SU BASILEA 2?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

- *L'impatto della crisi finanziaria sulle imprese*

Come è stato sottolineato introducendo il capitolo, uno degli obiettivi dell'indagine è quello di verificare direttamente con dati di impresa se e in che modo il significativo rallentamento nella dinamica dei finanziamenti bancari evidenziato nel primo capitolo si sia tradotto in un'effettiva percezione da parte delle imprese di una contrazione del credito e/o di un inasprimento delle condizioni. A questo fine, è stato chiesto alle imprese fiorentine se avessero percepito dei peggioramenti nelle condizioni offerte dalle banche nel corso dell'ultimo anno e, in particolare, in

relazione all'istruttoria per la concessione del credito, al costo, alla richiesta di garanzie e alla quantità di credito offerta.

Per tutti e quattro gli aspetti, circa il 40% degli intervistati ha dichiarato di non aver percepito un peggioramento nelle condizioni, una percentuale in calo rispetto a febbraio 2009, a testimonianza che gli effetti della crisi finanziaria si trasmettono all'economia reale e al tessuto produttivo con un certo ritardo temporale. Inoltre, anche le percentuali di chi ha rilevato un peggioramento sono piuttosto elevate, in particolare con riferimento all'istruttoria della concessione del credito (48%) e al costo effettivo del credito (41%).

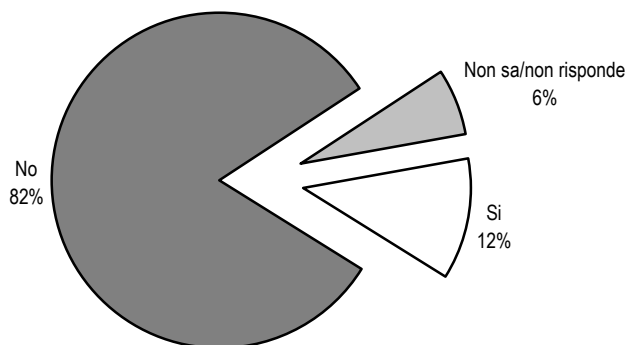
Ad eccezione delle condizioni relative all'istruttoria per la concessione del credito, le imprese di dimensioni minori sono quelle che hanno percepito in modo più marcato le conseguenze negative della crisi. Se infine si considera il settore di appartenenza, sono le imprese appartenenti al settore servizi/trasporti e, in misura minore, quello agricole ad aver avvertito più marcatamente gli effetti avversi della crisi, mentre le imprese manifatturiere risultano quelle meno colpite.

Tabella 3.17
HA PERCEPITO PEGGIORAMENTI NELLE CONDIZIONI CREDITIZIE OFFERTE DALLE BANCHE NELL'ULTIMO ANNO?
Valori %

	Istruttoria concessione credito	Costo effettivo credito	Richiesta garanzie	Quantità credito concesso
Peggioramento	47,9	41,1	40,8	37,5
Imprese con meno di 10 addetti	47,3	44,5	45,2	41,1
Imprese con 10 o più addetti	49,6	34,4	34,4	32,8
Agricoltura	44,7	50,0	44,7	39,5
Costruzione/impianistica	54,5	34,8	40,9	40,9
Industria	35,8	33,3	28,3	25,0
Servizi/trasporti	61,2	52,9	56,5	51,8
Nessun peggioramento	39,5	47,6	45,3	47,3
Non sa/non risponde	12,6	11,3	13,9	15,2
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Grafico 3.18
A SEGUITO DELLA CRISI LE È STATO RICHIESTO IL RIENTRO TOTALE O PARZIALE DAL SUO SCOPERTO BANCARIO
DA PARTE DELLA SUA BANCA?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Al fine di comprendere meglio la gravità della crisi di liquidità bancaria, è stato chiesto alle imprese che intrattengono un rapporto di finanziamento con le banche se avessero ricevuto, nel corso del 2009, richieste di rientro dal debito da parte della banca. Solo il 12% delle imprese intervistate ha risposto positivamente, mentre l'82% ha risposto di no. Tale risultato conferma la presenza di una criticità forte che, tuttavia, coinvolge, almeno ad oggi, una quota limitata di operatori economici della

provincia. Le richieste di rientro sono state più frequenti tra le piccole imprese e tra quelle appartenenti al settore costruzioni e industria.

Tabella 3.19
A SEGUITO DELLA CRISI È STATO RICHiesto IL RIENTRO TOTALE O PARZIALE DAL SUO SCOPERTO BANCARIO
DA PARTE DELLA SUA BANCA?
Numero imprese per dimensione aziendale. Valori assoluti

	Piccole dimensioni	Grandi dimensioni
Si	14,4	8,8
No	80,1	83,2
Non sa/non risponde	5,5	8,0

Fonte: Indagine IRPET

Nello specifico, le imprese che hanno ricevuto questo tipo di richiesta sono state 30, di cui 16 appartenenti al settore costruzioni, 10 a quello dell'industria, 6 al terziario e 4 al settore agricolo.

Tabella 3.20
A SEGUITO DELLA CRISI È STATO RICHiesto IL RIENTRO TOTALE O PARZIALE DAL SUO SCOPERTO BANCARIO
DA PARTE DELLA SUA BANCA?
Numero imprese per macro settore economico. Valori assoluti

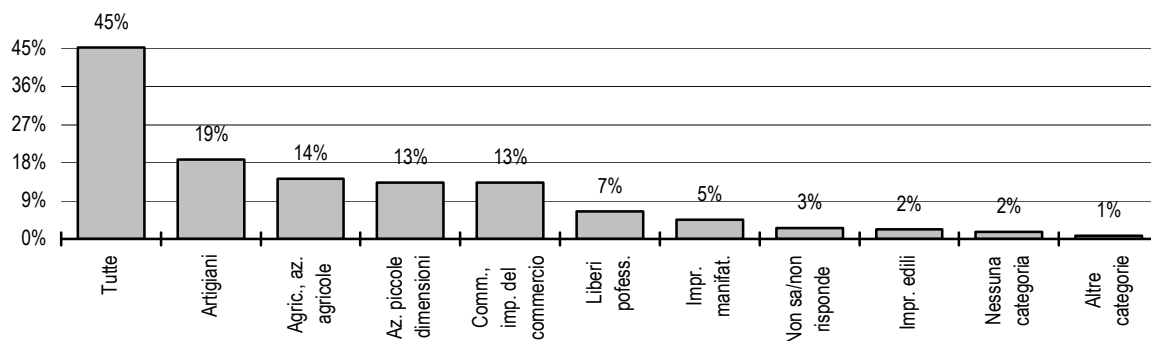
	Settore			
	Agricoltura	Costruzione/impianistica	Industria	Servizi/trasporti
Si	10,5	15,2	13,3	7,1
No	84,2	65,2	84,2	90,6
Non sa/non risponde	5,3	19,7	2,5	2,4
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Sempre con riferimento alla crisi, è stato chiesto alle imprese di indicare quali settori economici della provincia di Firenze potrebbero nell'immediato futuro risentire maggiormente delle ripercussioni nell'accesso del credito.

La quota più consistente dell'imprese, il 45,3%, esprime un giudizio piuttosto categorico ritenendo che tutti i settori risentiranno degli effetti negativi della crisi. Il 18,8% individua negli artigiani la categoria più vulnerabile mentre per il 14,2% lo sono le aziende agricole e per il 13,3% quelle commerciali.

Grafico 3.21
RITIENE CHE LA RECENTE CRISI POSSA PROVOCARE MAGGIORI RIPERCUSSIONI NELL'ACCESSO AL CREDITO
DI ALCUNE CATEGORIE ECONOMICHE?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Tabella 3.22
REQUISITI O CONDIZIONI CHE, A GIUDIZIO DELLE IMPRESE, CONSENTIREBBERO LORO DI OTTENERE
PIÙ AGEVOLMENTE ACCESSO AL CREDITO
Valori %

Migliorare la trasparenza dei bilanci aziendali	37,9
Diversificare l'orizzonte temporale del debito	19,4
Aumentare il livello di patrimonializzazione	13,6
Disporre di adeguata certificazione contabile	12,6
Credibilità-conoscenza dell'azienda	7,4
Avvalersi di strutture di garanzia collettiva fidi	3,9
Garanzia di solvibilità dell'azienda	3,9
Altro	2,9
Investire capitale a rischio	1,0

Fonte: Indagine IRPET

Come migliorare i rapporti banca-impresa. Oltre ad una valutazione degli effetti della crisi è stato chiesto alle imprese intervistate di indicare quali dovrebbero essere, a loro giudizio, gli aspetti da migliorare, sia nella gestione aziendale che in quella della banca, al fine di facilitare l'accesso al credito.

Per quanto riguarda il comportamento delle aziende, una quota elevata di imprese intervistate non ha voluto o saputo rispondere (19,7%). Tra le risposte valide le più frequenti si riferiscono:

- al miglioramento della trasparenza dei bilanci aziendali (37,9%);
- alla diversificazione dell'orizzonte temporale del debito (19,4%);
- all'aumento del livello di patrimonializzazione dell'azienda (13,6%);
- alla disponibilità di un'adeguata certificazione contabile (12,6%).

Per quanto riguarda i miglioramenti che, secondo le imprese, le banche dovrebbero mettere in atto, l'opzione più spesso scelta riguarda:

- il maggiore supporto nell'individuazione dei finanziamenti agevolati (24,6%);
- la maggiore efficienza e supporto nella gestione della liquidità (16,5%);
- il più ampio spazio riservato ai servizi di consulenza (14,2%).

È interessante segnalare che solo l'1,6% delle imprese intervistate si dichiara soddisfatto dell'operato delle banche e non reputa necessario apportare alcuna miglioria. Questa percentuale è in netto calo rispetto a quella rilevata nel corso della precedente indagine (13%) e fornisce un'ulteriore conferma della severità della crisi finanziaria manifestatasi nel corso del 2009. Inoltre, la minore importanza attribuita alla disponibilità di credito a breve e medio/lungo termine, indicate come priorità dal 45% delle imprese nel 2009, ma solo dal 13,6% nell'attuale indagine, suggerisce un'effettiva minore domanda di credito da parte delle imprese. Come già emerso da altre risposte del questionario, la contrazione degli impieghi quindi, non sembra essere unicamente un problema di offerta, quando anche di domanda.

Tabella 3.23
SERVIZI BANCARI DI MIGLIORAMENTO A GIUDIZIO DELLE IMPRESE
Valori %

Maggiore supporto nell'individuare finanziamenti agevolati	24,6
Più efficienza e supporto nella gestione della liquidità	16,5
Più spazio per i servizi di consulenza	14,2
Offerta di servizi più orientati all'impresa/Maggiore professionalità	13,9
Diminuzione dei tassi di interesse	12,3
Sviluppo di servizi finanziari più innovativi	12,0
Maggiore facilità di accesso al credito a medio-lungo termine	7,8
Non indicato	6,8
Maggiore disponibilità di credito a breve termine	5,8
Più efficienza e supporto nelle operazioni relative al mercato dei capitali	5,5
Diminuzione delle spese/del costo delle commissioni	2,9
Altro	2,9
Maggiore chiarezza su investimenti legati ai capitali di rischio	2,6
Nessun miglioramento	1,6

Fonte: Indagine IRPET

Basso grado di soddisfazione. Per concludere la sezione del questionario relativa al rapporto tra banca ed impresa, è stata posta una domanda riepilogativa sul modo in cui l'intervistata valuta nel complesso il rapporto con la propria banca principale. Il 67% si considera soddisfatto, una percentuale ancora in calo rispetto a quella registrata nel 2009 (75%).

Tabella 3.24
GRADO DI SODDISFAZIONE COMPLESSIVO DEL PROPRIO RAPPORTO BANCARIO
Valori %

Soddisfatto	67,0
Non soddisfatto	27,8
Non sa/non risponde	5,2
TOTALE	100,0

Fonte: Indagine IRPET

• *Gli strumenti di agevolazione del credito: conoscenza e valutazione da parte delle imprese*

L'acuirsi della fase congiunturale recessiva rendono gli strumenti pubblici di sostegno al credito un elemento di criticità sempre maggiore per favorire il finanziamento delle imprese locali. Come già emerso (vedi Tab. 3.23), sono le stesse imprese a sottolineare l'importanza dei finanziamenti agevolati, benché ne lamentino la scarsa capacità di supporto delle banche. Delle 309 imprese intervistate che dichiarano di intrattenere un rapporto di finanziamento bancario, il 47,2% afferma di essere a conoscenza dell'esistenza di strumenti di agevolazione regionale o nazionale.

Il principale canale di diffusione delle informazioni riguardo a tali strumenti è costituito da:

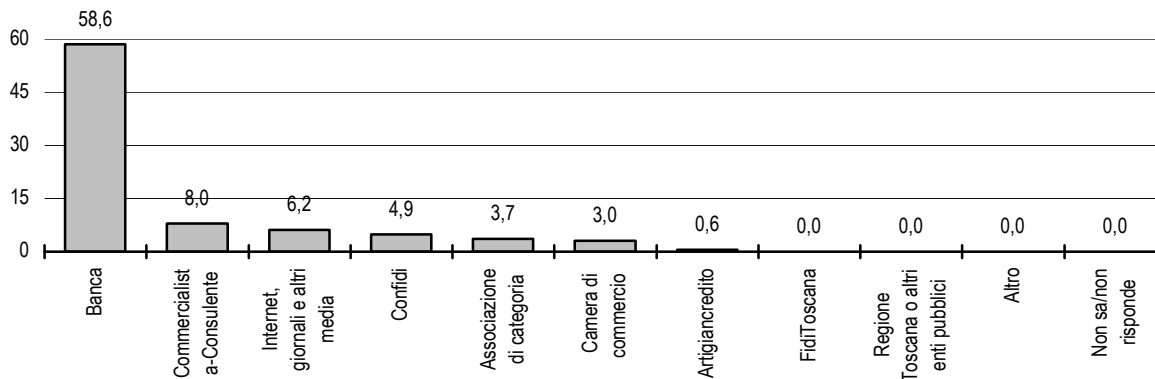
- la banca di riferimento (58,6%);
- il commercialista o consulente finanziario (8,0%);
- internet, giornali e altri media (6,2%).

Tabella 3.25
È A CONOSCENZA DEGLI STRUMENTI DI AGEVOLAZIONE PER FACILITARE L'ACCESSO AL CREDITO DELLE PMI?
Valori assoluti e %

	N. imprese	%
Si	163	52,8
No	146	47,2
TOTALE	309	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Grafico 3.26
DA CHI È VENUTO A CONOSCENZA DEGLI STRUMENTI AGEVOLATIVI?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Scarsa conoscenza e basso utilizzo delle agevolazioni. Delle 163 imprese intervistate che hanno dichiarato di conoscere gli strumenti di agevolazione, solo 61 (il 37,4%) sostengono di averli utilizzati, rispetto al 42,4% della precedente indagine, un'indicazione abbastanza sorprendente data la gravità della crisi. Per meglio comprendere il basso tasso di utilizzo di questi strumenti l'indagine ha approfondito le motivazioni della scelta di non ricorrere a strumenti di agevolazione. Ne è emerso che, delle restanti 102 imprese che conoscono questi strumenti ma non ne hanno mai usufruito:

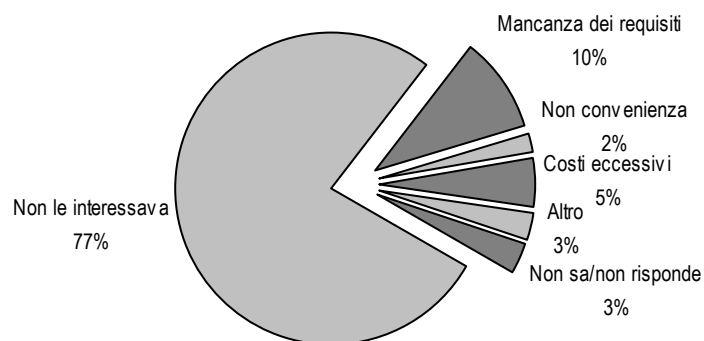
- il 77,5% dichiara di non esservi stato interessato;
- il 9,8% di non averlo fatto perché non disponeva dei requisiti necessari;
- il 4,9% perché reputava i relativi costi eccessivamente alti. Infine, sono le imprese di grandi dimensioni ad avere fatto ricorso a tali strumenti più di frequente.

Tabella 3.27
UTILIZZA GLI STRUMENTI AGEVOLATIVI PER FACILITARE L'ACCESSO AL CREDITO DELLE PMI?
Valori assoluti e %

	N. imprese totali	Totale delle imprese (%)	Imprese con meno di 10 addetti (%)	Imprese con 10 o più addetti (%)
Si	61	37,4	32,4	43,8
No	102	62,6	67,6	56,2
TOTALE	163	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

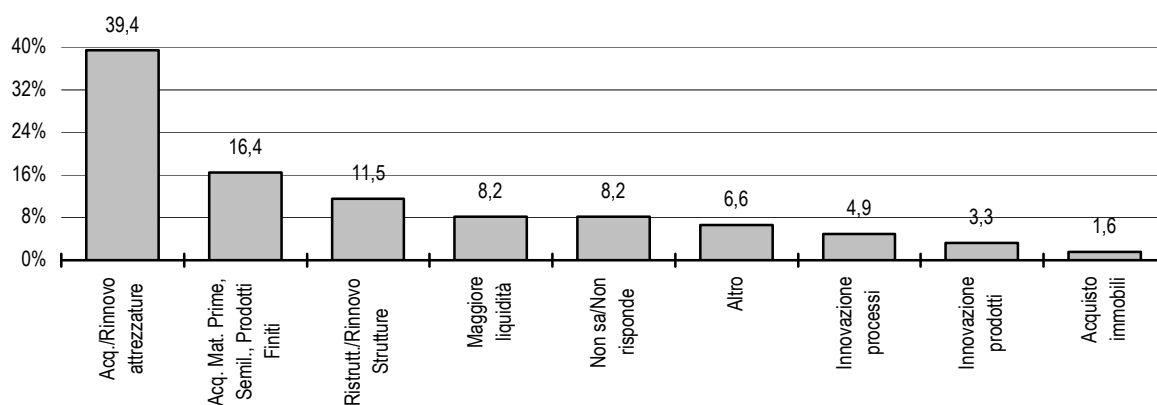
Grafico 3.28
PERCHÉ PUR CONOSCENDOLI NON HA UTILIZZATO GLI STRUMENTI AGEVOLATIVI?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Al contrario, le imprese che conoscono ed hanno utilizzato gli strumenti agevolativi hanno destinato il relativo finanziamento principalmente all'acquisto o al rinnovo delle attrezzature (39,4%), all'acquisto di materie prime, semilavorati o prodotti finiti (16,4%) e alla ristrutturazione o al rinnovo delle strutture (11,5%).

Grafico 3.29
A QUALI FINALITÀ HA DESTINATO IL FINANZIAMENTO CONTRATTO CON L'AGEVOLAZIONE?
Valori %

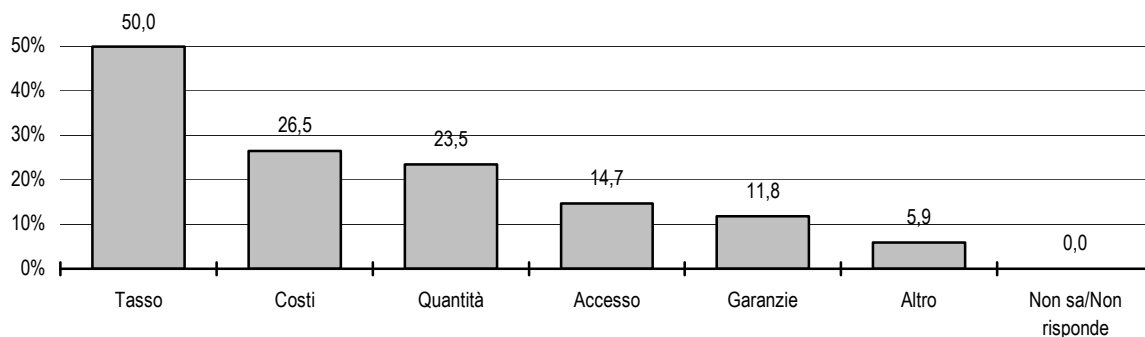


Fonte: Indagine IRPET

È stato, infine, chiesto alle imprese che si avvalgono di agevolazioni, quali fossero stati i miglioramenti rispetto a precedenti finanziamenti contratti senza nessun tipo di facilitazione. Le risposte più frequenti si riferiscono:

- al tasso di interesse (50%);
- all'accesso (26,5%);
- alla quantità di credito erogato (23,5%).

Grafico 3.30
IN QUALI ASPETTI HA PERCEPITO I MAGGIORI MIGLIORAMENTI RISPETTO A UN PRECEDENTE FINANZIAMENTO SENZA AGEVOLAZIONE?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

3.3 Il ruolo dei Confidi

L'ultima parte del questionario è stata dedicata alla conoscenza ed alla valutazione dell'operato degli organismi di garanzia collettiva fidi da parte delle imprese intervistate che hanno intrattenuto rapporti con le banche. Il 50,2% di imprese intervistate dichiara di conoscerli. Più di frequente, tali organismi sono noti alle imprese di grandi dimensioni e a quelle appartenenti al settore industria e servizi.

Importanza crescente dei confidi. Delle imprese che hanno affermato di conoscere i Confidi, il 48,4% dichiara di esservi associato, contro il 42,5% rilevato nella precedente indagine, a testimonianza della crescita dei consorzi di garanzia, specie in periodi di crisi quando la garanzia mutualistica può essere un utile strumento per accedere al credito bancario. L'adesione è più frequente

tra le imprese appartenenti al settore industria e costruzioni mentre è molto meno diffusa tra le imprese agricole e del terziario. Non si riscontrano, invece, differenze rilevanti nella percentuale di adesione ai confidi per dimensione aziendale.

Tabella 3.31
CONOSCE I CONFIDI?
Valori assoluti e %

	N. imprese	%
Si	155	50,2
No	154	49,8
TOTALE	309	100,0

Fonte: Indagine IRPET

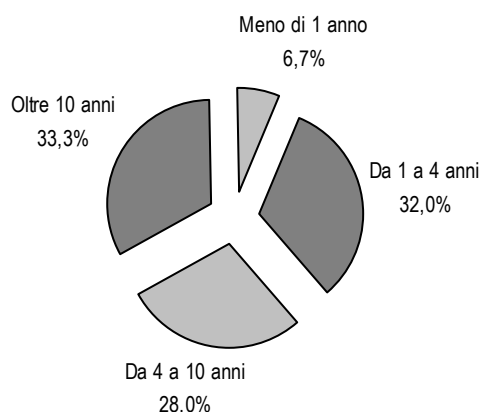
Tabella 3.32
È ASSOCIATO A UN CONFIDI?
Valori assoluti e %

	N. imprese totali	Totale delle imprese (%)	Dimensione (%)		Settore di appartenenza (%)			
			Imprese con meno di 10 addetti	Imprese con 10 o più addetti	Agricoltura	Costruzione/ impiantistica	Industria	Servizi/ trasporti
Si	75	48,4	50,8	52,0	20,0	68,2	56,5	36,7
No	80	51,6	49,2	48,0	80,0	31,8	43,5	63,3
TOTALE	155	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Tra le imprese intervistate associate ad un Confidi, un terzo lo è da oltre 10 anni, il 32% da 1 a 4 anni, il 28% da 4 a 10 anni ed il restante 7% da meno di 1 anno. La presenza di un rapporto che in genere è di lungo corso tra impresa socia e Confidi rappresenta un'indicazione della validità del patrimonio informativo di quest'ultimo.

Grafico 3.33
DA QUANTO TEMPO È ASSOCIATO AD UN CONFIDI?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Tra le 75 imprese che hanno dichiarato di essere associate ad un Confidi, il 64% ha utilizzato le garanzie erogate da tali organismi. La percentuale è maggiore per le imprese di grandi dimensioni (69,2%), per quelle appartenenti al settore terziario (72,2%), industria (66,7%) e agricoltura (66,7%).

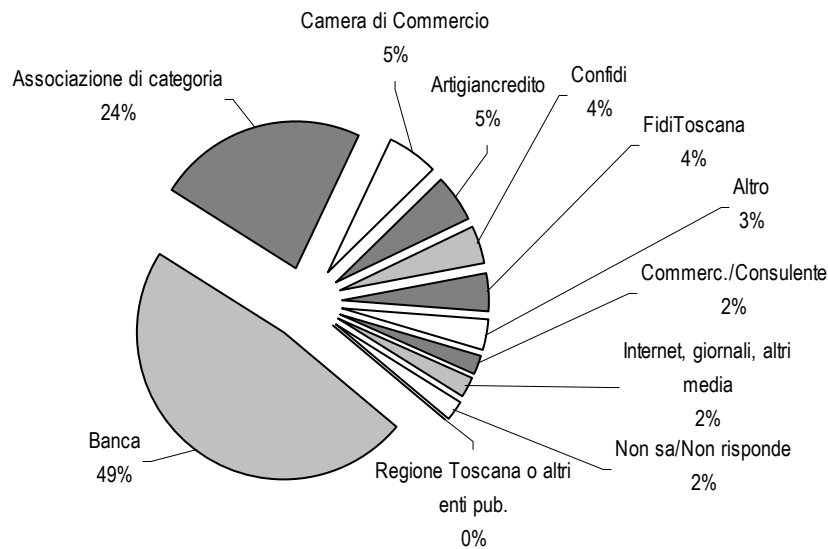
Tabella 3.34
HA MAI USATO LE GARANZIE EROGATE DA UN CONFIDI?
Valori assoluti e %

	N. imprese totali	Totale delle imprese (%)	Dimensione (%)		Settore di appartenenza (%)			
			Imprese con meno di 10 addetti	Imprese con 10 o più addetti	Agricoltura	Costruzione/ impiantistica	Industria	Servizi/ trasporti
Si	48	64,0	57,6	69,2	66,7	46,7	66,7	72,2
No	27	36,0	42,4	30,8	33,3	53,3	33,3	27,8
TOTALE	75	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Il 60% di coloro che conoscono i Confidi ha dichiarato di esserne venuto a conoscenza tramite la propria banca, il 29,3% tramite l'Associazione di Categoria, il 6,7% tramite la Camera di Commercio e un altro 6,7% tramite l'Artigiancredito.

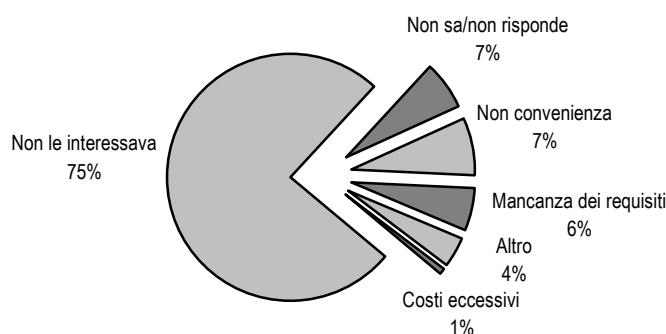
Grafico 3.35
DA CHI È VENUTO A CONOSCENZA DEL CONFIDI?
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

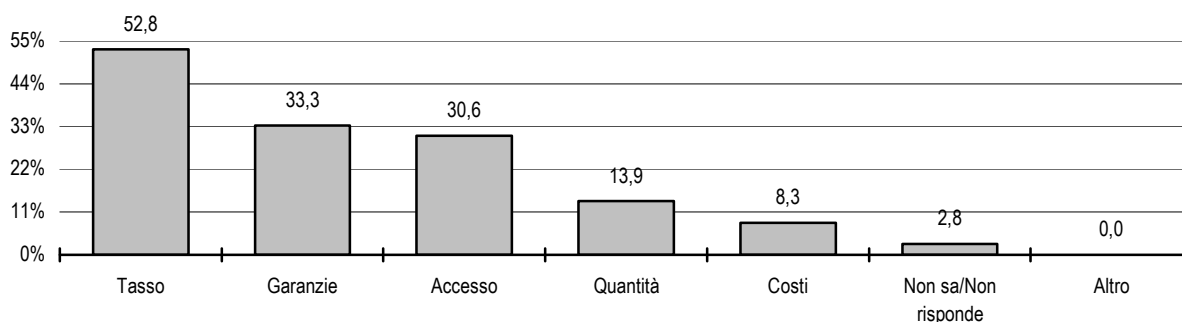
A chi conosce i Confidi ma non è associato o a chi è associato ma non ha utilizzato le garanzie, è stato chiesto il perché di tale scelte. In entrambi i casi, un'elevata quota di imprese si dichiara non interessata (circa il 75%) mentre soltanto il 7,5% ha reputato gli svantaggi superiori ai vantaggi e il 5,6% non ha usufruito delle garanzie perché non aveva i requisiti necessari. La percentuale di imprese non interessate è maggiore tra quelle di grandi dimensioni (77,1%) e quelle appartenenti al settore agricoltura (92,3%) e costruzioni (93,3%). Il 13% delle piccole imprese e il 19% di quelle appartenenti al settore terziario non ha reputato conveniente utilizzare tali strumenti mentre l'11,6% di quelle del settore industria non disponevano dei requisiti necessari.

Grafico 3.36
 PERCHÉ NON È ASSOCIATO O NON HA UTILIZZATO LE GARANZIE DEL CONFIDI?
 Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Grafico 3.37
 QUALI SONO STATI I MIGLIORAMENTI PERCEPITI NEI FINANZIAMENTI CONTRATTI A SEGUITO DELL'ASSOCIAZIONE AD UN CONFIDI?
 Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Il 75% degli utilizzatori delle garanzie dei Confidi ha percepito, rispetto a precedenti finanziamenti privi di facilitazioni, miglioramenti nelle condizioni creditizie. L'effetto positivo del confidi sulle condizioni di accesso al credito è più marcato nel caso di imprese di minori dimensioni e riflette un risultato in linea con alcuni studi recenti condotti dalla Banca d'Italia e da altri economisti sull'intero sistema italiano e su altre esperienze provinciali²⁰. Tali miglioramenti si riferiscono principalmente:

- alle condizioni di tasso di interesse (52,8%);
- alle garanzie richieste (33,3%);
- all'accesso al credito (30,6%).

Distinguendo le imprese per numero di addetti, si osserva che mentre le piccole imprese hanno percepito un miglioramento soprattutto nelle condizioni di tasso di interesse (nel 66,7% dei casi) e nelle garanzie richieste (33,3%), per le grandi imprese sono soprattutto le condizioni di accesso (47,4%) e il tasso di interesse ad essere più vantaggiosi.

I servizi forniti dal proprio Confidi sono considerati adeguati dal 69,4% (il 71% nel 2009) e molto adeguati dal 22,2% (14,5% nel 2009) dalle imprese intervistate, mentre solo 2 imprese (il 2,8% contro l'11,3% nel 2009), entrambe di piccole dimensioni, li considera non adeguati.

²⁰ Si vedano, ad esempio, Columba F., Gambacorta L. e Mistrulli P. E. (2010), "Mutual Guarantee Institutions and Small Business Finance", *Journal of Financial Stability*, 6: 45-54; Zacchini S. e Ventura M. (2009), "The impact of public guarantees on credit to SMEs", *Small Business Economics*, 32: 191-206; Busetta G. e Presbitero A. F. (2008), "Confidi, piccole imprese e banche: un'analisi empirica", in Zazzaro A, (ed.), *I vincoli finanziari alla crescita delle imprese*, Carocci, Roma.

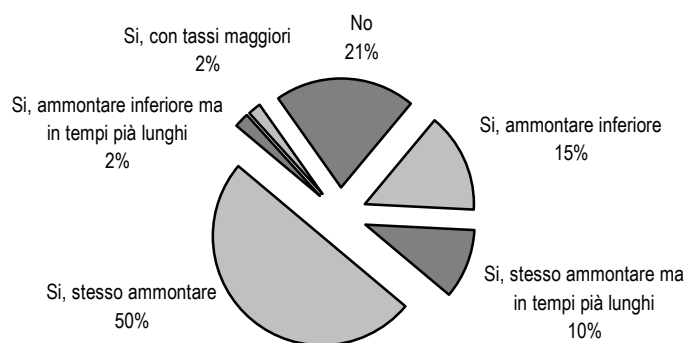
Tabella 3.38
VALUTAZIONE DELL'ADEGUATEZZA DEI SERVIZI EROGATI DAL CONFIDI
Valori assoluti e %

Molto adeguati	22,2
Adeguati	69,4
Non adeguati	5,6
Non sa/Non risponde	2,8

Fonte: Indagine IRPET

L'importanza del sistema delle garanzie viene bene rappresentato dalle risposte alla domanda "senza la garanzia ottenuta, avrebbe realizzato comunque l'operazione finanziata?" Il 20,8% delle imprese intervistate fornisce una risposta negativa. Ciò significa che oltre un quinto del campione intervistato reputa indispensabile l'intervento dei Confidi. La metà degli intervistati avrebbe realizzato comunque l'investimento per lo stesso ammontare, il 17% avrebbe ridotto l'importo dell'investimento, il 12,5% avrebbe dovuto attendere tempi più lunghi e il 2% ritiene che avrebbe pagato tassi maggiori. Questi ultimi due aspetti risultano particolarmente sentiti dalle piccole imprese.

Grafico 3.39
AVREBBE COMUNQUE REALIZZATO L'OPERAZIONE DI FINANZIAMENTO SENZA LA GARANZIA DEL CONFIDI
Valori %



Fonte: Indagine IRPET

Box 3.1

LE CONDIZIONI DI ACCESSO AL CREDITO BANCARIO E LE CARATTERISTICHE DI IMPRESA: UN'ANALISI MULTIVARIATA

La ricchezza delle informazioni contenute nel questionario somministrato al campione di imprese fiorentine rende possibile un utile approfondimento dell'analisi descrittiva presentata nel capitolo, al fine di studiare quali tra le caratteristiche osservate dell'impresa risultino essere maggiormente correlate con le condizioni di credito praticate dalle banche durante la recente crisi finanziaria. In particolar modo, è possibile sfruttare le informazioni riportate nella tabella 3.17 per comprendere quali tipologie di imprese hanno dovuto fronteggiare un peggioramento delle condizioni di accesso al credito, misurate in termini di costo e quantità del credito, garanzie richieste dalla banca e tipologia di istruttoria da completare. Poiché le imprese intervistate che hanno avuto un rapporto di finanziamento hanno dovuto dichiarare se hanno percepito un peggioramento di queste condizioni, è possibile stimare separatamente quattro modelli per ciascun indicatore. A questo scopo si è fatto ricorso a modelli statistici per variabili dipendenti binarie (di tipo *logit*) e, in ognuno di essi, la variabile dipendente è una *dummy* che assume valore 1 se l'impresa ha dichiarato di aver osservato un peggioramento della condizione di accesso al credito considerata, e zero altrimenti. Il set di variabili di controllo include: 1) il settore di attività dell'impresa; 2) il logaritmo del numero di addetti, come misura della rischiosità; 3) la tipologia di banca principale da cui l'impresa ottiene credito; e un set di variabili binarie che identificano le imprese che 4) sono multiaffidate, 5) hanno utilizzato strumenti di agevolazione per il credito, e 6) hanno usato garanzie erogate da un confidi. I risultati di questa semplice analisi multivariata sono presentati nella tabella 3.40, in cui vengono riportati gli effetti marginali di ciascuna variabile sulla probabilità che le condizioni di accesso al credito siano peggiorate. Dall'analisi dei risultati emergono alcune indicazioni particolarmente interessanti:

- **La dimensione dell'impresa.** Le imprese di minori dimensioni, quelle con rapporti di credito con più banche e quelle del settore dei servizi sono quelle che hanno sofferto in maniera più marcata gli effetti della crisi. Questi primi risultati sono in linea con le attese, oltre che con alcuni studi recenti della Banca d'Italia²¹, sia poiché si ritiene che siano le imprese più rischiose a dover affrontare condizioni

²¹ Si veda, ad esempio, De Mitri S., Gobbi G. e Sette E. (2010), "Relationship lending in a financial turmoil", *Temi di Discussione*, n. 772, Banca d'Italia.

più onerose per accedere al credito bancario²², sia perché, specialmente durante fasi congiunturali recessive, sono le relazioni stabili ed esclusive con una banca ad avere un effetto positivo sulla disponibilità di credito. Questi effetti hanno anche un impatto economico rilevante: ad esempio, le imprese multiaffidate hanno una probabilità di percepire un peggioramento nella quantità di credito erogato del 20% superiore rispetto alle aziende che ottengono prestiti da una sola banca.

- **La tipologia della banca.** Un secondo aspetto che merita di essere evidenziato è l'assenza di un comportamento differenziato a seconda della tipologia di banca presso cui l'impresa si finanzia. Benché non ci siano effetti statisticamente significativi, i segni dei coefficienti lasciano intendere che, se esiste un differenza tra le banche territoriali e quelle nazionali sulle condizioni di credito applicate alla clientela locale, questa è a vantaggio delle seconde. Solo le imprese finanziate dalla Cassa di Risparmio di Firenze sembrano percepire un peggioramento minore nelle condizioni di credito, anche se, è utile ribadirlo, questo effetto non è statisticamente diverso da zero.
- **Il ruolo dei confidi.** Infine, se si analizza il modello relativo all'istruttoria (colonna 1) si può notare che l'aspetto dimensionale non è più rilevante, mentre le imprese che hanno usufruito delle garanzie erogate dai confidi mostrano una probabilità significativamente maggiore di vedere peggiorata la loro pratica di istruttoria per la concessione del credito. Questo risultato, valido anche se si considerano le imprese socie di un confidi (e non solo chi poi ne ha davvero utilizzato i servizi) è apparentemente contro-intuitivo, dato che ci aspetta che l'intermediazione del confidi renda più agevole la concessione del credito. Una riflessione più attenta consente di considerare meno contraddittorio il risultato ottenuto e consente di confermare l'importanza della adesione al confidi per il miglioramento dei rapporti banca-impresa. Il vantaggio per la banca è di poter contare su un monitoraggio più approfondito, grazie alla doppia valutazione del confidi e della banca stessa. Il risultato è una giusta commisurazione del credito concesso rispetto al rischio di credito. Il vantaggio per la impresa assistita dai confidi è di poter offrire maggiori garanzie di tipo consortile. Il risultato è la concessione del credito, sia pure attraverso un'istruttoria percepita come più lunga, senza però un aggravio delle condizioni di tasso²³. Questo aspetto significativo del ruolo dei confidi richiederebbe conferme che possono essere ricavate solo da un'indagine specifica più approfondita rispetto a questa oggetto dell'attuale rapporto.

Tabella 3.40
PEGGIORAMENTO DELLE CONDIZIONI DI CREDITO E CARATTERISTICHE D'IMPRESA

Var dipendente	Istruttoria (1)	Costo del credito (2)	Richiesta di garanzie (3)	Quantità del credito (4)
Addetti (log)	-0.040 [0.030]	-0.077*** [0.028]	-0.097*** [0.028]	-0.092*** [0.030]
Confidi (0,1)	0.178** [0.084]	0.100 [0.086]	0.062 [0.084]	0.029 [0.085]
Agevolazioni (0,1)	-0.018 [0.076]	0.089 [0.075]	0.086 [0.072]	0.127* [0.070]
Multiaffidato (0,1)	0.129** [0.064]	0.110* [0.066]	0.190*** [0.064]	0.205*** [0.062]
Banca principale (categoria esclusa: Grande nazionali)				
Piccola territoriale	0.063 [0.067]	0.006 [0.069]	0.062 [0.068]	0.027 [0.068]
Grande territoriale	0.167 [0.106]	0.131 [0.096]	0.131 [0.088]	0.094 [0.085]
CR Firenze	-0.046 [0.126]	-0.050 [0.117]	-0.078 [0.124]	-0.045 [0.120]
Settore di attività (categoria esclusa: Agricoltura)				
Edilizia	0.053 [0.094]	0.085 [0.094]	0.079 [0.092]	0.056 [0.091]
Manifattura	0.086 [0.080]	0.036 [0.081]	0.123 [0.077]	0.154** [0.076]
Servizi	0.222*** [0.069]	0.161** [0.070]	0.245*** [0.066]	0.216*** [0.066]
Osservazioni	283	283	283	283
Pseudo-R ²	0.065	0.058	0.093	0.094

Fonte: elaborazione sui dati dell'indagine IRPET. La tabella riporta gli effetti marginali medi (e i rispettivi *standard error* in parentesi) di una stima *logit* in cui la variabile dipendente è una *dummy* uguale a uno se l'impresa ha dichiarato che le condizioni del credito sono peggiorate rispetto a ciascuna delle quattro variabili indicate in colonna, e zero altrimenti. Per le variabili esplicative dicotomiche, il coefficiente indica l'effetto di una variazione da 0 a 1 della variabile. ***(**)(*) asterischi indicano un livello di significatività statistica pari all'1%(5%)(10%).

²² Il coefficiente positivo e significativo nella quarta colonna per le imprese che hanno utilizzato strumenti di agevolazione al credito conferma questa interpretazione, dato che queste aziende tendono ad essere più rischiose della media.

²³ Occorre sottolineare che un mancato effetto positivo e significativo della variabile *Confidi* nelle altre equazioni non è necessariamente in contrasto con i risultati riportati nella sezione 3 a proposito dei miglioramenti percepiti dall'impresa grazie ai confidi. Quello che l'analisi multivariata mostra è che le imprese associate non godono di vantaggi significativi rispetto alle altre, cosa ben diversa dall'inferire quali condizioni avrebbero dovuto affrontare le stesse imprese in assenza delle garanzie del confidi, specie quando, come in questo caso, non si dispone di una variabile che misuri in maniera appropriata la rischiosità dell'impresa. In altre parole, le imprese associate, se più rischiose, fronteggerebbero condizioni peggiori: il fatto che ciò non si verifichi nei dati è già di per sé un'indicazione dell'effetto positivo del confidi.

3.4

Le aspettative sul prossimo futuro

La parte conclusiva del questionario ha rivolto alle imprese fiorentine alcune domande sulle prospettive future. È stato domandato, in primo luogo, quali aspettative abbiano le imprese in relazione all'evoluzione delle variabili finanziarie per i prossimi mesi e il primo segnale è di una netta polarizzazione delle risposte: si rileva una forbice tra chi si aspetta un miglioramento (tra il 48,5% e il 59,9% delle imprese a seconda della variabile considerata) e chi un peggioramento (tra il 40,1% e il 51,5%). La percezione negativa prevale rispetto ai costi ed alle garanzie richieste, mentre quelle positive prevalgono per l'accesso al credito ed ai tassi di interesse.

Tabella 3.41
NEL PROSSIMO ANNO LEI SI ASPETTA UN MIGLIORAMENTO O PEGGIORAMENTO NELLE CONDIZIONI DI ACCESSO AL CREDITO?
Valori assoluti e %

	Accesso	Tasso	Quantità	Garanzie	Costi
Miglioramenti	59,9	52,1	51,8	49,2	48,5
Peggioramenti	40,1	47,9	48,2	50,8	51,5

Fonte: Indagine IRPET

La debolezza della domanda di credito. In conclusione, è stato chiesto alle imprese se pensano di attivare nel prossimo futuro (da uno a tre anni) nuovi rapporti di finanziamento bancario. Il 51,5% delle imprese intervistate non ne ha intenzione mentre il 20,7% pensa di attivarlo (percentuale che sale al 26% nel caso di imprese con oltre 9 addetti), valori piuttosto in linea con quelli riscontrati a Febbraio 2009. Il fatto che solo un quinto delle imprese abbia intenzione di accedere a nuovi finanziamenti è indicativo di una certa debolezza della domanda di credito da parte del tessuto produttivo locale, probabilmente imputabile all'incertezza che ancora regna sull'andamento della crisi globale, come mostrato dalle risposte riportate nella tabella 3.42. Le motivazioni addotte da chi intende richiedere ulteriori finanziamenti sono:

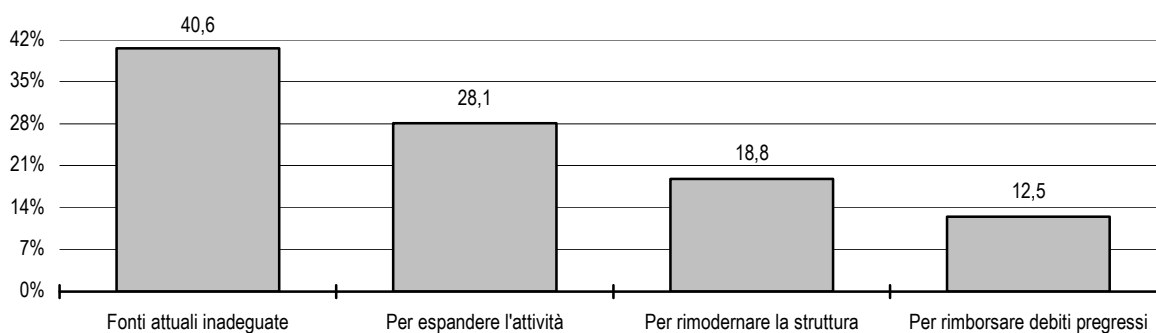
- l'insufficienza delle fonti di finanziamento correnti rispetto al fabbisogno di impresa (40,6%);
- l'intenzione di espandere una attività (28,1%);
- il progetto di rimodernare la struttura (18,8%);
- la necessità di rimborsare debiti pregressi (12,5%).

Tabella 3.42
PENSA DI ATTIVARE NEL PROSSIMO FUTURO (DA UNO A TRE ANNI) UN ALTRO RAPPORTO DI FINANZIAMENTO CON UNA BANCA?
Valori assoluti e %

	N. imprese totali	Totale delle imprese	Imprese con meno di 10 addetti	Imprese con 10 o più addetti
Si	64	20,7	17,8	26,4
No	159	51,5	59,6	43,2
Non sa/Non risponde	86	27,8	22,6	30,4
TOTALE	309	100,0	100,0	100,0

Fonte: Indagine IRPET

Grafico 3.43
 PER QUALE RAGIONE PENSA DI ATTIVARE IN FUTURO UN ALTRO RAPPORTO DI FINANZIAMENTO?
 Valori %



Fonte: Indagine IRPET

3.5 Conclusioni

L'indagine sul credito condotta su un campione di oltre 800 imprese fiorentine negli ultimi mesi del 2010 ha messo in luce alcuni aspetti interessanti e alcune criticità nel rapporto tra banca e impresa che richiedono un'approfondita riflessione da parte del governo e delle istituzioni locali, al fine di trovare le giuste soluzioni per sostenere l'economia e rilanciarla dopo una fase recessiva sostenuta e piuttosto marcata.

Due fatti risultati emergono con chiarezza:

1. *la crisi non è ancora interamente alle spalle*, come dimostra il *sentiment* delle imprese intervistate con riferimento sia al periodo in cui si è svolta l'indagine sia alle prospettive per i prossimi mesi;
2. *la prevalente disintermediazione bancaria*, riscontrata nel primo capitolo, che non è unicamente ascrivibile alla contrazione delle condizioni di concessione del credito, ma anche a una scarsa domanda di finanziamenti per investimenti da parte del tessuto produttivo locale.

Rispetto a quest'ultimo aspetto, il fatto che circa due terzi delle imprese intervistate non abbia rapporti di credito con il sistema bancario e finanzi la propria attività produttiva in via quasi esclusiva con l'autofinanziamento suggerisce che anche la domanda di credito potenziale è ridotta. Si tratta di una caratteristica strutturale già presente nella precedente indagine, che si è ulteriormente accentuata in seguito all'inasprimento delle condizioni di credito determinato dalla crisi. In particolare, le aziende che hanno ottenuto credito hanno però recentemente percepito un peggioramento relativamente alla quantità e qualità del credito offerto dal sistema bancario, sul cui operato la soddisfazione delle imprese è in calo rispetto a quanto rilevato al febbraio 2009. Va comunque rilevato che un sistema di imprese locali che faccia affidamento prevalentemente sull'autofinanziamento rivela una struttura finanziaria molto limitata. I limiti si riscontrano sia nelle possibilità di diversificazione delle fonti di finanziamento sia nella dipendenza dalla profittabilità attuale, che è naturalmente destinata a subire le oscillazioni cicliche del mercato. In aggiunta, l'appiattimento sull'accumulo di risorse finanziarie interne rivela una scarsa propensione *forward looking*, con il rischio di limitare e ritardare gli investimenti.

I dati rilevati nell'ultima sezione dell'indagine confermano che uno degli agenti economici che può giocare un ruolo fondamentale nel migliorare il rapporto tra banca e piccola impresa è il consorzio fidi. Il numero delle imprese associate è in crescita e tre quarti di quelle che hanno utilizzato la garanzia collettiva hanno percepito un miglioramento delle condizioni creditizie rispetto ai finanziamenti non assistiti dal confidi. Resta da capire più nel dettaglio quali politiche possono essere messi in atto dalle istituzioni locali per aumentare la conoscenza e l'utilizzo dei consorzi fidi e delle altre tipologie di agevolazione al credito, oltre che per rendere l'interazione tra banca, impresa e confidi il più efficiente possibile.

Infine, le risposte al questionario forniscono un'ulteriore conferma dell'importanza che riveste la prossimità funzionale del sistema bancario al territorio per lo sviluppo di rapporti di credito stabili e mutuamente vantaggiosi. Specie in un tessuto produttivo composto prevalentemente da piccole e micro imprese manifatturiere e commerciali, il rapporto diretto con la banca viene percepito come un elemento di criticità per il ricorso al finanziamento bancario. Ne risulta che le piccole banche locali, funzionalmente più prossime al territorio, mostrano una più spiccata sensibilità verso le esigenze delle piccole imprese locali. Questa caratteristica risalta maggiormente in un periodo di crisi finanziaria e produttiva qual è quello attuale, perché sono proprio le banche del territorio a sentire maggiormente la responsabilità a dare continuità al sostegno all'economia locale.

Alla luce dei recenti cambiamenti intervenuti sul mercato del credito fiorentino, questo risultato merita un'ultima riflessione, anche sulla base delle considerazioni generali esposte nel primo capitolo: un sistema bancario efficiente e capace di soddisfare la diversificata domanda di credito delle imprese locali deve poter fare affidamento su una solida base di banche locali efficienti. Queste guadagnano quote di mercato nei periodi di crisi, lasciate libere dalla selezione territoriale del credito attuata dalle grandi banche. Passata la crisi, le banche locali cercheranno di difendere le quote di mercato dal ritorno delle grandi strutture bancarie, con il risultato di impegnare queste ultime a offrire prodotti concorrenziali a vantaggio dello sviluppo economico locale.

Credito Credito Cr
redito Credito Credito Credito Credito Credito
Credito Credito Credito Credito Cr
Credito Credito Credito Credito Credito Credito
redito Credito Credito Credito Credito Credito
Credito Credito Cr