

## INDAGINE CONGIUNTURALE SUI RAPPORTI TRA IMPRESE E SISTEMA BANCARIO



*Negli ultimi anni si è parlato spesso di globalizzazione dei mercati, innovazione tecnologica e aumento della concorrenza. Sono temi che senza dubbio hanno un unico denominatore comune, che possiamo ritrovare in una convinzione: fare impresa "oggi" è molto più difficile e complesso di "ieri". Questo comporta diverse responsabilità per l'imprenditore attuale, che cambiano a seconda della situazione economica in cui esso si muove, a seconda dei mercati e del livello di investimenti.*

*Una distinzione di massima generalizzante, ma significativa, è quella che si fa tra settori maturi e settori innovativi. Nei due casi infatti si hanno delle variabili particolari che unificano nella media le due differenti situazioni: nei mercati maturi globalizzazione e grado di concorrenza vogliono significare per l'impresa margini economici inferiori e quindi maggiore selezione per la permanenza sul mercato. Il settore maturo infatti porta con sé un livello di competizione basato soprattutto sui processi e sulla capacità di gestirli a costi contenuti. L'impresa in questo caso dovrà attuare con impegno la ricerca di innovazione del processo, per minimizzare i costi e gestire al meglio le aree gestionali dell'attività non ordinaria; in primo luogo quella finanziaria, al fine di mantenere più ampi possibile margini operativi, garantendo così le risorse per i propri investimenti.*

*Il mondo finanziario, peraltro, proprio in questi stessi anni di globalizzazione e competizione, sta mutando la propria struttura di sistema ed il proprio funzionamento interno in modo radicale.*

*Il sistema del credito, ad esempio, è impegnato sul fronte della continua ricerca di maggiore redditività al suo interno e a rendere migliore la gestione delle proprie risorse nei suoi rapporti con l'esterno. Le vicende degli ultimi anni, tra fusioni ed accordi di stretta collaborazione tra istituti bancari, confermano una tendenza ancora in atto che, nella realizzazione di economie di scala ed efficienze interne, porti con sé molteplici risultati nell'impatto con l'impresa. In questo contesto si inserisce in tempi recenti una nuova futura impostazione operativa, riguardante la gestione dei rischi bancari, operativi e di credito.*

*Con questa indagine, intervistando n.250 imprese operanti in vari settori a livello provinciale, si è voluto analizzare il rapporto fra gli Istituti di credito e le imprese operanti nel territorio di Massa Carrara.*

*Le politiche del credito rivestono un'importanza fondamentale per il sistema economico locale. Riteniamo che sia necessario procedere ad un miglioramento dei rapporti tra imprese e istituti di credito per una maggiore efficienza del sistema creditizio, che deve essere effettivamente un fattore strategico al servizio del sistema produttivo.*

*Peraltro il cosiddetto accordo di Basilea2 modificherà i criteri adottati finora, in particolare, nel rapporto Banca- Impresa. In tal senso, tali rapporti saranno ispirati, in misura sempre crescente, ai principi della concorrenza e alle regole del mercato che impongono di competere con le armi dell'efficienza, dell'informazione ed all'offerta di prodotti e servizi mirati alle esigenze della clientela.*

*In questo contesto, Confartigianato ritiene fondamentale il ruolo dei Consorzi Fidi, affinché tali strutture possano operare in fase di valutazione tecnico - economica, assistere le imprese nella definizione di piani di investimento in vista dell'ottenimento di crediti bancari e parabancari destinati all'esercizio e all'investimento delle imprese.*

*Naturalmente, se ogni finanziamento da parte dei Consorzi Fidi dovrà essere subordinato ad una attenta valutazione della situazione finanziaria delle singole imprese nel loro contesto; rimane decisivo il potere contrattuale dei Consorzi, nei confronti del mondo del credito per qualificare, migliorare ed equilibrare il rapporto Impresa-Banca. La garanzia per le banche rimane comunque sempre l'obiettivo primario, detta funzione sarà svolta sempre più dalle Cooperative Fidi. Grazie al ruolo di "garante" per la banca, si dimezza il rischio di insolvenza e, di conseguenza, l'istituto concede credito alle imprese socie in tempi più rapidi ed a condizioni più favorevoli di quelle normalmente applicate sul mercato. Dal canto suo, la banca intravede subito in queste strutture un veicolo promozionale straordinario per espandere la propria attività sul territorio e, quindi, il rapporto nasce sull'onda della reciproca soddisfazione e della collaborazione attiva di entrambi i soggetti, la cooperativa fidi da una parte e la banca dall'altro. Anche per questo i consorzi fidi sono in grado di contrattare con le banche le migliori condizioni di credito e ottimizzare le risorse disponibili.*

*Artigiancreditotoscana è la cooperativa di garanzia del " sistema" Confartigianato Massa Carrara, la quale offre un'ampia gamma di servizi finanziari alle imprese artigiane e alle piccole e medie imprese della provincia. Questa struttura ha finalità di informazione e di assistenza alle imprese socie, per il reperimento e il miglior utilizzo delle fonti finanziarie di qualsiasi forma e tipo, di fornitura di servizi per il miglioramento della gestione finanziaria delle stesse imprese. Abbastanza apprezzate sono anche le Banche di Credito Cooperativo per alcune agevolazioni concesse dal sistema ma anche per la maggior considerazione delle problematiche delle imprese e la dimensione localistica riveste un ruolo rilevante per le dinamiche dell'economia provinciale.*

## CONFARTIGIANATO MASSA CARRARA



# RAPPORTO BANCA – IMPRESA

## INDAGINE REALIZZATA DALLA CONFARTIGIANATO DI MASSA CARRARA SU UN CAMPIONE DI 250 IMPRESE DELLA PROVINCIA CAMPIONE STRATIFICATO E CASUALE, SELEZIONATO IN BASE AI SEGUENTI SETTORI:

- **ALIMENTAZIONE**
- **EDILIZIA**
- **IMPIANTISTICA**
- **SERVIZI ALLE PERSONE**
- **AUTOTRASPORTO**
- **LAVANDERIA**
- **MECCANICA**
- **AUTOCARROZZERIA**
- **GRAFICA**
- **TIPOGRAFICO**
- **FOTOGRAFICO**
- **LEGNO-FALEGNAMERIE**
- **COMUNICAZIONE**

Con l'indagine si è cercato innanzitutto di verificare se esistesse la percezione che qualcosa stesse cambiando nell'atteggiamento delle banche ma circa il 55% degli intervistati non rileva cambiamenti anche se il rimanente risponde che i cambiamenti che nota non sono migliorativi rispetto al passato, solo il 10% li ritiene molto migliorati. Mentre possiamo considerare equamente distribuito il grado di soddisfazione verso i servizi che le banche offrono così come anche per il servizio di consulenza economico-finanziaria, la stessa cosa non si può dire dei costi che vengono ritenuti non proporzionati ai servizi forniti. Occorre anche considerare che, trattandosi di servizi nevralgici per innestare quel circolo virtuoso di sviluppo e ricchezza, è altamente insufficiente che solo il 34% delle imprese li ritenga rispondenti alle proprie necessità. Se a ciò si aggiunge una manifesta macchinosità delle procedure di accesso al credito bancario (il 38% le ritiene poco celeri e macchinose) ed una sensazione di incapacità da parte delle banche di capire le esigenze di liquidità delle imprese (il 28% ha risposto che le banche non capiscono mai tale bisogno), si può dedurre di come ci sia necessità delle imprese che attualmente usufruiscono di finanziamenti soprattutto per esigenze di liquidità interna (il 56%) e il restante per investimenti, di trovare nuove forme di utilizzo dei servizi di accesso al credito. Alla domanda se ultimamente sono stati richiesti ulteriore documentazione per ottenimento di finanziamenti, il 47% degli imprenditori hanno risposto positivamente. A tale difficile situazione forse una risposta potrà venire dalla diffusione delle tecnologie informatiche per le quali, al momento, prevale ancora una mancanza di conoscenza, il 46% addirittura non crede a questo strumento, e il 20% non ha nessuna opinione sull'utilizzo di internet per le operazioni bancarie, anche se il 34% propende per un utilizzo on-line dei servizi bancari. Una seconda risposta potrà invece venire dal cercare liquidità e magari credito agevolato attraverso forme di associazionismo come i Consorzi Fidi, forme già abbastanza conosciute e giudicate affidabili da parte delle imprese per le loro esigenze di investimento e sviluppo(48%). Abbastanza considerate le Banche di Credito Cooperativo soprattutto di chi è socio(34%) e Artigiancassa per chi ha utilizzato questo servizio.

## 1-Sesso degli imprenditori intervistati

Maschio 62%

Femmine 38%

## 2-Ragione sociale degli imprenditori intervistati

Ditte individuali	28%
SAS	15%
SNC	18%
SPA	4%
SRL	22%
Consorzi e Cooperative	11%

## 3-Titolo di studio degli imprenditori intervistati

Licenza media	54%
Diploma professionale	38%
Laurea	8%

## 4-Ogni quanti giorni si reca in banca?

<b>1-3 giorni alla settimana</b>	<b>45%</b>
<b>Ogni 4-7 giorni alla settimana</b>	<b>30%</b>
<b>Più volte al giorno</b>	<b>7%</b>
<b>Tutti i giorni</b>	<b>18%</b>

## 5- Gli importi dei finanziamenti in atto negli ultimi 6/12 mesi

Da 5 a 10 mila euro	42%
Da 10 a 30 mila euro	36%
Oltre 30 mila euro	22%

## 6-In quanti anni la banca ha chiesto il rientro?

Da 3 a 5 anni	54%
Da 5 a 10 anni	32%
Oltre i 10 anni	14%



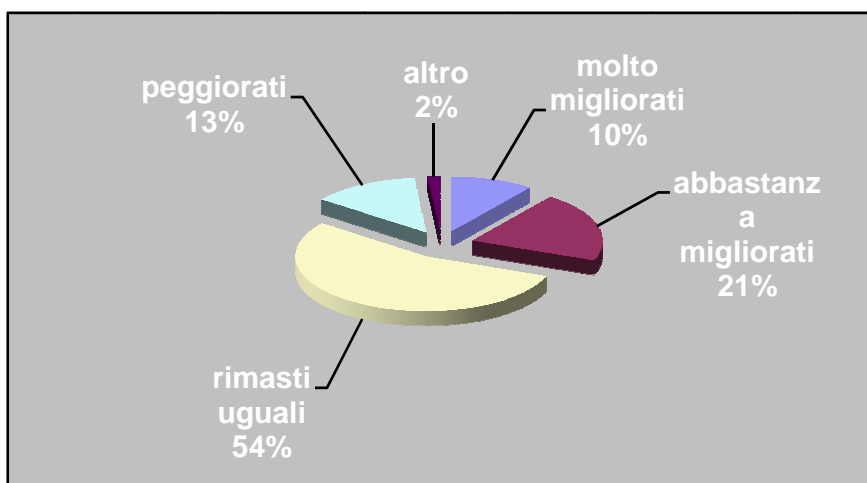
## 7-I tempi per il disbrigo delle pratiche è ragionevole?

Si 42%

No 58%

## 8 Secondo Lei, negli ultimi tempi, sono migliorati o peggiorati i servizi bancari veramente utili alle imprese?

1	<b>molto migliorati</b>	<b>10%</b>
2	<b>abbastanza migliorati</b>	<b>21%</b>
3	<b>rimasti uguali</b>	<b>55%</b>
4	<b>peggiorati</b>	<b>13%</b>
5	<b>altro</b>	<b>1%</b>



## 9- Rispetto al passato sono stati richiesti maggiori documentazione per lo svolgimento delle pratiche?

<b>Si</b>	<b>47%</b>
<b>No</b>	<b>40%</b>
<b>Non so</b>	<b>13%</b>

## 10- Se sì, quali documenti in più hanno richiesto

Documenti identificativi	8%
Fidejussioni	48%
Firme a garanzia	23%
Ipotecche	25%
Buste paga ed altri redditi	52%
Informazioni previsionali sul futuro dell'attività	24%

## 11- La Banca a cui vi siete rivolti vi ha informato sulle nuove modifiche delle commissioni di massimo scoperto?

Si 42%

No 58%

## 12- La vostra impresa utilizzerà la moratoria sul debito delle P.M.I. per superare eventuali crisi economiche?

Si 12%

No 38%

Non lo so 50%

13- Nell'ultimo anno avete avuto revoche o mancati rinnovi degli affidamenti concessi dalle banche?

Si 22%

No 78%

14- Qual è il vostro grado di fiducia nei confronti del sistema bancario in generale?

Elevato	9%
Modesto	59%
Scarso	28%
nullo	4%

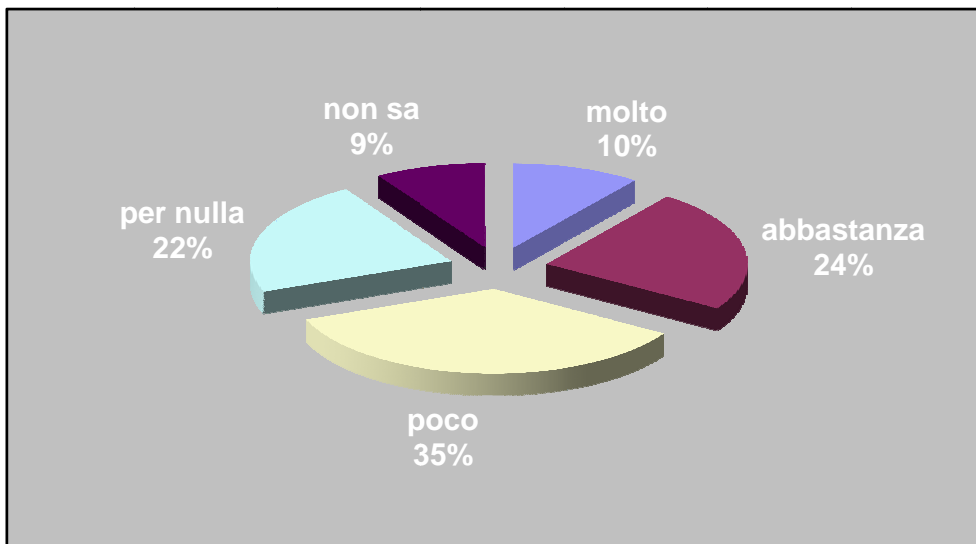
15- Siete a conoscenza che l'Unione Europea ha deliberato regole uguali per tutti i Paesi europei?

Si 58%

No 42%

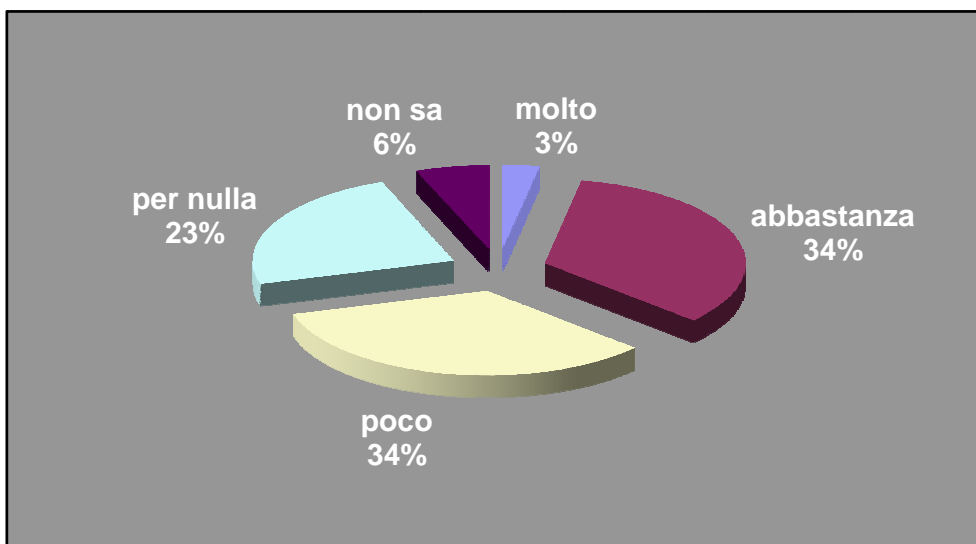
16- A suo avviso i servizi messi a disposizione delle banche per le imprese, sono stati in grado di agevolarla nella gestione della sua azienda?

1	molto	10%
2	abbastanza	24%
3	poco	35%
4	per nulla	22%
5	non sa	9%



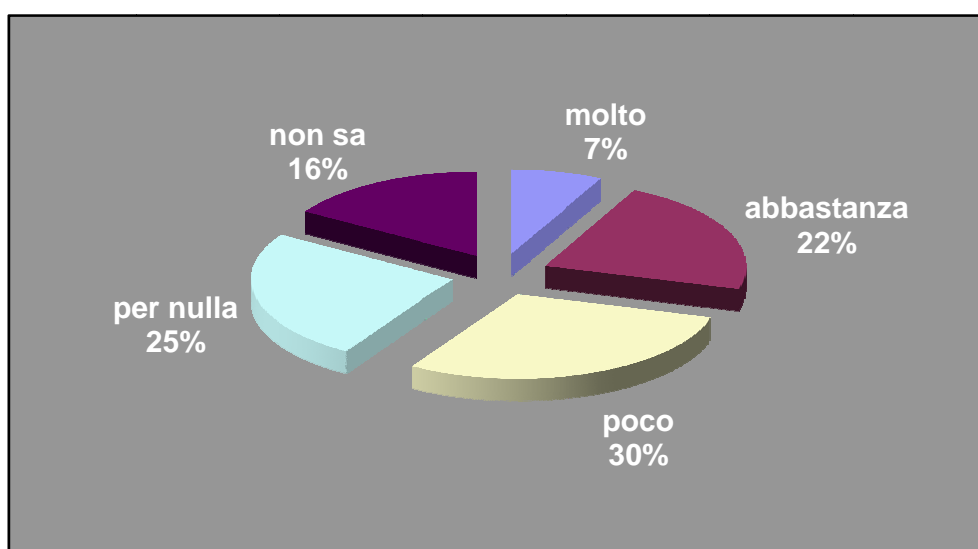
17- Tra i servizi messi a disposizione dalle banche per le imprese, ritiene che la sua banca sia in grado di fornirle una consulenza economico-finanziaria in relazione alle sue esigenze?

1	molto	3%
2	abbastanza	33%
3	poco	34%
4	per nulla	24%
5	non sa	6%



18 - Tenendo conto dei benefici che apportano, trova che le consulenze offerte alla gestione aziendale dal sistema creditizio presentino un costo ragionevole?

1	molto	7%
2	abbastanza	22%
3	poco	30%
4	per nulla	25%
5	non sa	16%



19- Nell'ultimo anno avete dovuto rinegoziare con le banche i tassi di interesse e le spese in precedenza stipulate ?

Si	12%
No	88%



## 20- (Per chi ha risposto si) Per quale motivo lo avete fatto?

Per problemi dovuti a ritardi negli incassi	36%
Per ridurre le spese dell'attività	24%
Difficoltà finanziarie	39%
Per problemi dovuti al calo del lavoro	12%
Cambiamento dei tassi e delle spese da parte della banca	34%

## 21 - Tra i servizi offerti dalle banche alle imprese, ce n'è uno in particolare a cui ricorre e che trova particolarmente adeguato alle sue esigenze?

Si 64%

No 32%

Non so 4%

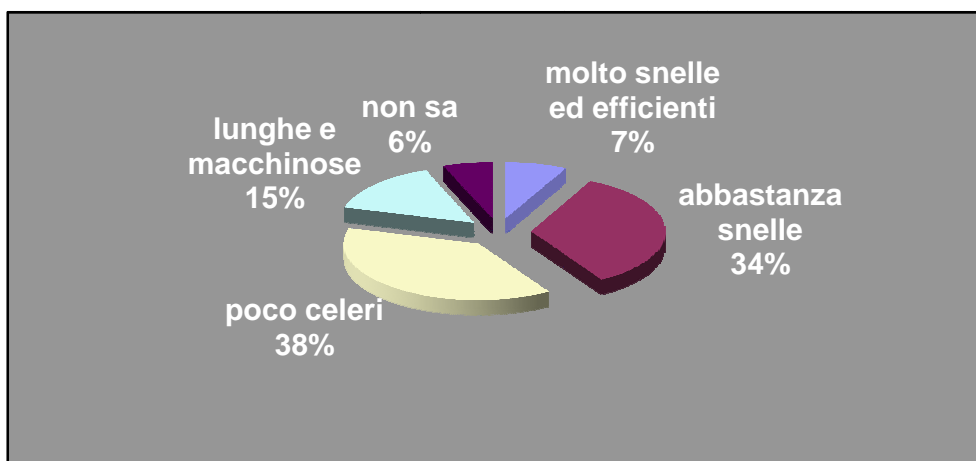
## 22 - Se sì, qual è

<b>Addebito sul conto corrente</b>	<b>17%</b>
<b>Anticipazione su fatture</b>	<b>29%</b>
<b>Carta di credito</b>	<b>16%</b>
<b>Home banking</b>	<b>10%</b>
<b>Credito agevolato</b>	<b>12%</b>
<b>Gestione finanziaria</b>	<b>8%</b>
<b>Credito per esportazioni all'estero</b>	<b>2%</b>
<b>Nessuno</b>	<b>4%</b>
<b>Non saprei</b>	<b>2%</b>



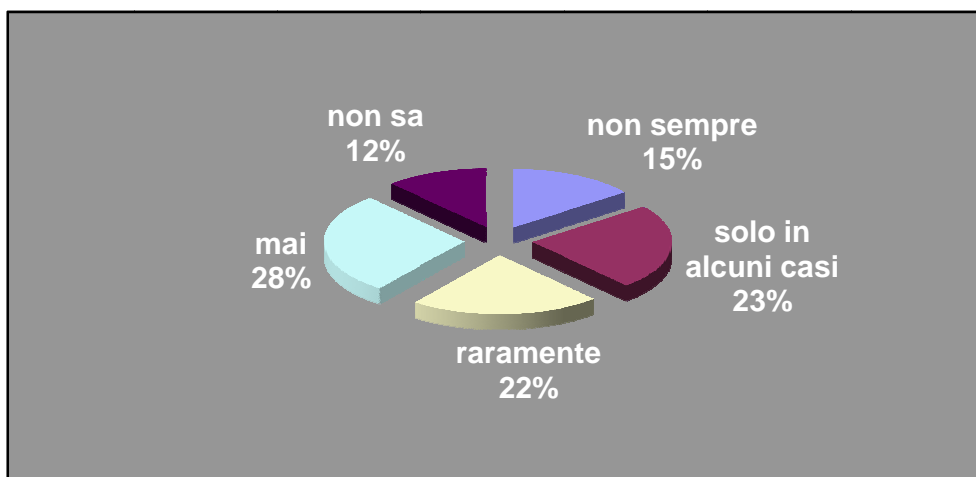
23 - Per quanto concerne la possibilità di ricorrere al credito, ritiene che le procedure bancarie siano snelle o alquanto macchinose?

1	molto snelle ed efficienti	7%
2	abbastanza snelle	34%
3	poco celeri	38%
4	lunghe e macchinose	15%
5	non sa	6%



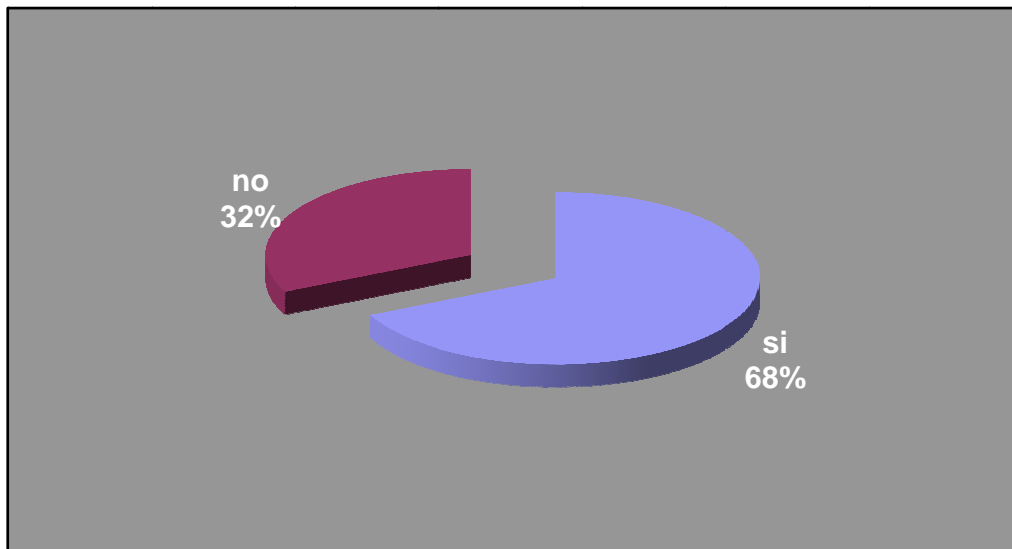
24 - A tale riguardo, trova che le banche siano in grado di capire le esigenze di liquidità delle imprese ed andare loro incontro per agevolarle in tal senso?

1	non sempre	15%
2	solo in alcuni casi	23%
3	raramente	22%
4	mai	28%
5	non sa	12%



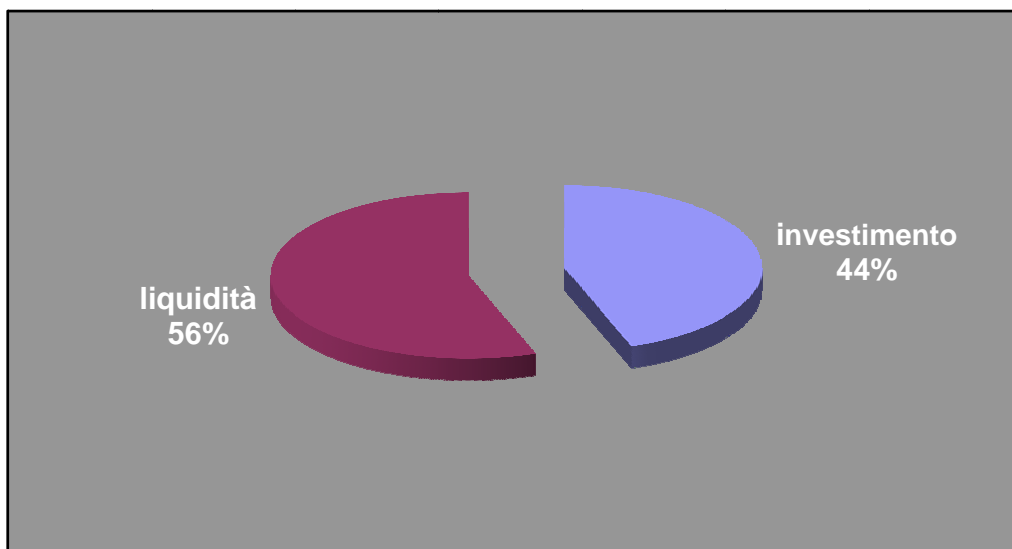
25 - Attualmente usufruisce di finanziamenti erogati dal sistema bancario ?

<b>si</b>	<b>68%</b>
<b>no</b>	<b>32%</b>



26- Il ricorso a tale strumento è stato dettato da necessità di liquidità o di investimento ?(solo per coloro che hanno risposto si alla domanda precedente)

<b>investimento</b>	<b>44%</b>
<b>liquidità</b>	<b>56%</b>



## 27- Ha nella sua Azienda computer con collegamento Internet?

Si 84%

No 16%

## 28 - Per quali motivi usa Internet?

Per cercare informazioni	38%
Per motivi di lavoro	24%
Per cercare nuova clientela	10%
Per spedire e-mail di vario genere	22%
Per le chat – line	8%
Per avere rapporti con Enti vari	16%
Per effettuare pagamenti	10%

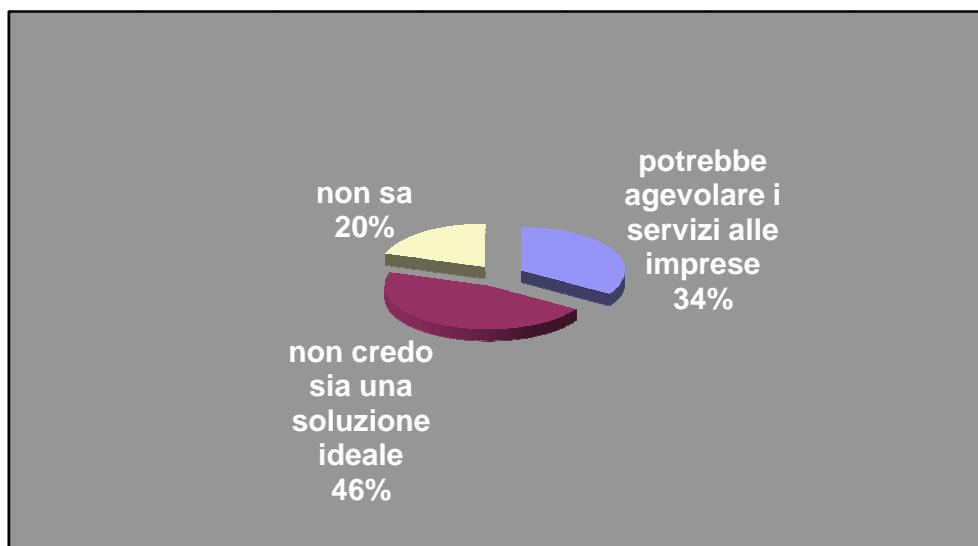
## 29 - Dispone di personale addetto per l'uso di internet?

Si 3%

No 97%

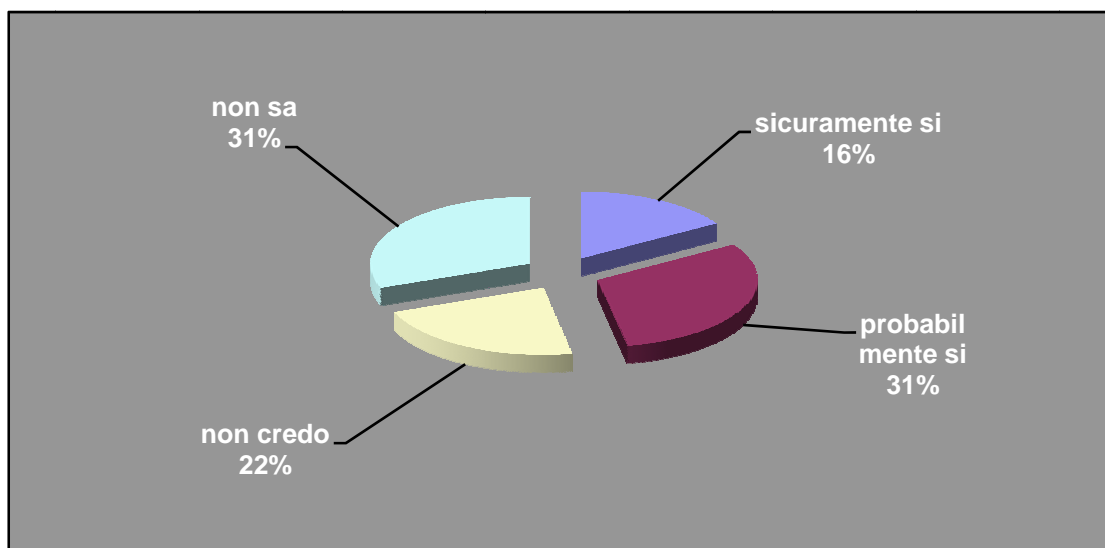
## 30 - Che cosa ne pensa della possibilità di utilizzare Internet per gestire i rapporti bancari?

1	potrebbe agevolare i servizi alle imprese	34%
2	non credo sia una soluzione ideale, poiché è preferibile il rapporto diretto	46%
3	non sa	20%



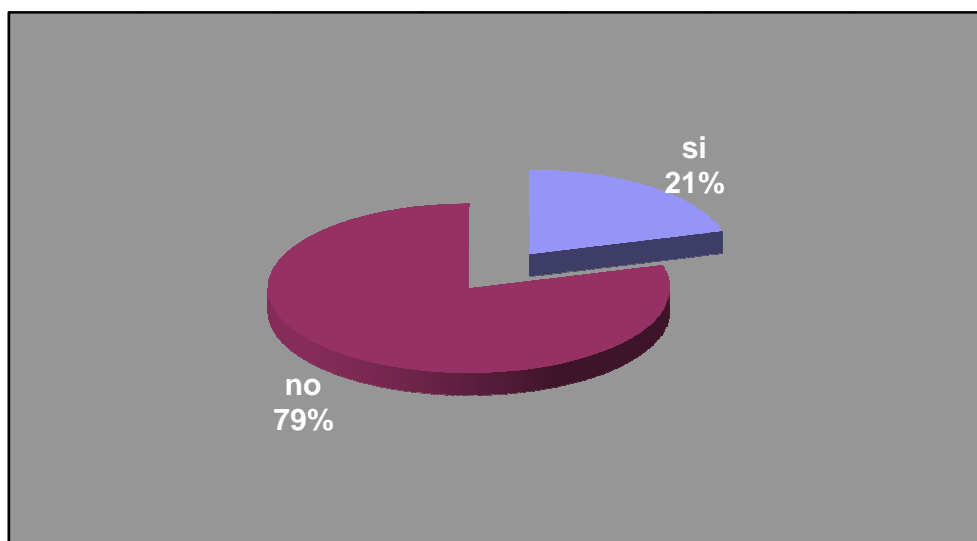
31 - In generale, ritiene che la possibilità di gestire i rapporti con la banca anche attraverso Internet possa snellire alcune procedure?

1	<b>sicuramente si</b>	<b>16%</b>
2	<b>probabilmente si</b>	<b>31%</b>
3	<b>non credo</b>	<b>22%</b>
4	<b>non sa</b>	<b>31%</b>



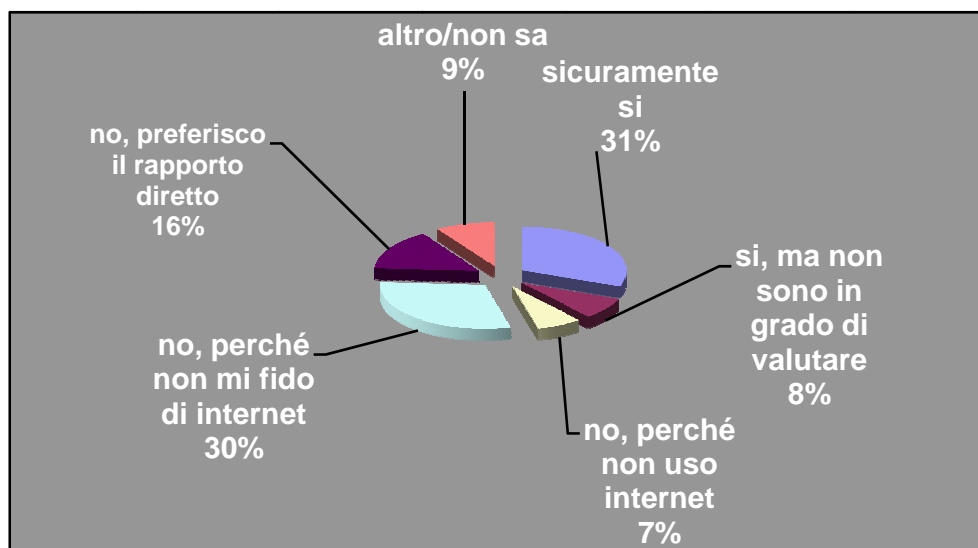
32- Attualmente usufruisce di questa possibilità di gestire on-line i rapporti con la sua banca?

<b>si</b>	<b>21%</b>
<b>no</b>	<b>79%</b>



### 33 - Pensa che ricorrerà a tale possibilità in futuro? (solo per coloro che hanno risposto negativamente)

1	sicuramente si	31%
2	si, ma in questo momento non sono in grado di valutare	8%
3	no, perché non uso internet	7%
4	no, perché non mi fido di internet	30%
5	no, perché preferisco il rapporto diretto con un operatore	16%
6	altro/non sa	9%

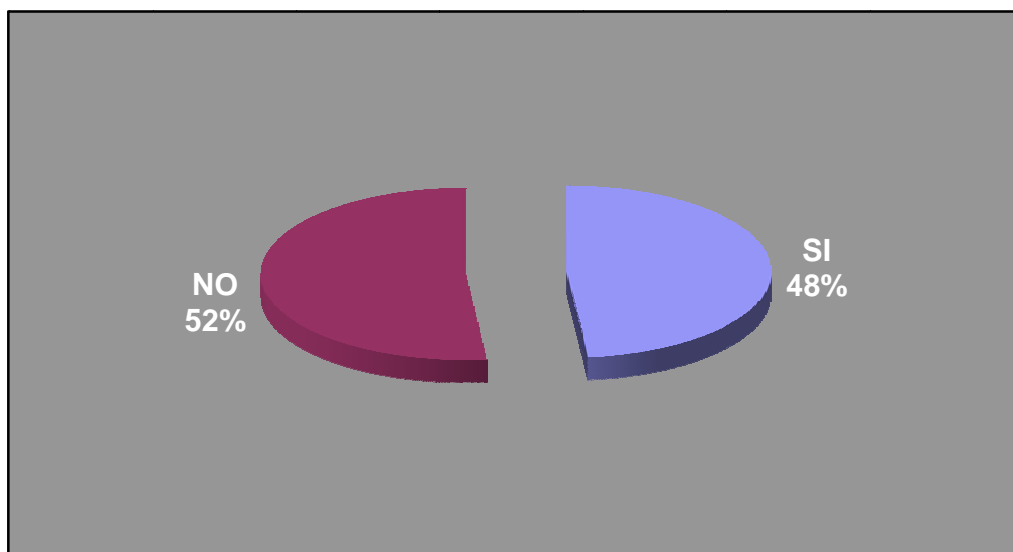




### 34- Conosce le opportunità offerte dai Consorzi Fidi?

**SI** **48%**

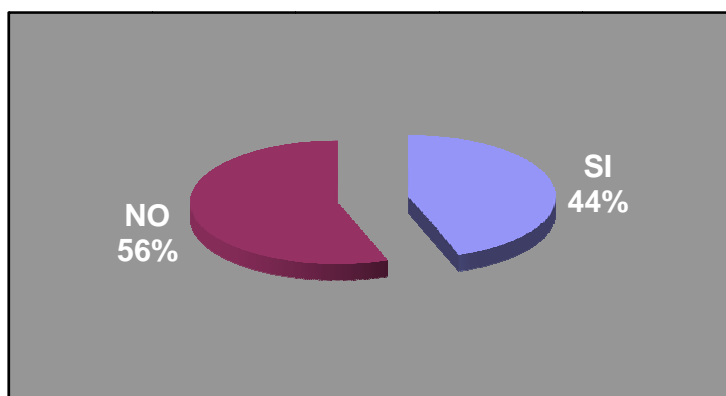
**NO** **52%**



### 35- Sarebbe interessato ad approfondire i servizi offerti dai Consorzi Fidi ?(solo per coloro che hanno risposto NO alla domanda precedente)

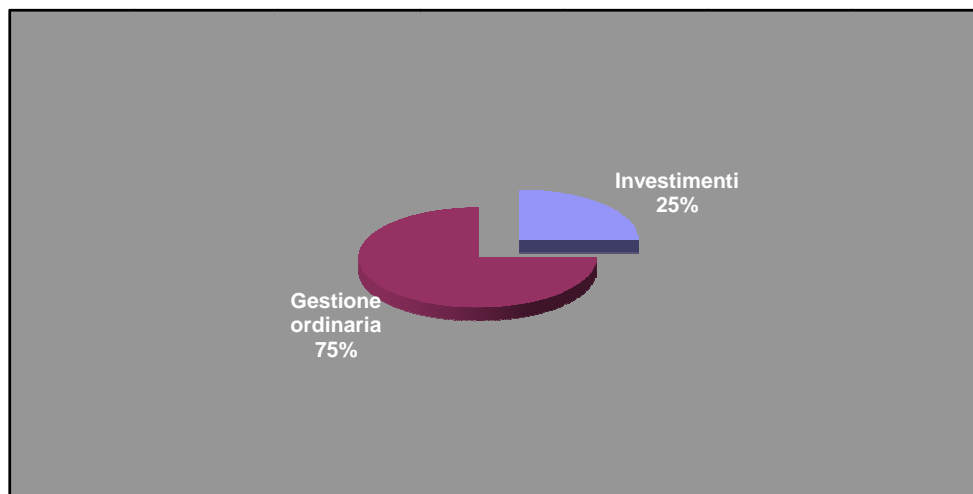
**SI** **44%**

**NO** **56%**



36 - Il suo interesse si riferisce a degli investimenti od alla gestione ordinaria? (solo per coloro che hanno risposto positivamente alla domanda precedente)

<b>Investimenti</b>	<b>25%</b>
<b>Gestione Ordinaria</b>	<b>75%</b>



37 - La Banca a cui si è rivolto vi ha informato dell'esistenza dei Consorzi Fidi?

Si 38%

No 62%

38- Dove ha avuto l'occasione di conoscere i Consorzi Fidi?

Dall'Associazione di categoria 44%

Dal commercialista 38%

Casualmente 12%

In banca 6%

39- (Per chi ha risposto di conoscere i consorzi Fidi)  
L'intermediazione dei Confidi ha contribuito  
all'ottenimento di tassi di interesse più favorevoli  
da parte delle banche?

Si 42%

No 58%

40- Ha usufruito dei finanziamenti di ARTIGIANCASSA?

Si 75%

No 25%

41- Ha usufruito di particolari vantaggi (per chi ha  
risposto sì)

Si 48%

No 42%

Non sa 10%

42- Qual è il motivo per quelli che hanno risposto di non  
aver usufruito di ARTIGIANCASSA

Perché non ne aveva diritto 36%

Per troppa burocrazia 38%

Perché non sembrava conveniente 26%

Per la lungaggine delle pratiche 12%

## 43-Conosce le Banche di Credito Cooperativo?

Si ma non sono socio	44%
Si, sono socio	34%
No	18%

## 44-E' soddisfatto dei servizi offerti? (Per chi ha risposto sì)

Si	36%
No	44%
Abbastanza	20%

## 45- Quali sono i motivi di maggiore soddisfazione?

- I rapporti privilegiati per i soci
- I tassi di interesse agevolati
- Un maggior interesse delle problematiche dell'azienda
- I tempi brevi dello svolgimento delle pratiche
- I servizi evoluti e tempestivi

## 46 – La sua impresa quali sistemi di pagamento usa maggiormente

Ricevute bancarie	82%
Bonifici	56%
Assegni	35%
Contrassegno	10%
Carte di credito	28%
Moneta elettronica	8%
Pagamento mediante telefonia mobile	3%
Home banking	18%
RIBA	52%
Carta Pay- carte prepagate	20%

47 – La sua impresa ha usufruito delle agevolazioni per l'imprenditoria femminile(solo per le imprese a conduzione prevalentemente femminile)

Si 12%  
No 88%



48- (Per chi ha risposto no) Per quale motivo la sua impresa non ne ha usufruito?

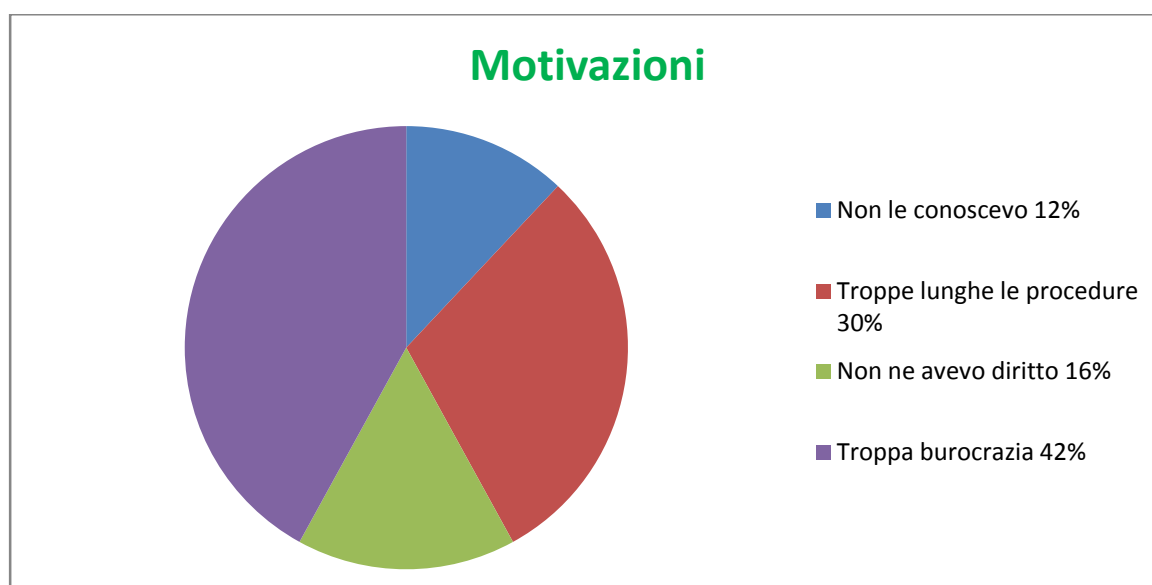


49 – La sua impresa ha usufruito delle agevolazioni per l'imprenditoria giovanile (solo per le imprese gestite da giovani imprenditori )

Si 16%  
No 84%



50- (Per chi ha risposto no) Per quale motivo la sua impresa non ne ha usufruito?





## 51- Ha usufruito delle agevolazioni messe a disposizioni dalla Comunità europea?

Si  
No

10%  
90%

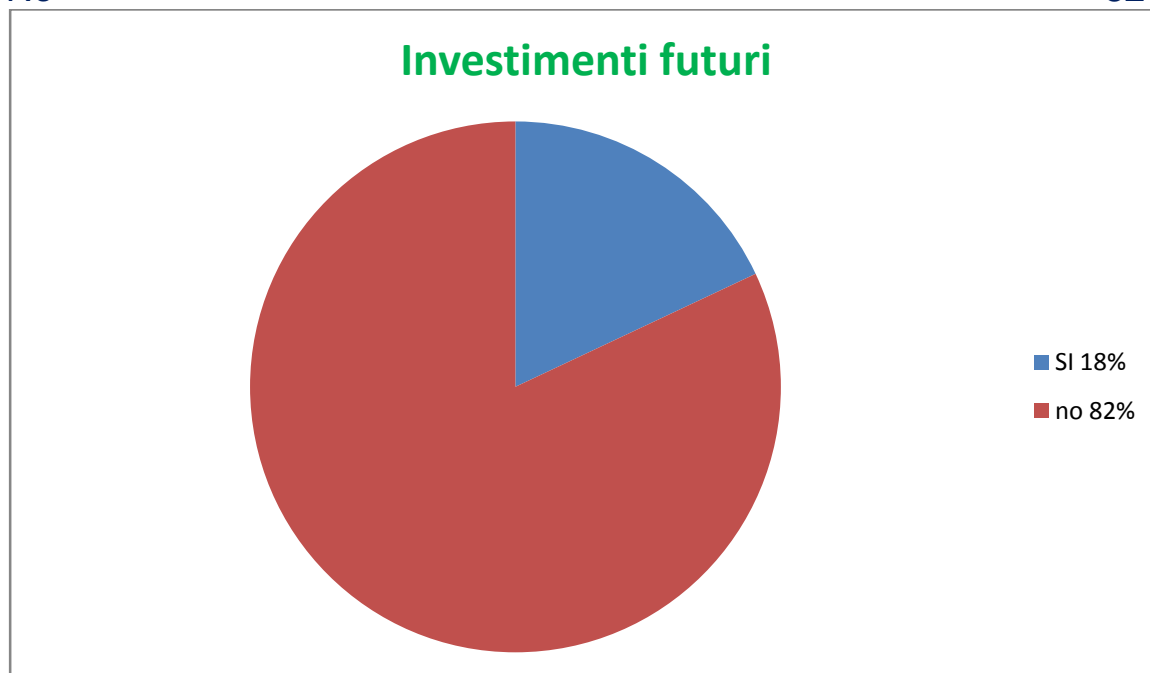


## 52- (Per chi ha risposto no) Per quale motivo la sua impresa non ne ha usufruito?



### 53 - Nei prossimi tre anni intende effettuare investimenti per migliorare l'andamento della sua attività?

Si 18%  
No 82%



### 54 - (Per chi ha risposto si) Per quali motivi intende farlo?

Per fronteggiare la crisi globale

Per fronteggiare i cambiamenti in atto nel mercato e nel mio settore

Per meglio esaudire le esigenze dei clienti

Per migliorare l'andamento dell'azienda

Per avere macchinari all'avanguardia

### 55 - Con quale risorse intende farli?

Con risorse proprie	48%
Con finanziamenti pubblici	22%
Con finanziamenti privati	30%

## DISAMINA

*L'indagine evidenzia in base alle domande poste che le imprese, non hanno espresso un giudizio molto positivo rispetto all'operatività delle banche in ordine alle loro esigenze, talvolta anche per l'ordinaria gestione. Sussiste peraltro una carente informazione e quindi una scarsa conoscenza di ciò che il sistema bancario può offrire. Tuttavia specifiche risposte, evidenziano che l'imprenditore vuole investire per la propria azienda e per lo sviluppo in generale. In questo devono crederci tutti i "sistemi" decisori. I rapporti fra il mondo produttivo ed il sistema bancario stanno attraversando una fase estremamente delicata, che vede entrambe le componenti impegnate in un importante processo di cambiamento reso necessario dagli eventi che hanno interessato l'economia globale. In tale complicato contesto, il tema del credito al sistema produttivo ha assunto proporzioni rilevanti con risvolti non sempre positivi. I dati raccolti dimostrano che, una parte delle imprese interpellate considera l'accesso al credito relativamente agevole o tale da permettere la continuità aziendale. Preoccupa però che ci sia una alta percentuale che considera l'accesso al credito ancora molto difficile. Le risposte ricevute sembrano indicare una mancanza di efficacia della comunicazione, sarebbe importante una informazione più personalizzata. Anche nei sistemi di pagamento la maggioranza degli imprenditori preferisce usare quelli tradizionali. Ancora in pochi usufruiscono delle agevolazioni previste per gli imprenditori giovanili, e l'imprenditoria femminile, soprattutto perché per avviare le pratiche la burocrazia è eccessiva; stesse considerazioni per poter usufruire delle agevolazioni comunitarie.*

*Le banche devono svolgere il loro ruolo primario, vale a dire agire a sostegno dell'economia reale così da consentire alle imprese di dotarsi degli strumenti essenziali per fronteggiare la crisi e prepararsi alla crescita che ne seguirà.*





## **L'UTILIZZAZIONE DEI SERVIZI BANCARI ATTRAVERSO INTERNET NELLE AZIENDE ARTIGIANE**

Gli utenti che usano internet ormai sono una buona percentuale della popolazione di età varia. Sicuramente il target degli utenti Internet va progressivamente perdendo la sua caratterizzazione elitaria e “di nicchia”. Internet viene utilizzato principalmente dagli imprenditori contattati per la ricerca di informazioni e per la posta elettronica, ma molte altre applicazioni hanno ormai definitivamente preso piede: dalle chat line - alla ricerca di lavoro e nuova clientela e così via.

L' 84% degli artigiani del territorio dispone di un collegamento a Internet e lo usa – per motivi di lavoro e il 10% per effettuare pagamenti, in base a quanto dichiarato dagli intervistati. Le imprese interpellate, infatti ricorrono a Internet soprattutto per cercare informazioni e per spedire e-mail. I servizi on line, messi a disposizione dal sistema bancario, sono ancora utilizzati in misura insoddisfacente. Infatti ancora un bassa percentuale degli utenti interpellati ha visitato Internet almeno una volta . Il motivo di questa ridotta utilizzazione, secondo quanto dichiarato dalle aziende interpellate, è la mancanza di figure con competenze specifiche su Internet in azienda. Per favorire l'ulteriore avvicinamento delle imprese a Internet, dovrà perciò esser loro fornita non soltanto un'assistenza di tipo “tecnico” (relativa cioè alla connessione e/o all'uso degli strumenti tradizionali di Internet), ma soprattutto una formazione che consenta loro di cogliere le opportunità esistenti e di poter utilizzare tutti gli strumenti che la rete mette a disposizione del sistema delle imprese anche per tutti i servizi bancari.



# I CONSORZI FIDI

*Se ne parla da tempo, ma l'evoluzione del sistema bancario e, soprattutto, l'accordo di Basilea 2 non consentono ulteriori indugi.*

*Il mondo dei consorzi e delle cooperative di garanzia collettiva Fidi- Confidi- assumono particolare rilievo non solo a livello provinciale, ma rappresenta oggi un sistema ampio, capillarmente diffuso e variegato..*

*I Confidi rappresentati dal Coordinamento Nazionale associano oltre migliaia di piccole e medie imprese alle quali hanno concesso, garanzie per svariati milioni di euro. A fronte di una così rilevante attività si registra un tasso di sofferenze decisamente contenuto. Ciò testimonia la validità dell'azione dei Confidi, le cui capacità di valutare il merito di credito sono da collegarsi al ruolo informativo da questi svolto. In particolare, i Confidi, operando sul territorio a diretto contatto con le imprese, dispongono di una elevata conoscenza delle economie locali. Ad ulteriore testimonianza dell'utilità del loro ruolo, va evidenziato che le rilevazioni compiute sui tassi di interesse, confermano la capacità dei confidi di negoziare tassi decisamente vantaggiosi.*

*Infatti, le imprese associate ai confidi beneficiano, in media, di tassi d'interesse allineati al prime rate ABI o all'Euribor e, quindi, inferiori ai tassi medi bancari rilevati dalla Banca d'Italia. La disciplina organica avvertita dai Confidi si fa oggi ancora più pressante per evitare discriminazioni rispetto ad analoghi soggetti operanti in altri Paesi UE, alle cui garanzie è riconosciuto uno specifico valore ai fini della ponderazione dei rischi bancari, ed in previsione della futura attuazione del nuovo accordo di Basilea sui requisiti patrimoniali delle banche. Quest'ultimo introduce delle metodologie di calcolo del rischio di credito da più parti considerate decisamente penalizzanti per le imprese. La valutazione del merito di credito delle imprese da parte delle banche che è sempre più basata su meccanismi di selezione fortemente standardizzati diverrà infatti ancora più rigida ed impersonale. Il rischio è, in sostanza, quello di passare dalla "selezione" alla "discriminazione". L'effetto sulle imprese potrebbe essere devastante. Queste ultime, infatti, data la difficoltà a reperire risorse tramite l'autofinanziamento, la limitatezza delle risorse patrimoniali, l'assenza dei mercati dei capitali, sono fortemente dipendenti dal credito bancario per il finanziamento della propria attività e dei propri programmi di sviluppo. Ad affiancare le imprese, aiutandole a superare tale debolezza strutturale, sono sicuramente i Confidi. Il vero punto di forza, sembra risiedere soprattutto nella capacità di individuare risorse e indirizzare garanzie, orientandosi verso imprese finanziariamente fragili e poco patrimonializzate ma con buone prospettive economiche e di sviluppo. Sarebbe importante riuscire a conciliare le esigenze delle imprese con la necessità che le banche, anche loro in sofferenza a causa della crisi. In questo, i Confidi possono ricoprire ruolo importante per le piccole e medie imprese, potenziando gli strumenti di garanzia.*

*La Confartigianato Imprese di Massa Carrara, attraverso le prestazioni di Artigiancreditoscano, consente alle aziende del territorio di beneficiare di facilitazioni sui finanziamenti concessi dal sistema bancario e di poter usufruire di altri prodotti e di servizi finanziari. Infatti le operazioni garantite da ATC producono per le imprese almeno due vantaggi immediati: sono regolate di prima scelta, nell'ambito di una specifica "convenzione" e consentono ampliamento della qualità di credito concesso dalla Banca.*

*ACT concede la propria garanzia al fine di favorire l'accesso al credito alle imprese. La garanzia può essere rilasciata su:*

- *Operazioni a medio o lungo termine (per cassa e per firma) di leasing e di factoring nelle forme di uso di durata di 5,7 o 15 ,finalizzate a: investimenti materiali ed immateriali, ricapitalizzazione, ristrutturazione finanziaria e/o gestione fino a un milione d'euro, ad eccezione delle operazioni ipotecarie che non hanno limite d'importo.*

- *Apertura di credito in conto corrente e anticipi su ordini di durata di 2 mesi rinnovabili fino revoca fino a 200.000,00 euro crediti all'esportazione di durata da 1 a 18 mesi, fino a un milione d'euro.*

*Smobilizzo di partite auto liquidanti (salvo buon fine, anticipo fatture, eccetera) di durata di 2 mesi rinnovabili fino a revoca fino ad un milione d'euro. Le operazioni garantite da ACT producono per le imprese almeno due vantaggi immediati: sono regolate a tassi di prima scelta, concordati tra la banca e ACT nell'ambito di una specifica "convenzione" e consentono l'ampliamento della quantità di credito concesso dalla Banca. All'attività tradizionale di ACT si affiancano altre operatività.*

*ACT è soggetto attuatore di incentivazioni comunitarie, nazionali e regionali e, in questa veste, ha dato prova della sua profonda attenzione ai bisogni delle imprese*

## CONCLUSIONI

*Questa indagine, nella sostanza, mette in risalto il persistere di ostacoli nella relazione banche e imprese, che impediscono di poter affermare l'esistenza di un rapporto di reciproca e piena soddisfazione.*

*Dal lato della domanda, la validità del modello d'offerta scelto dalla banca per gestire la relazione con le imprese dipende dalla maturità, dall'intensità, dal contenuto e dall'articolazione della domanda stessa. Dal lato dell'offerta, dal modello adottato dipendono non solo effetti sulla qualità del rapporto, ma anche implicazioni di tipo organizzativo da parte del sistema del credito e delle imprese stesse.*

*Da parte delle imprese di piccole e medie dimensioni, infatti, queste dovranno dotarsi di più adeguati assetti organizzativi e amministrativi per elaborare dei piani di sviluppo adeguati e sufficienti a convincere la banca della loro praticità e affidabilità. La maggiore conoscenza della struttura organizzativa, dei piani di sviluppo e dell'evoluzione finanziaria dell'impresa, dovranno in sostanza sostituire le richieste di garanzie reali o personali.*

*Il problema fondamentale che tocca il rapporto banca e imprese, che influisce sulla costruzione di soluzioni finanziarie efficienti al problema legato al fabbisogno finanziario di queste ultime, è legato alla presenza ed alla dimensione delle garanzie.*

*Il tradizionale modo di interpretare il rapporto banca impresa dovrebbe essere superato a favore di un rapporto più funzionale per entrambe le parti diretto alla corretta valutazione dei potenziali dell'impresa stessa. In questo senso le banche dovrebbero abbandonare la logica del finanziamento su garanzia per intraprendere la logica del finanziamento sui progetti presentati, che significa appunto fare affidamento sui flussi di incassi generati dalla gestione ordinaria per sostenere il servizio ed il rimborso del debito.*

*Ancora più marcata è poi la scarsa attitudine del sistema bancario a basare le decisioni di affidamento su valutazioni di tipo prospettico, capaci invece potenzialmente di realizzare iniziative molto redditizie per entrambe le parti.*

*Un sistema orientato allo sviluppo corretto del rapporto poggia su relazioni forti col finanziatore principale che assiste, in importi e soluzioni tecniche differenziate, la percentuale più rilevante del fabbisogno dell'impresa e che per contro conosce in profondità l'azienda.*

*Oggi la possibilità di svolgere operazioni di merchant banking e di detenere quote di capitale di rischio delle imprese va considerata una opportunità per seguire da vicino l'evoluzione della situazione finanziaria delle imprese e per affiancarle in modo costruttivo nei loro piani di sviluppo. Dal lato delle banche queste ultime sono chiamate a cambiare il loro modo di approcciarsi al credito abbandonando l'erogazione basata esclusivamente sulle garanzie, a favore di una migliore gestione del rischio di credito basata su un modello focalizzato sulla relazione di clientela.*

*Il nuovo modo di approcciarsi al finanziamento delle imprese dovrà essere finalizzato alla valutazione della redditività futura e alla validità del progetto imprenditoriale nel suo insieme; in particolare occorre che l'attenzione si sposti dall'analisi dei dati contabili ai progetti di investimento, alle prospettive di gestione e alla dinamica del fabbisogno finanziario dell'impresa.*

### CONFARTIGIANATO IMPRESE MASSA CARRARA

