

Capitolo 4

Un'indagine campionaria sulla relazione banca-impresa alla luce del fenomeno di concentrazione bancaria in Italia

1. Il profilo teorico del rapporto banca – PMI: le premesse della ricerca

Lo studio del rapporto banca-PMI nel nostro Paese ha rappresentato nel corso degli anni, oggetto di numerose ricerche promosse sia in ambito istituzionale che in ambito accademico. L'interesse per tale argomento è facilmente comprensibile se si riflette sulle peculiarità ben note, del nostro sistema produttivo, incentrato sull'accentuata presenza e capillarità di piccole-medie imprese.

Nonostante la numerosità ed eterogeneità delle analisi in materia e le diverse prospettive di ricerca entro cui il rapporto banca – PMI è stato indagato, si possono individuare due principali direttrici.

Da un lato, infatti, gli studiosi si sono concentrati sulle relazioni fra le varie caratteristiche morfologiche del sistema finanziario/bancario che costituiscono l'humus per lo sviluppo e la sopravvivenza della piccola media – impresa nel tessuto economico sociale nel nostro Paese.

Da un punto di vista più microeconomico, invece, ci si è concentrati su problematiche attinenti il vero e proprio rapporto banca – Pmi, alcuni tratti tipici delle nostre Pmi sono, infatti, riconosciuti come fattori condizionanti l'evolversi delle relazioni intrattenute da questi soggetti con gli istituti di credito. In sintesi si può affermare che:

- permangono disequilibri nella struttura finanziaria delle nostre PMI rappresentanti dalla prevalenza del credito bancario a breve termine;
- l'articolazione della funzione finanziaria ed il suo posizionamento nella struttura organizzativa aziendale appaiono marginali;
- il rapporto con le banche finanziatrici è spesso basato su una cultura nazionale spontanea e non di mercato quindi sulla fiducia, sulla storicizzazione delle esperienze ed informazioni acquisite, e sulla consuetudine dei comportamenti;
- il rapporto con il sistema finanziario è fondato su un patto implicito di stabilità e di non ingerenza fra l'impresa e la banca.

A partire da tali specificità delle PMI traggono origine ancora, studi su tematiche quali ad esempio, le cause e la diffusione del fenomeno del multiaffidamento, il grado di rischiosità ed il comportamento finanziario delle PMI, i pericoli più o meno reali di razionamento del credito, le prospettive e il realizzarsi dei cambiamenti derivanti dall'introduzione di Basilea 2, e più nel dettaglio il fenomeno del localismo bancario e problematiche attinenti al credito bancario del Mezzogiorno.

I risultati raggiunti in questi ambiti e la lettura del rapporto banca PMI che ne discende non sono peraltro univoci: in particolare i risultati devono sempre essere letti in maniera critica, avendo ben presente che le modalità di creazione e l'ampiezza dei campioni di riferimento ma, ancora prima la puntuale e differente delimitazione del concetto di PMI, possano incidere significativamente sulle considerazioni che scaturiscono dagli studi effettuati.

Tra i fenomeni che interessano i rapporti tra banche e PMI e che di gran lunga risulta un importante argomento da approfondire, vi è quello relativo alla concentrazione bancaria e ai relativi impatti che lo stesso, ha avuto sul rapporto in esame. L'importanza che deriva dall'indagare tale fenomeno risiede in due importanti motivazioni. La prima è quello dell'attualità dell'argomento, considerando l'elevata numerosità nell'ultimo decennio delle operazioni di M&A tra banche e lo straordinario impatto che il fenomeno ha avuto sulla configurazione del sistema finanziario del nostro Paese; esso è il risultato del contemporaneo contributo di molteplici determinanti che, influenzate dal contesto internazionale, ha di fatto, consentito una rapida accelerazione nel più ampio processo di modernizzazione delle regole, dei comportamenti, dei soggetti nell'economia. La seconda motivazione è rappresentata dall'obiettivo di voler rilevare come vivono le imprese il clima di cambiamento e di riorganizzazione interna agli intermediari finanziari in seguito alle operazioni di M&A.

Accanto quindi agli effetti macro del fenomeno di consolidamento bancario, e quindi alle implicazioni di policy che ne derivano quali l'aumento del rischio finanziario e sistemico, gli effetti sul meccanismo di trasmissione della politica monetaria e gli effetti sui sistemi di pagamento, si affiancano gli effetti sul credito alle PMI osservati attraverso differenti variabili, quali la distribuzione del credito per area geografica e per settore o i singoli elementi che compongono la relazione tra i soggetti del rapporto.

2. Obiettivi e metodologia della ricerca

Il lavoro che segue è nato con un obiettivo di fondo: quello di rilevare il “sentiment” delle imprese italiane di fronte al cambiamento strutturale rappresentato dal discusso fenomeno in questione.

Si è voluto catturare il grado di consapevolezza del cambiamento nel sistema degli intermediari e quindi dell’offerta di credito e servizi, attraverso dei giudizi quali-quantitativi che fossero espressione del grado di soddisfazione nei confronti del sistema banche in questa fase di transizione, unitamente alla volontà di descrivere il quadro attuale del rapporto di ciascuna azienda con le banche, facendo emergere le preoccupazioni e le aspettative per il futuro.

In particolare gli aspetti maggiormente indagati sono stati due: quello relazionale il quale potrebbe essere influenzato dalla gestione e risoluzione dei problemi organizzativi, gestionali che sorgono tra le banche partecipanti alle M&A; quello prettamente economico e di distribuzione del credito che potrebbe interessare variazioni al pricing dei prestiti bancari o rivelarsi talvolta dannoso per alcune imprese le cui caratteristiche non permettono di accedere allo stesso modo delle altre, al credito bancario.

La verifica di tali aspetti ha portato alla conduzione di una ricerca di mercato volta ad intervistare un campione di imprese italiane sulla propria esperienza del fenomeno di consolidamento bancario.

L’indagine è stata volutamente svolta nel corso del 2008, in quanto l’anno si ritiene protagonista della fase di assestamento interno delle organizzazioni interessate dalle

operazioni di M&A dell'ultimo triennio. Si pensi alle più recenti fusioni tra S.Paolo e Banca Intesa, Unicredit e Capitalia, o l'operazione di acquisizione tra BNPParibas e Bnl.

Precisamente, l'indagine è stata svolta nel periodo febbraio-settembre e il mese di Settembre in particolare, è stato scelto orientativamente quale mese finale di rilevazione dei dati, per il timore che le risposte alcune particolarmente soggettive, potessero essere influenzate dal clima di tensione e sfiducia prodotto dalla crisi dei mercati finanziari nel nostro Paese e diffusosi in maniera determinante proprio nel bimestre agosto-settembre.

L'obiettivo di far risaltare alcune variabili qualitative cruciali, ha poi consigliato di non limitarsi ad un semplice invio del questionario cartaceo (dopo un mese l'adesione risultava minima) bensì anche ad impegnarsi nell'effettuazione di interviste telefoniche attraverso cui rilevare delle *soft information*, verificando l'effettiva comprensione da parte degli interlocutori del corretto contenuto delle domande, ottenendo da parte degli interlocutori precise spiegazioni ed addizionali approfondimenti analitici.

I soggetti ai quali è stata effettuata l'intervista erano, in buona parte dei casi, coloro che nell'impresa intrattenevano i rapporti con le banche (non sempre esiste nelle piccole imprese la figura del direttore finanziario, ma piuttosto un amministrativo che riporta decisioni e avvenimenti all'imprenditore), e in misura minoritaria direttamente all'imprenditore.

I nominativi delle imprese intervistate sono stati attinti dal Database Aida¹ che ha fornito i principali dati di bilancio e la localizzazione geografica degli appartenenti al campione.

Nella fase di definizione del campione, si è scelto di definire i seguenti ranges:

- fatturato (in €) compreso tra 3 mln e 40 mln:

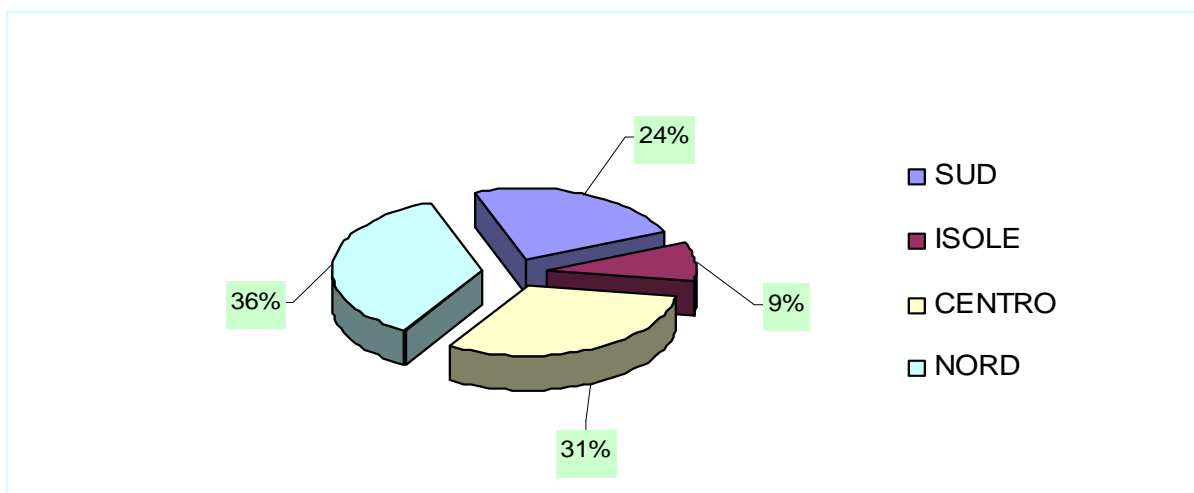
la scelta di base ha escluso le microimprese con fatturato < 3 mln di € in quanto ritenute troppo piccole per manifestare un valido giudizio sul fenomeno indagato a causa della possibilità che esse abbiano all'attivo pochi rapporti con istituti di credito, e in particolare che questi ultimi siano locali e con molta probabilità non abbiano preso parte ad operazioni di M&A. Inoltre, sono state escluse quelle con fatturato > 40 mln di € in quanto aventi un elevato potere di negoziazione di credito in termini sia di importi affidati che di condizioni applicate e quindi probabilmente, risentono poco del fenomeno in atto.

Entrambe le categorie di imprese considerate al di fuori del range di fatturato, potevano non rappresentare un valido esempio di rilevazione dell'esperienza indagata.

- localizzazione geografica:

il campione originario composto da 2.500 imprese domestiche, era ripartito equamente tra Nord, Centro, Sud e Isole come illustra la seguente Fig. 1.

¹ Aida aggiornamento Ottobre 2007

Fig. 1: Campione iniziale - Febbraio 2008

2.1 Il campione rispondente

Le risposte valide ammontano a 351 pari a circa il 14% delle imprese interpellate e possono essere considerate un discreto campione rappresentativo della realtà produttiva italiana.

Per verificare la rappresentatività delle risposte ottenute abbiamo controllato la struttura del campione attraverso l'analisi della provenienza geografica del campione, del settore economico di appartenenza, del fatturato (milioni di euro), della classe di ampiezza (numero di addetti), e del tipo sociale.

- Provenienza geografica

Il 26% delle imprese del campione è insediato nel Nord Italia, il 34% dei rispondenti è posizionato nel Centro, ed il 40% appartiene al Sud ed Isole.

La presenza più significativa di rispondenti nel Centro Sud a fronte di una quasi parità delle intervistate tra le diverse regioni (cfr. Fig.Tav.1), si deve attribuire ad una maggiore disponibilità ed apertura delle imprese ad offrire informazioni proprie, alcune considerate particolarmente sensibili.

Tav. 1: La struttura del campione per area geografica

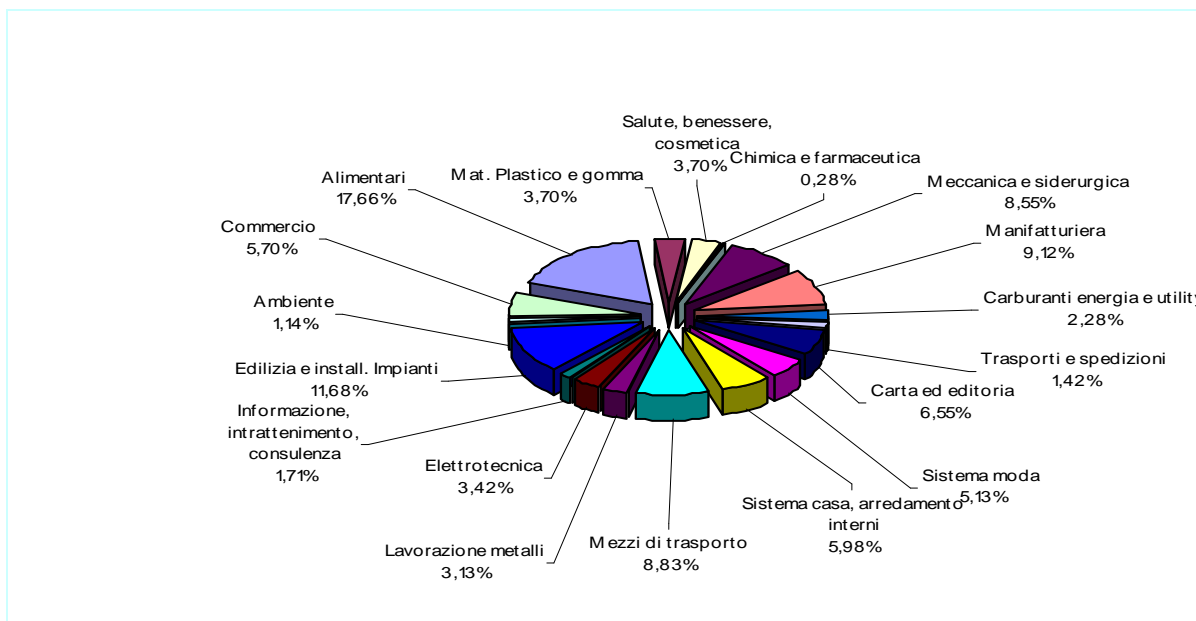
	Frequenza	Percentuale	Frequenza cumulata	Percentuale cumulata
MACROAREA				
NORD	90	26 %	90	25,64 %
CENTRO	120	34 %	210	59,82 %
SUD	115	33 %	325	92,59 %
ISOLE	26	7 %	351	100,00 %

- Settore e macrosettore economico di appartenenza

I settori oggetto di indagine, in ordine di prevalenza sono stati quello:

- alimentare (17,66%) considerata la maggiore frequenza dei rispondenti del Sud e Isole;
- edilizio (11,60%);
- manifatturiero - produzione della ceramica, legno e tessile - (9,12%);
- meccanica dei mezzi di trasporto (8,83%) quasi a pari merito con quello della siderurgica (8,55%).

Fig. 2: Settore merceologico di appartenenza



La classificazione dei rispondenti per Macrosettore, conduce al seguente raggruppamento (Tav.2). In netta prevalenza ha risposto quello dell'industria (72%), seguito da quello dell'edilizia (41%) quasi a pari merito con quello dei servizi (36%); infine quello del commercio (20%). La suddivisione permette di spiegare la presenza in alcuni ambiti di indagine caratteristiche assolutamente peculiari ad uno specifico settore mentre, per altri aspetti esaminati, è emersa una sostanziale standardizzazione delle risposte, a prescindere dal settore di appartenenza. Incrociando la classificazione dei rispondenti per macrosettore con le macroaree, osserviamo che il maggior numero di imprese attive nel commercio è situata al Nord, quelle attive nei Servizi e nell'Edilizia sono localizzate a pari merito sia nel Centro che nel Sud, le rispondenti attive nell'industria sono pressoché provenienti dal Centro e Sud Italia.

Tav. 2: La struttura del campione per macrosettori

	Frequenza	Percentuale	Frequenza cumulata	Percentuale cumulata
MACROSETTORE				
COMMERCIO	20	6%	20	5,70%
EDILIZIA	41	12%	61	17,38%
INDUSTRIA	254	72%	315	89,74%
SERVIZI	36	10%	351	100,00%
	Nord	Centro	Sud	Isole
COMMERCIO	16	3	1	0
EDILIZIA	5	17	18	1
INDUSTRIA	59	88	85	22
SERVIZI	10	12	11	3
	90	120	115	26

- Fatturato e numero di dipendenti

Il campione ricomprende prevalentemente imprese medie con un fatturato compreso tra 10 e 25 mln di € (40,74%), secondariamente da imprese con fatturato tra 6 mln e 10 mn di € (21,37%). Quasi a pari merito risultano le rispondenti con fatturato tra 3 e 6 mln di € e tra 25 e 40 mln di €. Le imprese intervistate con fatturato inferiore a 3 mln €, risultano in numero residuale (1,42%)².

² La presenza di una percentuale seppur minima di rispondenti con fatturato inferiore ai 3 mln di € a fonte di una scelta originaria di esclusione degli stessi, si spiega in quanto i dati di bilancio iniziali erano relativi al

Fig. 3: Suddivisione per classi di fatturato

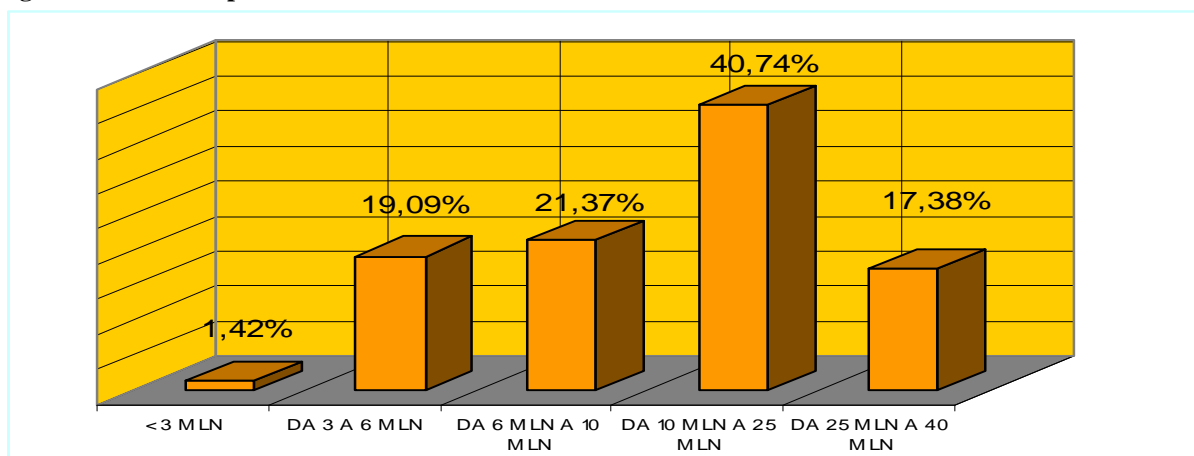
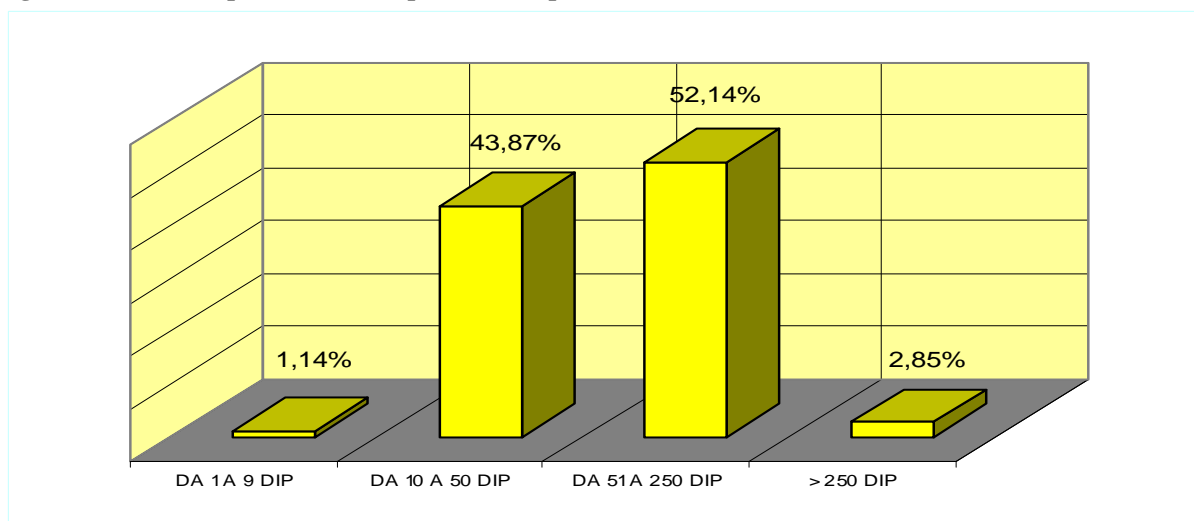


Fig. 4: Suddivisione per classe di ampiezza (n° dipendenti)



Secondo la nuova definizione comunitaria di micro, piccola e media impresa, l'1,14% del campione è costituito da micro imprese (fino a 9 addetti), il 43,87% da aziende di piccola

31/12/2006, (i nominativi componenti il campione originario erano stati attinti dalla versione di Aida aggiornata all'Ottobre 2007 quindi ancora mancante dei dati di bilancio chiuso al 31/12/2007), quelli forniti dalle imprese rispondenti erano riferiti al 2007, in quanto l'indagine è stata svolta nel corso del 2008. Pertanto, l'1,42% delle imprese intervistate hanno riferito di avere un fatturato inferiore.

dimensione (da 10 a 50 addetti), il 52,14% già specificato, da media imprese (da 51 a 250 addetti) e il 2,85% è rappresentato da aziende di grande dimensione (oltre 250 addetti).

Il campione costituito in prevalenza da Società a responsabilità limitata, comprende anche in numero significativo, 217 imprese di famiglia.

Esse, infatti, ci riferiscono che la gestione del business societario è affidato agli imprenditori e ai propri famigliari.

Fig. 5: Le business family del campione

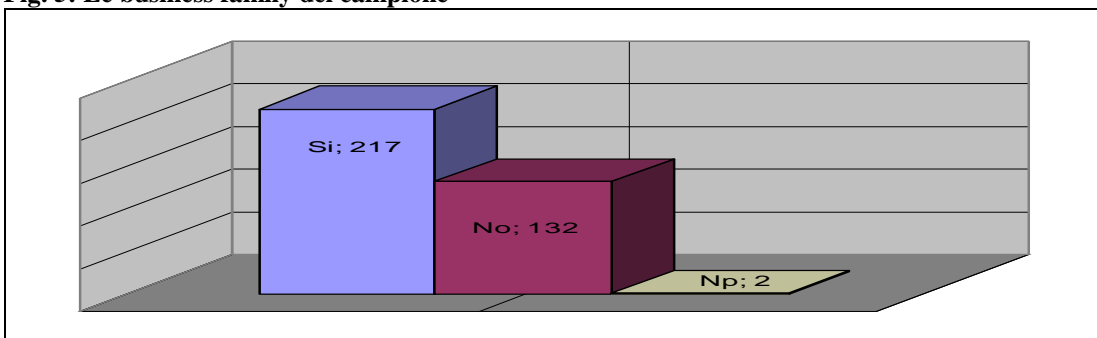
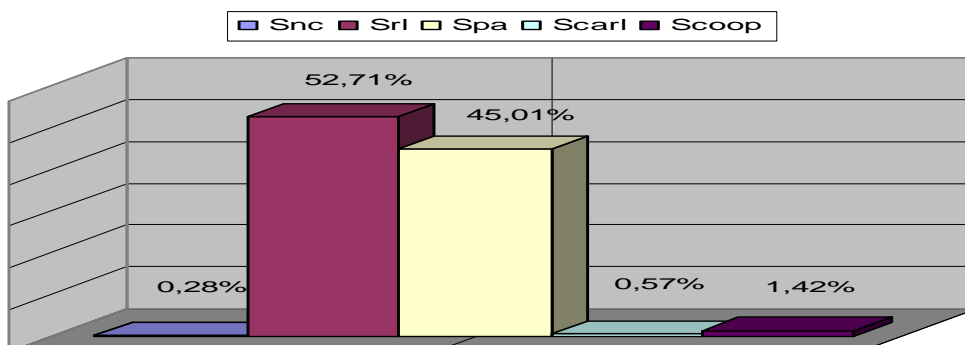


Fig. 6: Tipo sociale del campione rispondente



3. La struttura e il contenuto del questionario

In linea con l'esigenza di esplorare più approfonditamente le variabili qualitative che influiscono sul rapporto banca impresa, mediante le interviste si è inteso ottenere informazioni con riguardo a 4 aspetti principali, divenuti un'unica direttrice essenziale dell'intero schema questionario:

- le caratteristiche del campione mediante dati anagrafici e relativi alla struttura finanziaria, informazioni sulla tipologia e sul grado di soddisfazione delle relazioni intrattenute con gli istituti di credito;
- il grado di conoscenza delle imprese intervistate del fenomeno di concentrazione bancaria e del grado di consapevolezza degli elementi soggetti al cambiamento;
- il grado di gestione dell'offerta del credito da parte di banche aventi lo stesso cliente e confluente nel medesimo gruppo bancario;
- le opinioni delle imprese sulle relazioni intrattenute con gli istituti di riferimento.

Dal primo angolo visuale, si è ottenuta una sorta di fotografia delle imprese in quanto alle stesse è stato chiesto di "presentarsi", offrendo informazioni anagrafiche e attinenti la propria struttura finanziaria. Si è avuto così modo di appurare il grado di dipendenza finanziaria di ciascuna di esse dalle banche, cercando di analizzare la tipologia di rapporto instaurato con gli intermediari in termini di continuità, numerosità di contatti e preferenze. In particolare, si è voluto accertare quanto le imprese rispondenti siano interessate dal fenomeno del multi affidamento.

Sotto il secondo profilo di analisi, quello relativo alla conoscenza delle imprese intervistate del fenomeno di concentrazione bancaria, si è potuto indagare su quanto esse siano al corrente delle operazioni di riorganizzazione interna delle banche di riferimento interessate da M&A.

Tale sezione è servita per comprendere “quanto” dello stato di confusione tipico delle operazioni di M&A, giunga al cliente impresa e se ciò influenzi il modus operandi delle banche nella tradizionale attività di offerta del credito bancario in termini di pricing, di documentazione richiesta, di rating assegnato alle imprese, di tempistica nelle risposte, etc.

Si è indagato sui singoli aspetti della relazione tra banca e impresa che possono essere influenzati dal cambiamento strutturale interno delle banche. A tal proposito è stato chiesto alle intervistate di offrire un giudizio quali-quantitativo relativamente all’offerta di prodotti e servizi e alla professionalità dei gestori della relazione in seguito al cambiamento organizzativo interno degli intermediari.

Non sono mancate le domande relative all’espressione del grado di attenzione, gradimento e comprensione delle esigenze finanziarie delle imprese da parte degli istituti di riferimento. Infine, le domande del questionario relative alla tematica in discussione, hanno voluto far emergere quali azioni siano state poste in essere dalle banche, in particolare quelle locali, non interessate dal fenomeno di M&A che potrebbero aver approfittato dello stato di transizione per guadagnare quote di mercato.

La terza area di indagine ha voluto cogliere ancora più nel dettaglio un aspetto relativo al fenomeno di concentrazione bancaria rappresentato dalla circostanza in cui due banche differenti ma sovrapposte territorialmente e aventi gli stessi clienti in portafoglio, vengano incorporate nel medesimo Gruppo bancario. Abbiamo voluto chiedere cosa è cambiato, o sta

cambiando nel rapporto con questi istituti bancari a livello di offerta, di tenuta dei c/c, di assegnazione del rating e di gestione degli affidamenti, essendo assoggettate le entità bancarie pre-esistenti alle politiche di credito del nuovo Gruppo di appartenenza. Questa fase di analisi si è conclusa cercando di capire se le rispondenti siano state interessate dal fenomeno di razionamento del credito.

Nella quarta area di indagine, si è passati ad esplorare la sfera più soggettiva del rapporto che le imprese instaurano con gli istituti di riferimento. Questa sezione che potremmo intitolare “La parola alle imprese”, interroga le stesse su quale siano gli aspetti positivi del rapporto e quali invece, siano quelli da dover migliorare o eliminare per assicurare la continuità serena dei rapporti di credito. L’indagine rileva il “sentiment” nei confronti del sistema banche e si fa portavoce non solo del grado di fiducia o incertezza che le rispondenti avvertono nei confronti del sistema bancario attuale, ma anche delle prospettive e preoccupazioni che i rispondenti ci hanno riferito. Si è chiesto infine, alle imprese su quali fattori, tra quelli richiamati nelle precedenti sezioni, esse vorrebbero si puntasse maggiormente l’attenzione delle banche nello svolgersi del loro processo valutativo.

Da ultimo, in misura più discreta ma non meno interessante, è stato dato spazio ad una sezione finale del questionario ad alcune domande finalizzate a comprendere lo stato di apprendimento e attuazione della normativa Basilea 2. In particolare, si è chiesto alle imprese di riferire se sono stati apportati dei cambiamenti nella gestione della propria società per adeguarsi alla nuova normativa sul capitale e in questo quanto le banche abbiano apportato modifiche al rapporto con le imprese clienti modificando le regole di erogazione del credito.

4. (Sez. A e B): La struttura finanziaria delle imprese e i rapporti con le banche operanti sul territorio

Di seguito vengono analizzate in primo luogo, le domande che vanno dalla nr. 3 alla nr. 5 della Sez. A del questionario proposto e l'intera Sez. B dello stesso. Si tratta di un set di quesiti riferito, in termini generali al grado di intensità del rapporto banca – impresa rilevandone sia l'intensità intesa come dipendenza finanziaria dal credito bancario, sia la numerosità delle relazioni instaurate con gli istituti di riferimento.

A tal proposito abbiamo chiesto alle banche se il proprio indebitamento bancario sia prevalente nella componente a breve o medio/lungo termine, e se lo stesso sia da registrarsi in maniera continua o saltuaria.

Inoltre, abbiamo chiesto al campione intervistato di riferirci quali siano le preferenze di ciascuna impresa tra gli istituti operanti sul territorio nazionale, tra questi inoltre se sia più elevato il grado di soddisfazione nei confronti degli istituti di grandi dimensioni o di quelli locali.

Operativamente ci soffermeremo a commentare i risultati generali emersi dal campione per poi scomporre gli stessi, ove risulti interessante, per macroarea, macrosettore e fatturato.

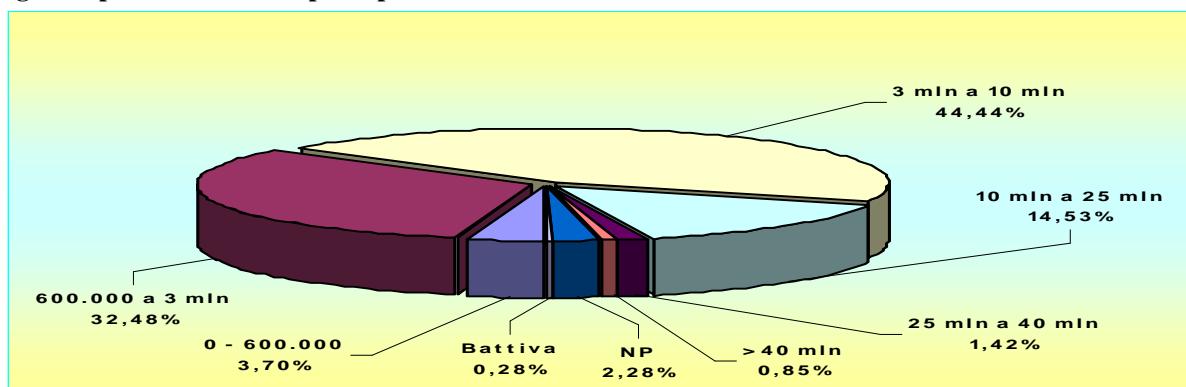
Per quanto riguarda la struttura finanziaria delle imprese si sono considerati 4 aspetti:

- A.** l'accordato operativo – Dom.3;
- B.** la durata degli affidamenti (breve o medio termine) – Dom.4;
- C.** la frequenza nell'utilizzo del credito bancario – Dom.5;
- D.** il numero di istituti d'appoggio – Sez.B dom.1.

A. L'accordato operativo

Per quanto attiene al primo punto, il campione si distribuisce tra 6 classi di credito accordato proposte (in €: **1** = 0 - 600.000, **2** = 600.000 - 3 mln, **3** = 3 mln - 10 mln, **4** = 10 mln - 25 mln, **5** = 25 mln - 40 mln, **6** = > 40 mln). In linea generale si osserva che la prevalenza delle classi di accordato sia quella tra 3 mln e 10 mln (44%), seguita da quella tra 600.000 € e 3 mln € (32%) e dalla classe di accordato compreso tra 10 mln e 25 mln (15%).

Fig. 7: Ripartizione del campione per classe di credito accordato



Se incrociamo le risposte con la classe di ampiezza delle imprese in termini di fatturato (Tav.3), rileviamo che le frequenze (in valori percentuali) risultano più alte in corrispondenza delle celle in cui si verifica un sostanziale allineamento della variabile “accordato” alla dimensione dell’impresa corrispondente, secondo il fabbisogno finanziario teorico.

Tav. 3: Classe di credito accordato e fatturato

	CREDITO ACCORDATO								
	0 – 600.000	600.000 – 3 MLN	3 MLN- 10 MLN	10MLN- 25MLN	25MLN- 40MLN	> 40 MLN	B.ATTIVA	Np	Tot.
FATTURATO									
< 3 mln	40,00%	60,00%						0	100%
3 mln - 6 mln	7,46%	70,15%	19,40%				1,49%	1,49%	100%
6 mln - 10 mln	2,67%	42,67%	50,67%					4,00%	100%
10 mln - 25 mln	2,80%	20,28%	58,74%	16,08%	0,70%			1,40%	100%
25 mln - 40 mln	0,00%	4,92%	34,43%	45,90%	6,56%	4,92%		3,28%	100%
MACROAREA									
Nord	4	33	33	10	2	3	0	5	90
Centro	4	24	65	24	2	0	0	1	120
Sud	4	45	50	12	1	-	1	2	115
Isole	1	12	8	5	-	-	-	-	26

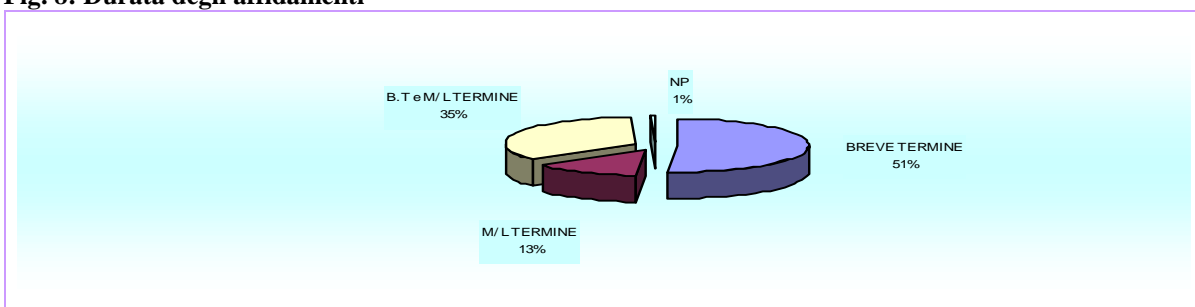
Inoltre, per quanto attiene le aree geografiche (Nord, Centro, Sud e Isole), pur non presentando differenze macroscopiche, appare, in generale una maggiore concentrazione del credito (3 mln – 10 mln) accordato nel Centro e Sud.

B. La durata degli affidamenti (breve o medio termine)

Il secondo punto rappresentato nel dettaglio dalla domanda n. 4, indaga su quale sia la durata prevalente degli affidamenti delle imprese rispondenti. Le risposte fornite ci permettono di conoscere la tipologia di consolidamento del debito verso banche, se esso risulti a breve o medio/lungo termine.

L'indagine conferma la prevalenza del ricorso al debito bancario a breve termine (51%) rispetto a quello a medio termine (13%), e un utilizzo per il 35% delle imprese rispondenti, di entrambe le categorie.

La distinzione per macrosettore mette in luce complessivamente un ricorso al credito di breve termine principalmente per il settore dell'Industria per il quale risulta notevole il numero di rispondenti che utilizzano entrambe le categorie di facilitazioni bancarie.

Fig. 8: Durata degli affidamenti

Tav. 4: Tipologia del debito vs. banche per macrosettore

	Tipologia delle facilitazioni bancarie							
	B/Termine		M/I Termine		B.+ M/I Termine		Np	
Macrosettore								
Commercio	13	65%	4	20%	3	15%	0	20
Edilizia	23	56%	3	7%	14	34%	1	41
Industria	122	48%	35	14%	95	37%	2	254
Servizi	21	58%	5	14%	10	28%	0	36
	179		47		122		3	351

Inoltre, per quanto attiene le aree geografiche (Nord, Centro, Sud e Isole), pur non presentando differenze macroscopiche, appare, in generale una maggiore concentrazione del credito (3 mln – 10 mln) accordato nel Centro e Sud.

C. Frequenza nell'utilizzo del credito bancario

La sezione C indaga su quale sia la frequenza nell'utilizzo delle facilitazioni bancarie. Rappresentata dalla domanda nr. 5, essa ci riporta i dati relativi all'intensità dei rapporti instaurati con le banche di riferimento.

Le risposte, in linea con quelle della domanda nr. 4 per ciò che concerne gli utilizzi a m/l termine, possono condurci ad una evidente constatazione: quella per cui le imprese del

campione risultino un valido esempio del prototipo di impresa italiana, per la quale il credito bancario risulta utilizzato prevalentemente in maniera continuativa.

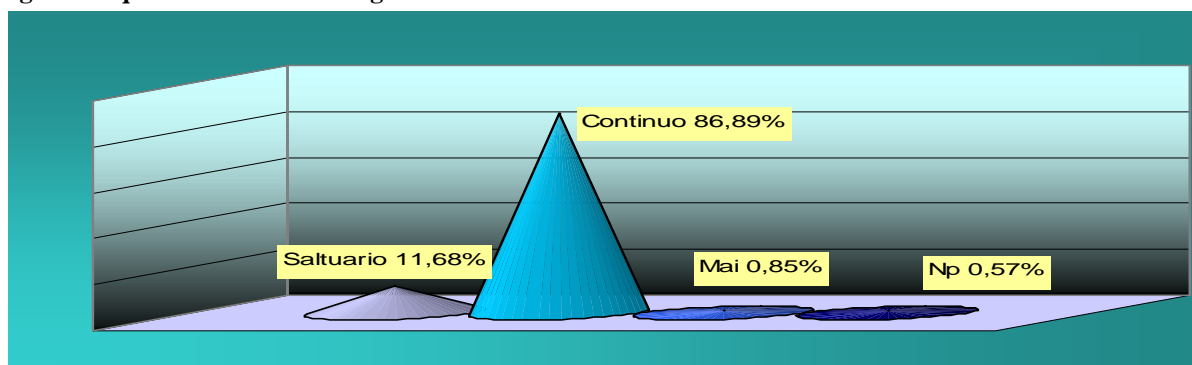
Infatti, le rispondenti si sono espresse per la quasi totalità nel denunciare una dipendenza continuativa dal credito bancario (86,89%), rendendo alquanto marginali le alternative di risposta suggerite dal questionario (utilizzo saltuario e nessun utilizzo) che sommate rappresentano appena il 12% del campione.

Il dato appare ancora più interessante se confrontato con ogni macrosettore. La Tav. 5, infatti, dimostra rafforzando l'ipotesi, che l'utilizzo continuativo del credito bancario sia prerogativa di tutti i macrosettori considerati. In particolare, l'utilizzo continuativo risulta la risposta fornita dal 90% dei rispondenti attivi nel Commercio, dall'88% attivi nell'Edilizia e dall'87% di rispondenti del settore dell'Industria.

Scomponendo ulteriormente i dati relativi al settore dell'Industria, che accoglie il maggior numero di rispondenti, il settore Alimentare risulta quello con la frequenza più alta di utilizzo continuativo delle facilitazioni creditizie (92%), seguito da quello Manifatturiero (lavorazione del legno, ceramica, etc.) che presenta una frequenza di risposte pari a 28 sulla propria relativa popolazione campionaria composta da 32 imprese. Si tratta di quelle imprese che, solitamente, hanno delle esigenze di cassa continue dovute alla necessità di approvvigionamenti costanti e che negli ultimi anni hanno risentito in particolar modo della situazione di crisi economica.

Anche il Macrosettore dei Servizi opportunamente scomposto nelle singole attività economiche, conferma come l'utilizzo continuo degli affidamenti interessi indistintamente tutti i relativi rispondenti.

Fig. 9: Frequenza nell'utilizzo degli affidamenti



Tav. 5: Frequenza nell' utilizzo degli affidamenti per macrosettore

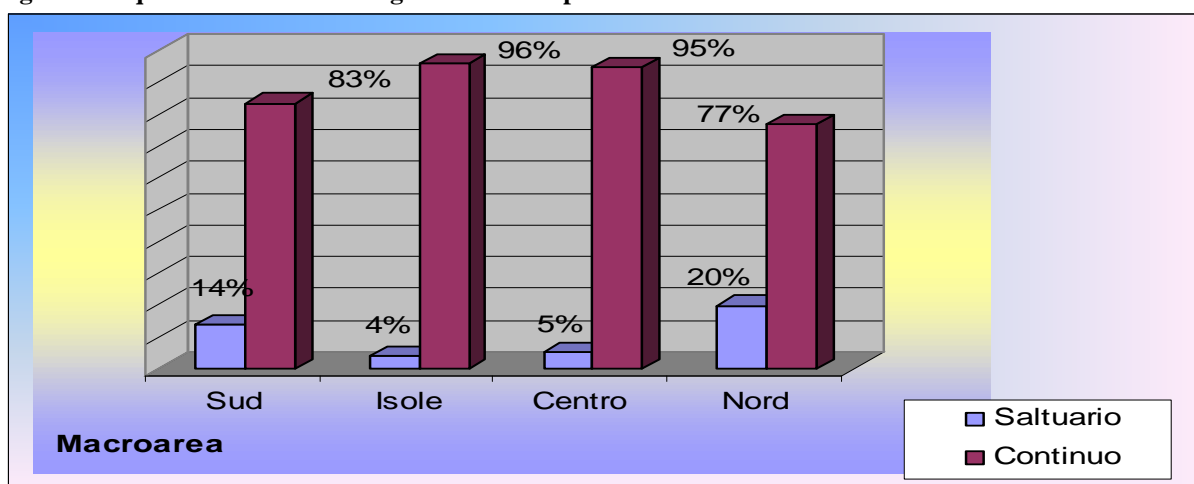
	Frequenza degli utilizzi							
	Saltuaria		Continua		Mai		Np	
Macrosettore								
Commercio	2	10%	18	90%	0	0%	0	20
Edilizia	4	10%	36	88%	1	2%	0	41
Industria *	28	11%	222	87%	2	1%	2	254
Servizi *	7	19%	29	81%	0	0%	0	36
	41	11,68%	305	86,89%	3	0,85%	2	351
Industria *								

Alimentari	3	5%	57	92%	1	2%	1	62
Mat. Plastico/gomma	-		13	100%	-		-	13
Chimica/farmaceutic.	-		1	100%	-		-	1
Siderurgica	4	13%	25	83%	-		1	30
Manifatturiero	4	13%	28	88%	-		-	32
Carta ed editoria	7	30%	16	70%	-		-	23
Sistema moda	17	94%	-		1	6%	-	18
Sistema casa, arredamento interni	2	10%	18	86%	-		1	21
Meccanica dei mezzi di trasporto	5	16%	26	84%	-		-	31
Lavorazione metalli	1	9%	10	91%	-		-	11
Elettrotecnica	2	17%	10	83%	-		-	12
Servizi *								
Welthness & beauty	3	23%	10	77%				13
Utility e energia	2	25%	6	75%				8
Trasporti, spedizioni	1	20%	4	80%				5
Informaz. consulenz	1	17%	5	83%				6
Ambiente	-		4	100%	-		-	4

Dall'analisi in dettaglio di ciò che concerne le aree geografiche di riferimento, appare, in generale, una distribuzione di risposte a favore dell'utilizzo continuo degli affidamenti (in termini percentuali sulla propria categoria) più elevata per le Isole (99%) seguito da Centro. Il

Nord si presenta, data la minore composizione di imprese attive nell'Industria, l'area con la più bassa percentuale di utilizzatori del credito bancario in maniera continua.

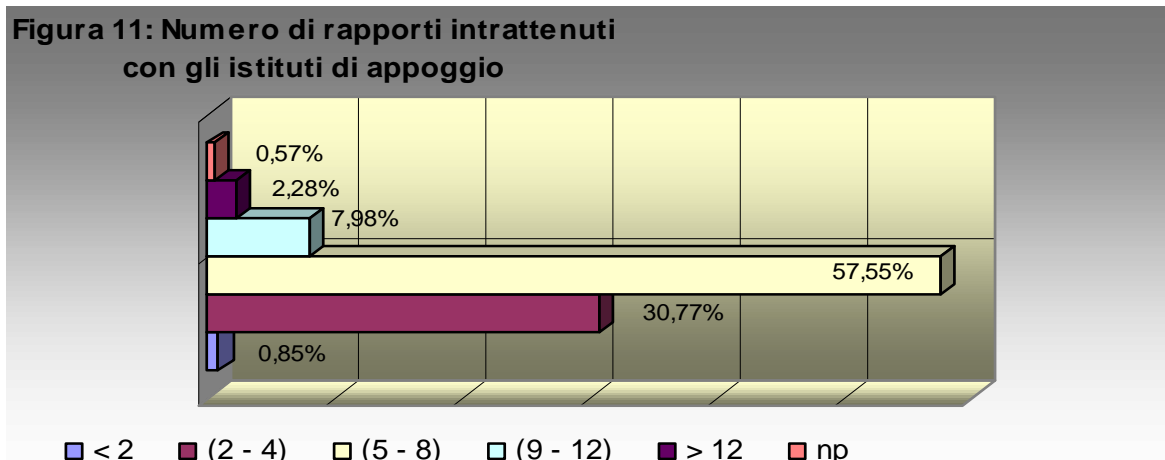
Fig. 10: Frequenza nell' utilizzo degli affidamenti per macroarea



D. Il numero di istituti d'appoggio

La sez. B indaga nello specifico i rapporti che ciascuna impresa ha all'attivo con gli istituti di appoggio. In particolare la Dom.1 chiede esplicitamente alle imprese di riferire il numero di istituti di riferimento. I dati ottenuti ci hanno permesso di comprendere quanto sia diffuso il fenomeno del multi affidamento anche tra le aziende campionate.

Nel dettaglio il grafico sottostante illustra i risultati aggregati per numero di rapporti intrattenuti.



La leggenda ivi riportata ci permette di commentare che la quasi totalità delle aziende intervistate dà conferma del fenomeno del multi-affidamento per le imprese italiane. Il 57,55% delle intervistate, infatti, lavora mediamente con un numero di istituti compreso tra 5 e 8 istituti, seguito dal 31% di imprese circa che ci riferiscono di avere rapporti con un numero di banche compreso tra 2 e 4. Appare interessante il numero di rispondenti (7,98%) che sostengono di intrattenere rapporti con un numero di istituti compreso tra 9 e 12 e residuale il numero di coloro che giungono ad intrattenere rapporti con più di 12 istituti.

Abbiamo provveduto ad incrociare le risposte forniteci dai rispondenti con le macroaree (Fig. 12) e con l'ampiezza dell'azienda corrispondente in termini di fatturato (Fig. 13) giungendo alle seguenti conclusioni.

Fig.12: Numero di rapporti per macroarea

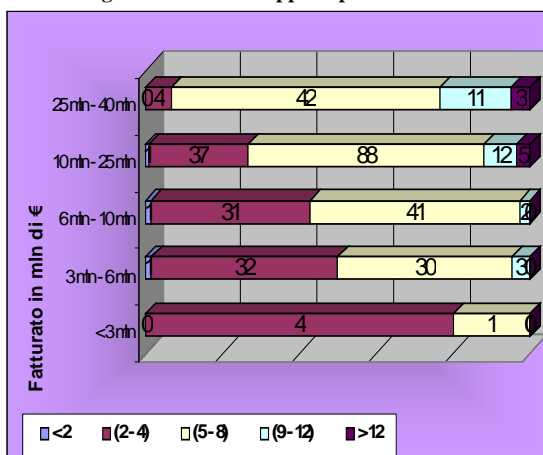
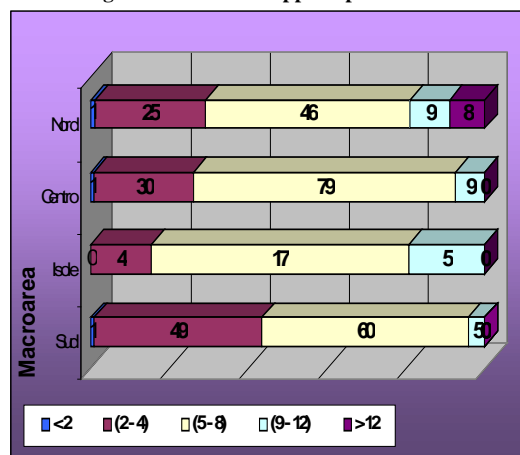


Fig. 13: Numero di rapporti per fatturato



Il numero di istituti di riferimento cresce in maniera proporzionale all'aumento della classe di fatturato: ad una più elevata ampiezza del rispondente, infatti, corrisponde un più elevato numero di banche d'appoggio. Da questa evidenza generale, si distingue controcorrente un dato interessante: quello che vede la presenza di 30 imprese che pur avendo ampiezza piccola (tra 3 mln – 6 mln di fatturato) riferiscono di avere in essere rapporti in media con 9 – 12 istituti. Il numero di istituti tra 5 e 8 (classe maggiormente rappresentativa del campione) è stata la risposta maggiormente resaci dai rispondenti di ampiezza media (10 mln – 25 mln di fatturato).

Per quanto concerne le aree interessate dal fenomeno del multi affidamento, possiamo commentare che tutte risultano essere rappresentate con più frequenza (46 nel Nord, 79 nel Centro, 17 nelle Isole, 60 nel Sud) dai rispondenti che hanno rapporti con un numero di banche compreso tra 5 e 8.

All'area Sud inoltre, appartiene anche una quota significativa di imprese (50 su 115 rispondenti) che riferiscono di avere rapporti con un numero di istituti compreso tra 9 e 12.

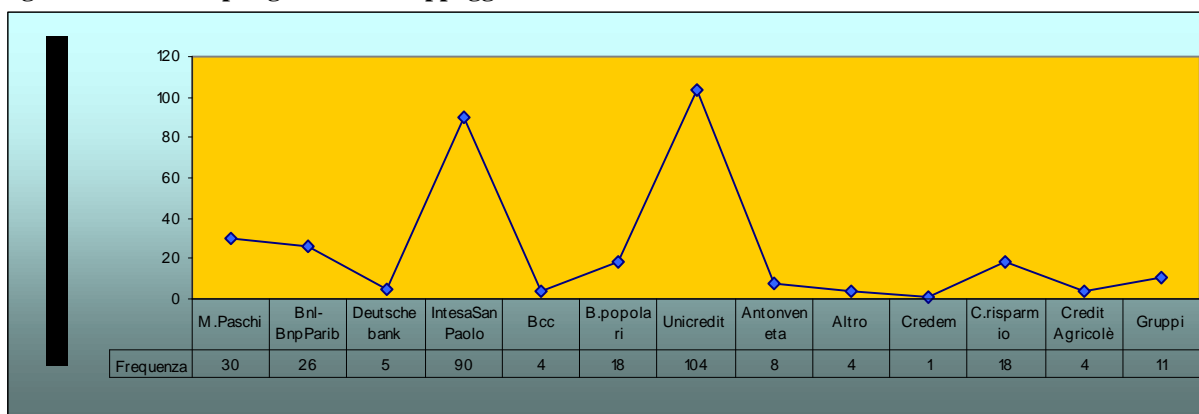
4.1. I rapporti con gli istituti di riferimento

Proseguendo nell'indagine sui rapporti che ciascuna impresa intrattiene con il sistema bancario, risulta interessante conoscere i nominativi delle banche di maggiore appoggio. In particolare la Dom.2 della sez. B ha l'obiettivo di indagare quali siano gli istituti di riferimento di maggiore preferenza. Il criterio della preferenza è stato esplicitato alle intervistate e ha una valenza prettamente oggettiva e fa riferimento alla maggiore quota di lavoro dedicata.

E' stato chiesto pertanto, alle intervistate di riferire i nominativi di 4 istituti di credito di riferimento e inoltre di elencare gli stessi seguendo l'ordine di preferenza citato. L'ordine di preferenza non è stato rispettato e molte intervistate hanno fornito meno di 4 nominativi.

Riportando solo le frequenze dei nominativi degli istituti citati come prima (talvolta unica) preferenza, osserviamo che le frequenze maggiori individuano come principale istituto d'appoggio il Gruppo Unicredit, seguito da IntesaSanPaolo e Bnl quest'ultimo, quasi a pari merito con M.Paschi.

Fig. 14: Preferenza per gli istituti di appoggio



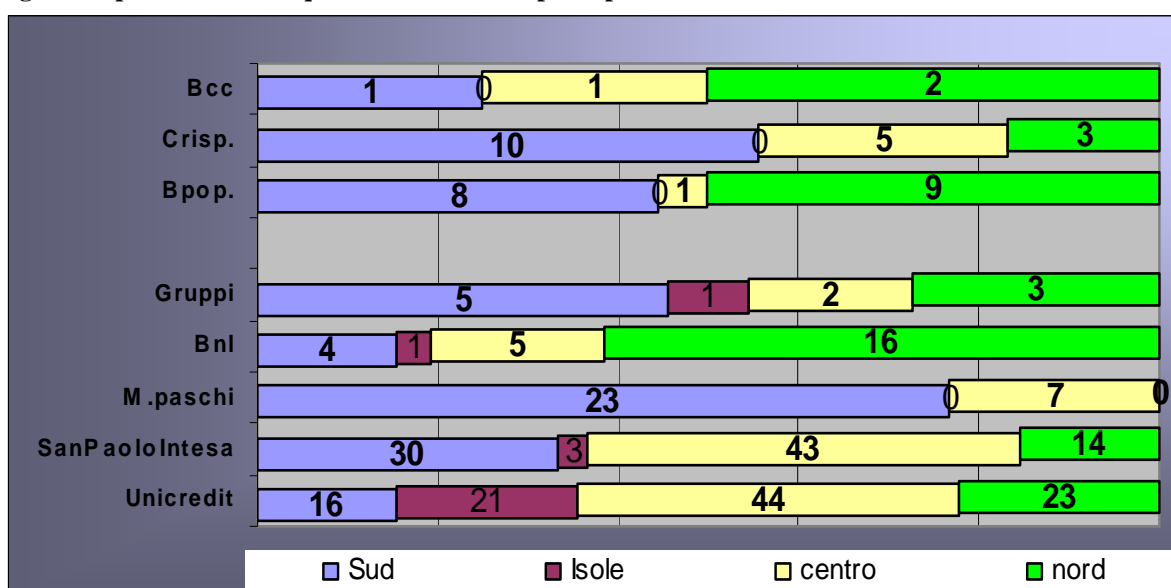
Tra le banche minori, risultano favorite le C.Risparmio e le Banche Popolari quasi a pari merito con le banche di Cred.Coop.

Per quanto concerne le 4 principali banche di appoggio nazionali di maggiore dimensione, abbiamo ripartito la propria quota di lavoro per macroarea. La figura nr. 14 dimostra che:

- il Gruppo Unicredit è apprezzato in primis dai rispondenti dell'area Centro, successivamente da quelli delle Isole e dalle altre aree le cui frequenze risultano quasi a pari merito;
- il Gruppo SanPaolo-Intesa distribuisce la propria quota in particolare nel Centro-Sud;
- il Gruppo MontePaschi è stato scelto quale istituto preferito prevalentemente da imprese localizzate nel Sud. Questo è sicuramente dovuto alla presenza all'interno del Gruppo dell'ex Banco di Napoli, rimasto nella memoria storica dei rispondenti e attivo nel Mezzogiorno;

- il Gruppo BNI-BnpParibas invece, sembra avere molta più influenza nel Nord Italia beneficiando di una quota di lavoro pari al 64% delle imprese che lo hanno indicato come istituto d'appoggio primario.

Fig. 15: Ripartizione delle quote di mercato dei principali istituti di credito



Per ciò che concerne le banche locali (C.risparmio, Bcc e B.Popolari) esse dividono le proprie quote di mercato, quasi in maniera similare tra le imprese rispondenti dell'area Nord e dell'area Sud.

4.2. Il grado di soddisfazione dei rispondenti nei confronti del sistema bancario

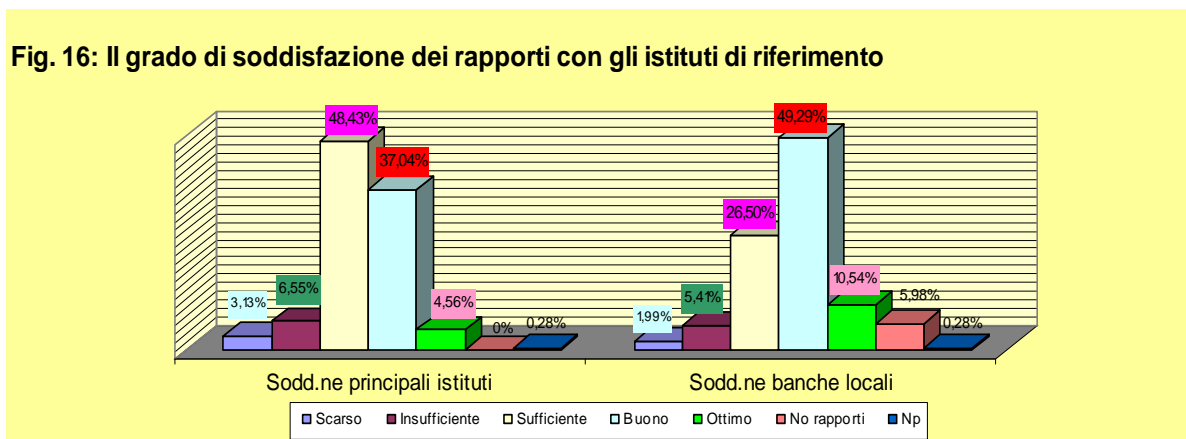
Alla sez. B appartiene un'ultima domanda, la nr. 4 che indaga sul grado di soddisfazione che le imprese rispondenti avvertono nei confronti degli istituti di appoggio e degli istituti locali, intendendo quest'ultimo giudizio quasi un *di cuius* del precedente.

L'importanza di conoscere il gradimento nei confronti degli istituti minori risulta poi, di estrema importanza. Gli istituti locali sono maggiormente apprezzati in quanto essi, scevri dalle logiche delle banche di grandi dimensioni, possono porre maggiore attenzione al contatto diretto con il cliente impresa non svincolandolo dal proprio territorio ma al contrario, contestualizzando ogni intervento finanziario nell'ottica di un "aiuto" al territorio identificandosi come banca stessa del territorio. L'appoggio finanziario quindi, non rimane un'azione volta a soddisfare le esigenze di un'impresa qualunque ma è volta alla cooperazione per la realizzazione di investimenti dell'area geografica di riferimento.

La domanda quindi che sia rivolta a rilevare il gradimento verso il sistema banche nel complesso o verso gli istituti locali in particolare, è a ragion veduta, un quesito prettamente soggettivo attraverso cui si affida all'intervistato il compito di esprimersi sintetizzando la preferenza mediante un giudizio numerico (1= scarso; 2 = insuff.; 3 = suff, 4 = buono; 5 = ottimo).

Il grafico sottostante (Fig. 16) propone una raffigurazione delle risposte pervenute, suddivise per entrambe le categorie di giudizio richieste (principali istituti di appoggio e istituti locali) per le quali possiamo trarre delle interessanti riflessioni.

Fig. 16: Il grado di soddisfazione dei rapporti con gli istituti di riferimento



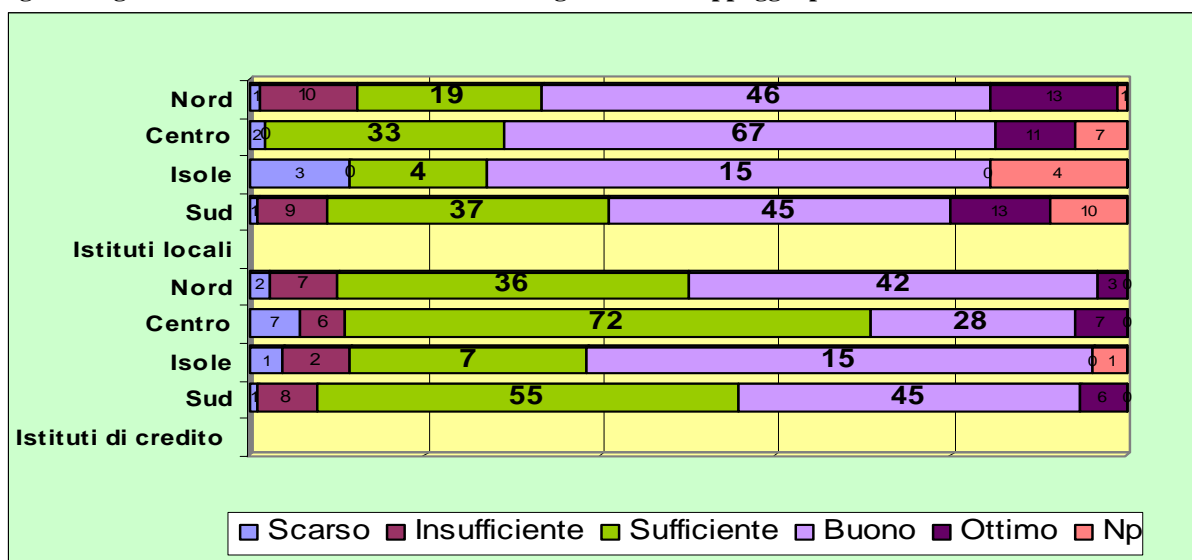
Dal primo punto di analisi quello riferito agli istituti bancari senza alcuna distinzione per quelli locali, la popolazione rispondente ha affidato per il 48,43% un giudizio “sufficiente”, seguito per il 37,04% da coloro i quali definiscono “buono” il proprio gradimento. I dati appaiono rassicuranti se consideriamo che solo il 10% della popolazione (3,13% “scarso” e 6,55% “insufficiente”) si è espresso negativamente al riguardo.

Nei confronti degli istituti locali, invece, la popolazione rispondente appare sostanzialmente maggiormente favorevole. Lo si evince dal giudizio “buono” prescelto da quasi il 50% dei rispondenti, seguito dal 10% di rispondenti che hanno scelto di affidare un giudizio addirittura “ottimo” ai rapporti in essere.

I dati appaiono ancora più interessanti se confrontati tra di loro. Possiamo, infatti, stimare che la popolazione sia sensibilmente propensa a definire “migliore” il rapporto con gli istituti locali, prediligendo quindi le banche del territorio rispetto ai rapporti intrattenuti con il sistema bancario nel complesso.

Proseguendo nella lettura critica delle risposte forniteci per area geografica (Figura 16), rileviamo che i giudizi più favorevoli nei confronti del sistema bancario, sono stati affidati dalla popolazione campionaria del Nord. I rispondenti del Centro si sono espressi con un giudizio in prevalenza sufficiente, il Sud infine sembra aver ripartito quasi equamente i propri giudizi fra sufficiente e buono.

Fig. 17: Il grado di soddisfazione nei confronti degli istituti di appoggio per macroarea



Nei confronti degli istituti locali, in particolare, la popolazione intervistata appartenente al Centro e al Nord si è espressa affidando in prevalenza un giudizio “buono”. Non sono mancate le espressioni di giudizio negative/scarso sia per il Nord (10 su 90 tot.) che per il Sud (9 su 115 tot.), così come sono apparse sostanzialmente simmetriche sia per area geografica

che per frequenza (13 per Nord e 13 per Sud) quelle che hanno definito “ottimo” il gradimento nei confronti degli istituti locali.

5. (Sez. C) L’esperienza del fenomeno di aggregazione bancaria e il giudizio sulle componenti del rapporto banca-impresa

La sez. C del questionario sottoposto alle imprese campionate, chiede alle imprese di pensare al fenomeno di concentrazione e di descriverne la propria esperienza.

La struttura del questionario si articola in tre gradi di approfondimento.

In primis, include le domande relative alla conoscenza ed esperienza del fenomeno di aggregazione bancaria da parte delle intervistate nelle diverse tipologie di operazioni: si è trattato di chiedere alle imprese se abbiano rapporti in essere con banche coinvolte da operazioni di acquisizione, fusione o abbiano all’attivo, rapporti con più istituti interessati da operazioni di M&A differenti.

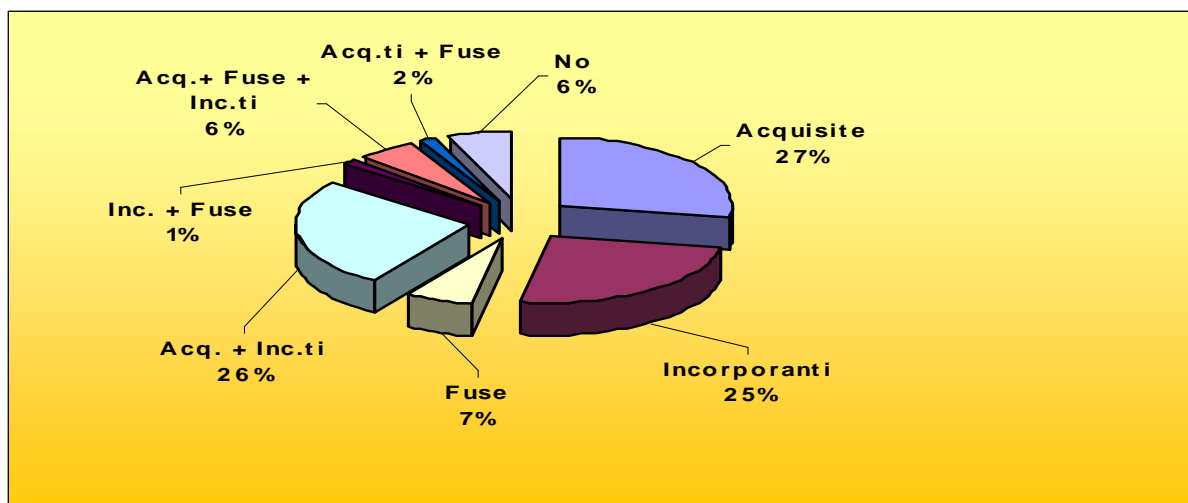
Secondariamente, prosegue ad sondare quanti cambiamenti le rispondenti abbiano avvertito nella regolare attività di appoggio finanziario da parte delle banche chiedendo alle intervistate di esprimersi numericamente attraverso una scala di cambiamento (1=nessuno, 2=pochi; 3=molti; 4=totale revisione) che parte dalla completa assenza di modifiche al rapporto, alla completa revisione dello stesso.

Infine, al terzo grado di approfondimento il questionario chiede alle imprese di identificare quali siano gli elementi del rapporto banca impresa che hanno subito cambiamenti in questa fase di transizione e per ciascuno dei quali si chiede inoltre, di esprimere un giudizio in termini di soddisfazione e gradimento.

Per ciò che concerne il primo aspetto quello relativo all'esperienza del campione di imprese del fenomeno di concentrazione bancaria, il grafico seguente (Fig. 18) dimostra che la prevalenza dei rispondenti ha avuto a che fare direttamente con il fenomeno.

Gli intervistati hanno dato prova di conoscere il fenomeno in quanto hanno rapporti o con singoli istituti coinvolti in operazioni di semplice fusione o di singola acquisizione, o talvolta (33% complessivo dei rispondenti) con istituti diversi nel contempo interessati da più tipologie di operazioni M&A.

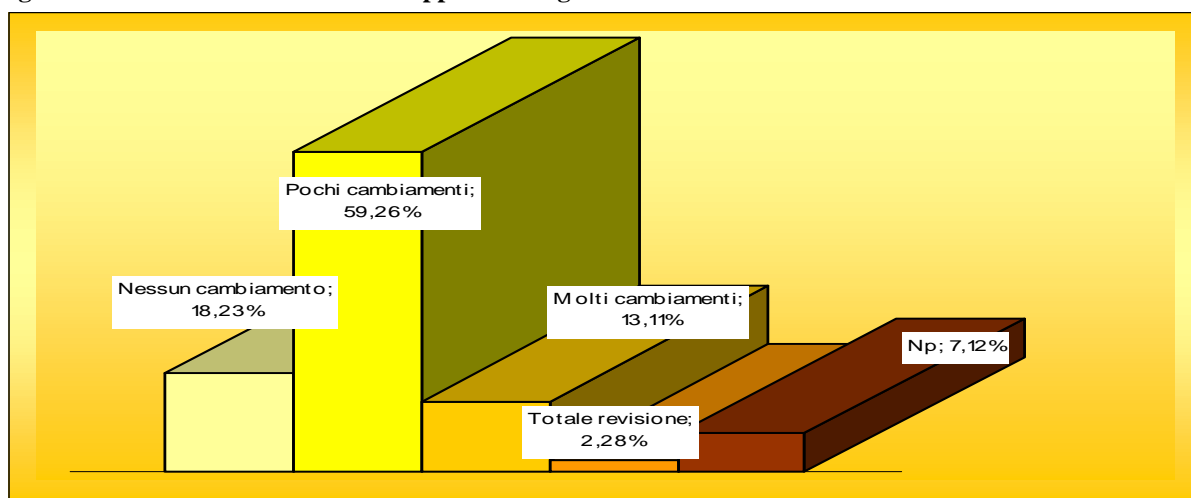
Fig. 18: Tipologia di esperienza del fenomeno di concentrazione bancaria



Il secondo aspetto invece, sonda un campo di indagine più approfondito e partendo dalla constatazione precedente dell'esperienza del fenomeno, giunge a rilevare quanto i rispondenti avvertano delle modifiche nei rapporti con le banche.

La partecipazione “passiva” da parte delle imprese al fenomeno di riorganizzazione strutturale che ha investito le banche produce dei mutamenti nel rapporto banca-impresa (Fig.19).

Fig. 19: Grado di cambiamento nel rapporto in seguito al fenomeno di concentrazione bancaria



Di questo, ne sono testimoni le imprese campionate che per la quasi totalità (72,3%) hanno riferito di aver assistito a dei cambiamenti nel rapporto con le banche. Solo il 18% circa delle rispondenti testimonia di non aver avvertito variazioni: si tratta in particolare delle imprese che hanno una dimensione più elevata in termini di fatturato e ciò darebbe ulteriore conferma alla nostra scelta di voler fissare la soglia massima di fatturato del campione a 40 mln €, come esplicitato negli obiettivi.

Solo una residuale percentuale di rispondenti pari a 2,28% hanno avvertito una totale revisione delle relazioni con le banche.

Abbiamo chiesto inoltre, agli intervistati che giudizio avrebbero affidato agli elementi basilari del rapporto con le banche, in questa fase di transizione del mondo bancario. In particolare, gli elementi sottoposti al giudizio degli intervistati sono stati suddivisi in 4 sezioni, ciascuna poi appropriatamente articolata:

- presenza sul territorio;
- gestione del rapporto;
- trasparenza informativa;
- giudizio di merito creditizio.

- Presenza sul territorio

Il fenomeno indagato risulta di primaria importanza e attualità. Basti pensare alle miriadi di sportelli bancari che in seguito alle fusioni bancarie risultano sovrapposti territorialmente, portando gli istituti neo-creati a razionalizzare la propria presenza sul territorio, mediante la chiusura di alcune filiali e al trasferimento del relativo organico verso altri insediamenti.

La riorganizzazione dei punti di offerta ai clienti imprese che solitamente hanno la propria sede legale o amministrativa ubicata presso le zone industriali o alle periferie delle città, può rappresentare un disagio per quanto concerne il raggiungimento delle filiali più vicine. Disagio sicuramente mitigato dall'utilizzo dei prodotti telematici che facilitano il lavoro accentrando la maggior parte delle operazioni bancarie, ma significativamente avvertito da coloro che hanno esigenze quotidiane di cassa.

Attinente a questo ambito risulta sicuramente la tipologia di offerta presentata al cliente impresa. Quest'ultimo, infatti, necessita in base alla propria ubicazione, attività ed esperienza,

di competenze specifiche che non tutti gli istituti possono offrire. Le operazioni di M&A permettono ad alcuni istituti di aumentare il proprio know-how su operazioni e settori merceologici differenti permettono ai Gruppi di nuova costituzione di presidiare aree geografiche sconosciute e rendersi partner di operazioni mai prima finanziate.

Non è certo mancato infine, la richiesta di un giudizio di qualità dei servizi e prodotti offerti. La qualità è il principale elemento determinante di selezione dell'offerta. Se un prodotto o un servizio non si addicono alle necessità delle imprese o non rispecchiano le esigenze, le imprese trasferiscono le proprie richieste in capo ad un altro istituto d'appoggio.

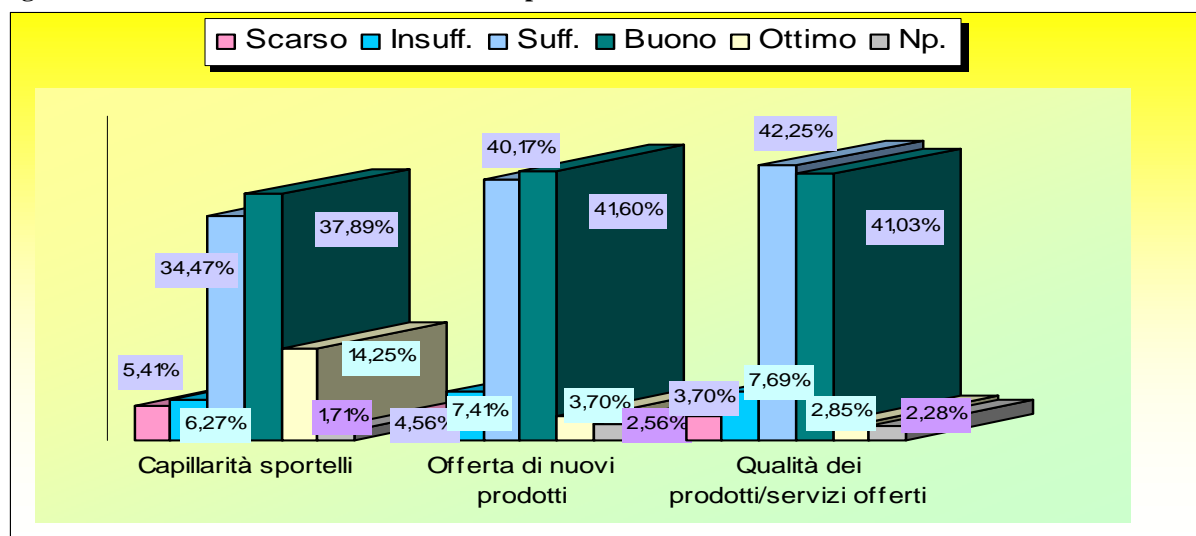
Pertanto, è stato chiesto alle intervistate di affidare un giudizio sintetico (1= scarso; 2 = insuff.; 3 = suff, 4 = buono; 5 = ottimo) ai tre elementi di valutazione sopradescritti:

- vicinanza geografica/capillarità sportelli;
- offerta di prodotti/servizi;
- qualità prodotti/servizi.

Le risposte fornite sono state aggregate nel seguente grafico (Fig. 20).

Per ciò che concerne il primo aspetto, quello della capillarità degli sportelli sul territorio, esso appare adeguatamente apprezzato. La quasi totalità dei rispondenti si è espressa positivamente in merito e si ripartisce per il 37,89% tra coloro che giudicano “buona” la vicinanza degli sportelli, per il 34% circa che definisce l'elemento capillarità “sufficiente” e dal 14,25% che ne offre un giudizio “ottimo”.

Fig. 20: Giudizio sulla offerta bancaria e sulla presenza territoriale delle banche



In merito agli altri due aspetti indagati, qualità e quantità dei prodotti offerti alla clientela, i giudizi relativi appaiono in media “buoni”. La percentuale di aziende rispondenti si è divisa equamente tra “sufficiente” (40,17% offerta, 42,25% qualità) e “buono” (41,60% offerta, 41,03% qualità). Residuali e non degni di nota risultano i giudizi “insufficiente” e “scarso” che rappresentano appena il 10% circa del campione per ognuno degli aspetti indagati.

Scomponendo le risposte fornite per macroarea abbiamo ottenuto la tabella seguente (Tav. 6). Le frequenze illustrate non dimostrano differenze territoriali sostanziali. I rispondenti si sono mantenuti costanti nel giudizio degli elementi valutabili e in media i giudizi più elevati sono sufficiente e buono.

La capillarità degli sportelli è stato fra tutti, l’elemento maggiormente apprezzato riportando la frequenza del giudizio “ottimo” più elevata. Le risposte al riguardo si ripartiscono tra 19 rispondenti nel Sud, 9 nelle Isole, 14 nel Centro e 8 nel Nord. Al Nord

appartiene, invece, il maggior numero di rispondenti che si sono espressi negativamente sugli aspetti valutabili. 23 intervistati, infatti, giudicano inadeguata la capillarità degli sportelli, quasi 30 si esprimono in termini negativi sull'offerta da parte delle banche, ma migliora il giudizio in merito alla qualità valutata insufficiente e scarsa solo da 9 imprese.

Tav.6: Scomposizione delle risposte sul presidio territoriale per macroarea

	Sud	Isole	Centro	Nord
Capillarità sportelli				
Scarso	4	0	2	13
Insuff.	8	0	4	10
Suff.	29	3	53	36
Buono	55	13	42	23
Ottimo	19	9	14	8
Np	0	1	5	0
Offerta prod./serv.				
Scarso	2	1	2	11
Insuff.	6	1	1	18
Suff.	52	8	44	37
Buono	48	14	64	20

Ottimo	7	1	3	2
Np	0	1	6	2
Qualità prod./serv.				
Scarso	2	1	1	9
Insuff.	7	3	8	9
Suff.	54	7	46	42
Buono	46	13	59	26
Ottimo	6	1	1	2
Np	0	1	5	2

- Gestione del rapporto

Il secondo aspetto indagato si articola in 5 punti di analisi per i quali le imprese si sono espresse mediante il giudizio sintetico (1= scarso; 2 = insuff.; 3 = suff, 4 = buono; 5 = ottimo) precedentemente utilizzato. In particolare si è sondato riguardo a:

- competenza del gestore del rapporto;
- professionalità dello staff che collabora con il gestore;
- tempistica nelle risposte;
- approfondimento della documentazione richiesta;
- comprensione delle esigenze finanziarie ed operative.

Gli aspetti affrontati rivestono una fondamentale importanza in quanto risultano i primi elementi di contatto tra banca e impresa.

La figura del gestore in particolare è il fulcro intorno a cui ruota la relazione. Egli è il primo contatto con il cliente, rappresenta dinanzi a lui la banca, e deve avere in sé le conoscenze e competenze per veicolare i disagi ed esaltare i buoni apprezzamenti. Deve conoscere il cliente, averne memoria storica e ancora prima di interloquire con il cliente deve possedere un quadro informativo valido ed esauriente delle prospettive del settore di riferimento. In lui risiede il primo giudizio di rischio del cliente e la prima impressione sulla capacità dell'impresa di saper adempiere i propri obblighi.

Lo staff invece fa riferimento alle strutture e organici trasversali e di supporto che permettono al gestore di lavorare. Si pensi agli uffici legali, uffici esteri, assistenti commerciali, comparto amministrativo, spedizione, etc. senza cui il lavoro del gestore non potrebbe essere portato a compimento.

L'importanza dei due primi aspetti risiede nel fatto che durante le operazioni di M&A le banche apportano dei cambiamenti alla propria organizzazione interna: si pensi agli esuberi di personale, alla sovrapposizione di figure amministrative o commerciali a cui nella razionalizzazione dell'organico, vengono affidati compiti e funzioni differenti da quelle abituali.

La tempistica nelle risposte invece, riveste un ulteriore aspetto da non sottovalutare. La vita quotidiana di un'impresa si svolge intorno ad una tempistica rappresentata dai pagamenti,

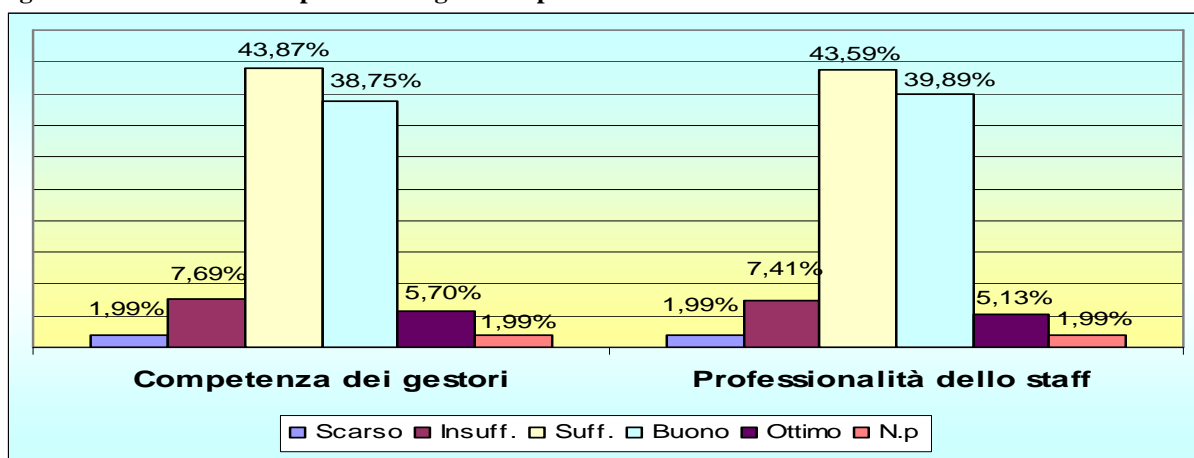
dagli incassi, dalle scadenze. È in questa struttura temporale che il ruolo della banca non può fallire. L'istituto d'appoggio non solo deve conoscere la tempistica di un'impresa ma non può e soprattutto non deve, rallentare lo svolgimento delle operazioni di cassa. Ciò significa offrire un servizio nel modo giusto, ma anche nel tempo giusto.

Il quarto aspetto riguarda la quantità di documenti che le banche richiedono per la valutazione di un'impresa. E' un campo di indagine talvolta preoccupante per le imprese abituate a fornire solo i documenti di bilancio una volta l'anno. Secondo i nuovi canoni di trasparenza di Basilea 2, le imprese devono fornire la situazione più completa ed esauriente del proprio stato di "salute" per permettere alle banche di avere dei termini di valutazione più approfonditi.

Infine, un ultimo aspetto indagato è quello della comprensione delle esigenze finanziarie ed operative della banca. La domanda relativa si ricollega molto a quella che chiede di esprimere un giudizio sulla qualità dei servizi, ma questa muove oltre e chiede una valutazione soggettiva che comprenda aspetti quali la fiducia, la flessibilità delle banche, la prontezza nell'assicurare l'appoggio finanziario. È una domanda quindi onnicomprensiva e pertanto preziosa in quanto potrebbe rilevare uno stato di appagamento come di insoddisfazione del rapporto con le banche.

Riportiamo qui di seguito le risposte ottenute. Dapprima confrontiamo i giudizi espressi nei confronti della figura del gestore e dello staff che collabora con esso e poi scomponiamo le risposte ottenute per macroarea.

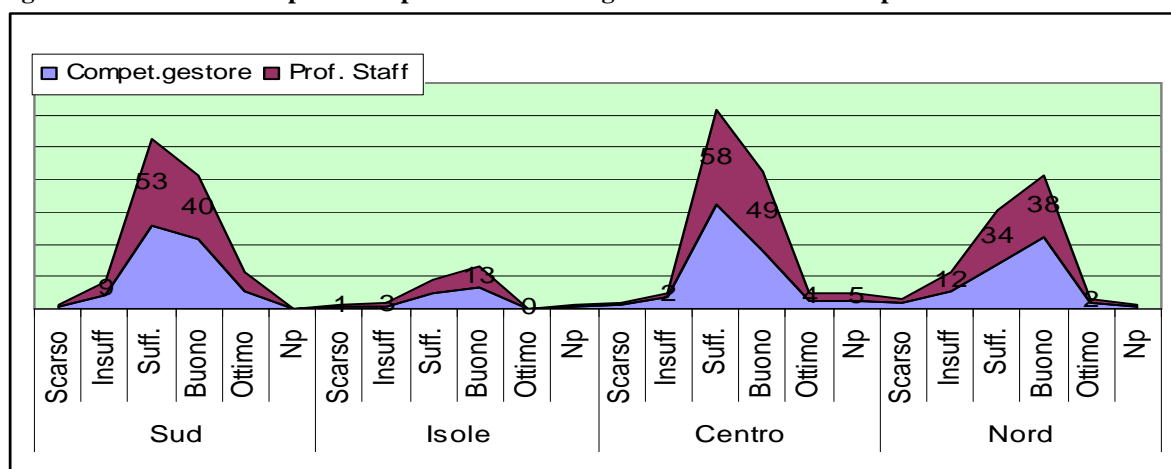
Fig. 21: Giudizio sulla competenza dei gestori e professionalità dello staff



Il grafico generico (Fig. 21) conferma la positività delle risposte per questi aspetti ed una simmetricità nelle risposte per entrambi gli elementi di giudizio, come se la percezione del gestore che i clienti hanno sia simile o talvolta identica a quella dei suoi collaboratori. Per entrambi gli aspetti, infatti, i rispondenti si sono espressi per il 43,87% mediante un giudizio “sufficiente” e per il 38,75% con “buono” per la valutazione della competenza dei gestori e per il 43,59% “sufficiente” e per il 39,89% “buono” per la professionalità dello staff. Il 9% di rispondenti identifica negativo il giudizio nei confronti di entrambi i soggetti da valutare.

Scomponendo i dati per area geografica (Fig.22), i giudizi più elevati sono stati affidati dai rispondenti appartenenti al Sud che in media hanno definito più che sufficienti gli elementi di valutazione. Segue il Centro che si distingue anch’esso per la piena positività delle risposte, risultando alquanto minimale la rispondenza del campione con giudizi insufficienti o scarsi.

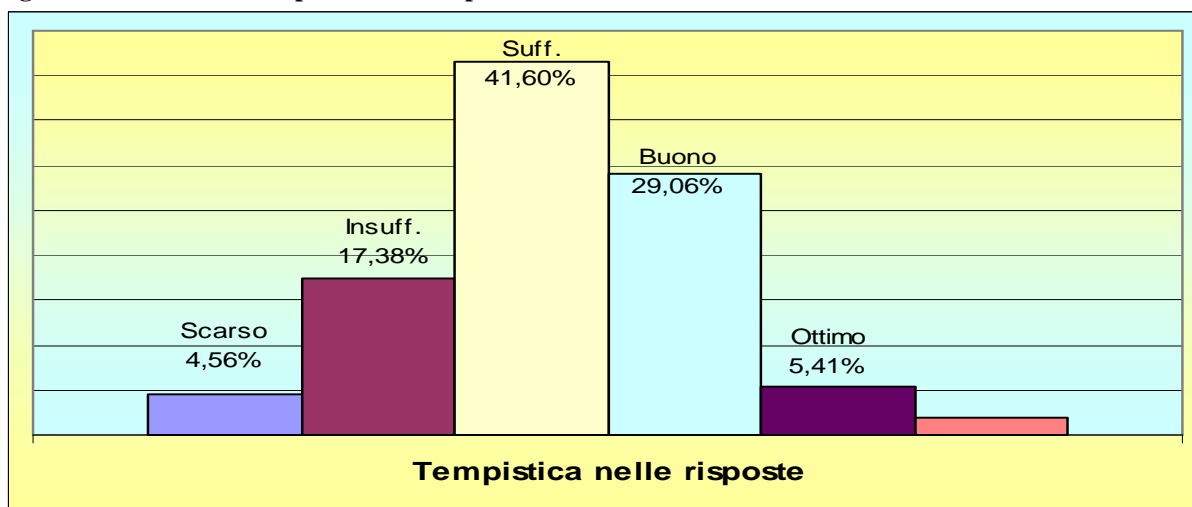
Fig. 22: Giudizi sulla competenza e professionalità degli interlocutori bancari per macroarea



Al Nord appartiene un numero di rispondenti superiore rispetto al resto del campione che giudica insufficiente le competenze professionali di gestori e staff di supporto (12 intervistati per preparazione dello Staff e 11 rispondenti per competenze del gestore).

Riguardo al terzo punto relativo alla tempistica nelle risposte offerte, invece, i rispondenti sono apparsi meno fiduciosi rispetto ai punti precedenti. Dalla Fig. 23 osserviamo che si conferma la soglia del 40% di giudizi “sufficiente”, ma si elève la percentuale di rispondenti che si sono espressi negativamente sull’elemento di giudizio analizzato (17,38% di giudizi “insufficiente” e 5% circa di giudizi “scarso”).

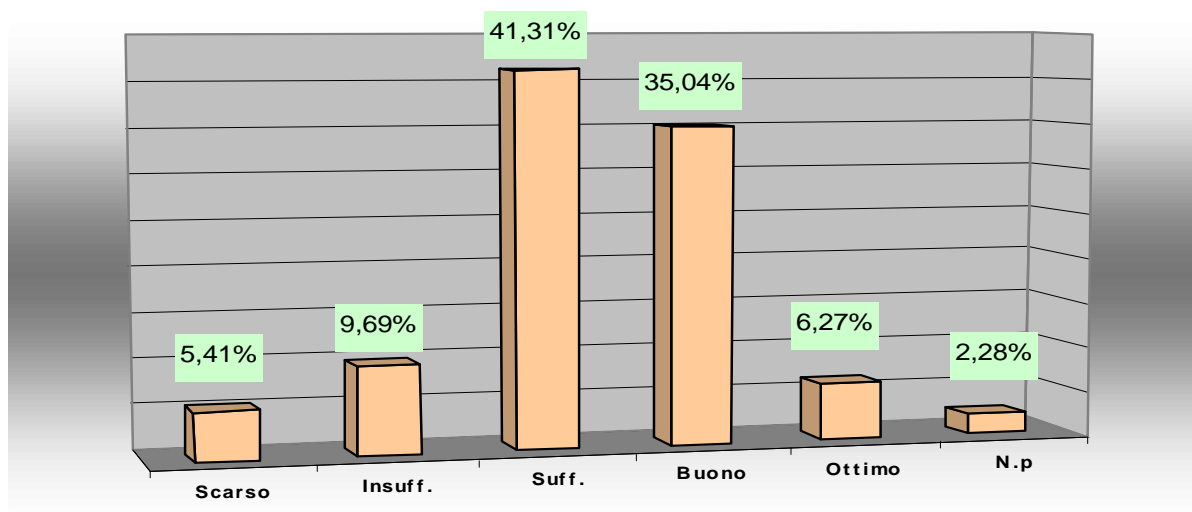
Fig. 23: Giudizio sulla tempistica delle risposte



Questi ultimi giudizi provengono da rispondenti localizzati in particolare nel Sud ³ (7 Scarso e 15 Insufficiente). Le aree Centro e Nord si distinguono per un uguale numero di rispondenti (4) che definiscono il parametro sufficiente e scarso. I rispondenti isolani, invece, appaiono prevalentemente concordi nel definire più che sufficiente la tempistica nelle risposte da parte degli istituti di credito dividendosi tra 15 sufficienti e 4 buoni su un totale complessivo di 26 rispondenti.

L'ultimo punto di analisi indaga quanto il campione si senta compreso, ossia quanto gli istituti di riferimento riescano a soddisfare con la propria offerta, esperienza e competenza, le esigenze quotidiane e non, relative alla gestione societaria.

³ Al Sud appartengono 45 sufficienti, 35 buoni e 13 ottimi. Al Centro: 19 insufficienti, 57 sufficienti, 32 buoni e 3 ottimi.

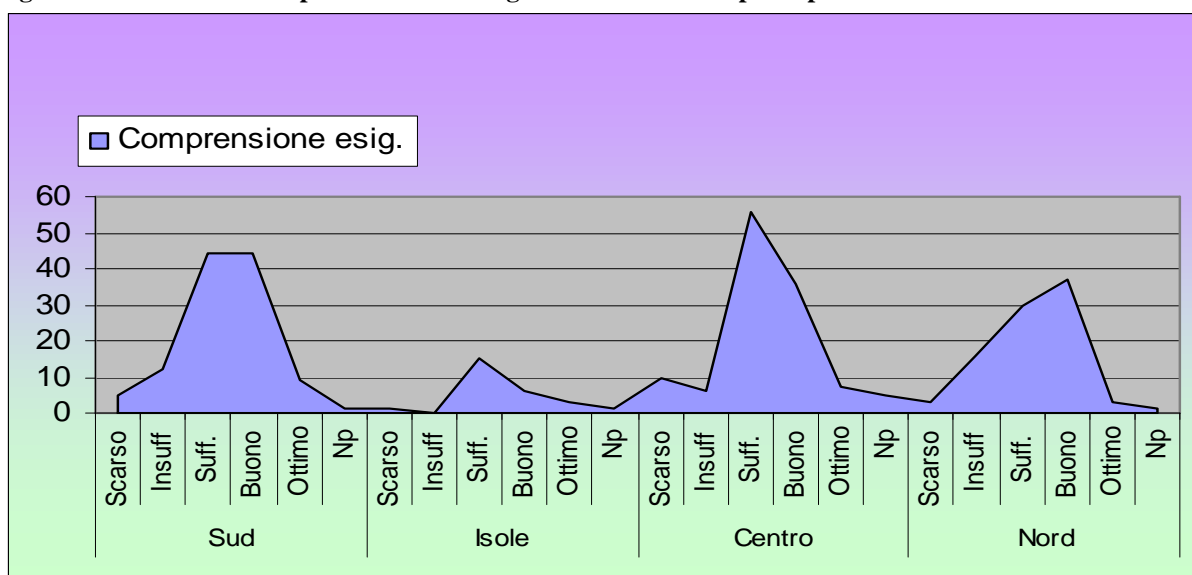
Fig. 24: Grado di comprensione delle esigenze operative e finanziarie

Il grafico in Fig. 24 riporta i giudizi espressi dai rispondenti in termini percentuali. Il 41% dei rispondenti ha espresso un giudizio “sufficiente”, il 35% un giudizio “buono”, seguito dal 6,27% di rispondenti che giudicano addirittura “ottimo” il livello di intendimento che le banche dimostrano nei propri confronti. Il 15% di aziende intervistate denuncia di non sentirsi adeguatamente compreso nelle proprie esigenze operative e finanziarie.

Per quanto riguarda la scomposizione delle risposte ottenute per area geografica (figura 24), rileviamo che i rispondenti appartenenti al Sud si equipartiscono nei giudizi sufficiente (44) e buono (44), anche le Isole offrono il proprio contributo mediante dei giudizi più che sufficienti (15 suff., 6 buono e 3 ottimo). Il Centro è rappresentato da una più elevata preferenza espressa per il giudizio scarso (10) ma assicura comunque un buon livello di risposte positive (56 suff., 36 buono). Le imprese del Nord infine, definiscono con maggiore

frequenza buono l'elemento valutato (37) ma 16 di esse reputano insufficiente la comprensione delle proprie esigenze da parte delle banche.

Fig. 25: Giudizio sulla comprensione delle esigenze di ciascuna impresa per macroarea



Per trarre altre importanti riflessioni, abbiamo anche scomposto le risposte relative alla comprensione delle esigenze operative per macrosettore. Ciò ci ha fornito uno spettro di analisi più ampio. Abbiamo, infatti, rilevato che i rispondenti attivi nel settore del Commercio, si ripartiscono equamente tra coloro i quali giudicano sufficiente (7) il dato da valutare e coloro che si esprimono con insufficienza (7). Nel settore dell'Edilizia, i rispondenti si suddividono tra coloro che si sono espressi positivamente (12 suff., 19 buono, 4 ottimo) e che numericamente risultano superiori a coloro i quali hanno dato un giudizio negativo (4 insuff. e 2 scarso). Il settore dei Servizi si distingue per la quasi totalità di giudizi

positivi (19 suff., 11 buono; 2 ottimo) rendendo minimale l'incidenza dei giudizi negativi (1 scarso e 2 insuff.). Il settore dell'industria caratterizzato dalla più elevata concentrazione di rispondenti, conferma come i precedenti, la positività dei giudizi (107 suff., 89 buono, 15 ottimo) rispetto al rispettivo 6% e 8% sul totale di rispondenti che si sono espressi con insuff. e scarso.

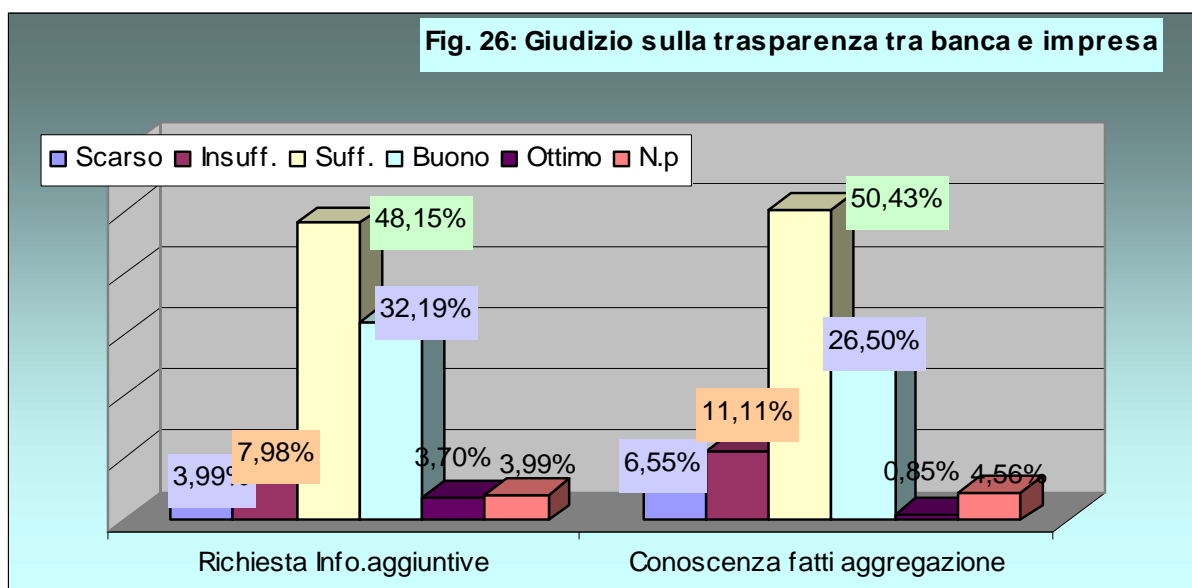
- Trasparenza informativa

Per quanto concerne la trasparenza informativa, anche questa sezione si articola in più ambiti di analisi e in particolare indaga tre aspetti relativi alle informazioni che dalle imprese fluiscono verso le banche e quelle che da queste ultime giungono alle imprese:

- la richiesta di informazioni sulla società richieste dalle banche;
- la conoscenza dei fatti relativi al fenomeno dell'aggregazione bancaria;
- la chiarezza delle condizioni bancarie applicate.

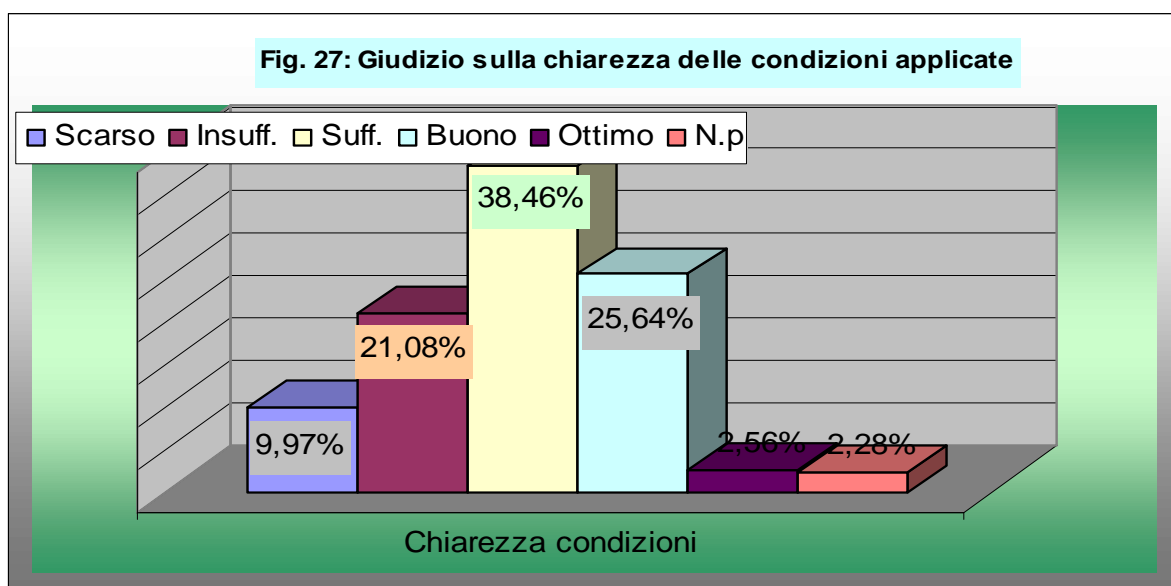
Il grafico in Fig. 26 riporta le risposte raccolte tra le rispondenti. Riguardo al primo punto nei confronti del livello di documentazione richiesta da parte degli istituti di credito, le imprese campionate hanno espresso le proprie preferenze ripartendosi prevalentemente tra il giudizio "sufficiente" per il 48,15%, il 32% ha espresso mediante un giudizio "buono" il grado di approfondimento dei fascicoli contabili e societari forniti alle banche nel processo valutativo della propria azienda. La richiesta di documenti da parte delle banche riveste un aspetto di cui le imprese hanno piena coscienza tanto da definire per il 7,98% insufficiente la documentazione richiesta e per il 4% circa, scarsa. È questo il dato che conduce a riflettere in

quanto la percentuale seppure residuale di imprese che si sono orientate verso queste risposte, si rende quasi “portavoce” dell’ Insufficienza informativa.



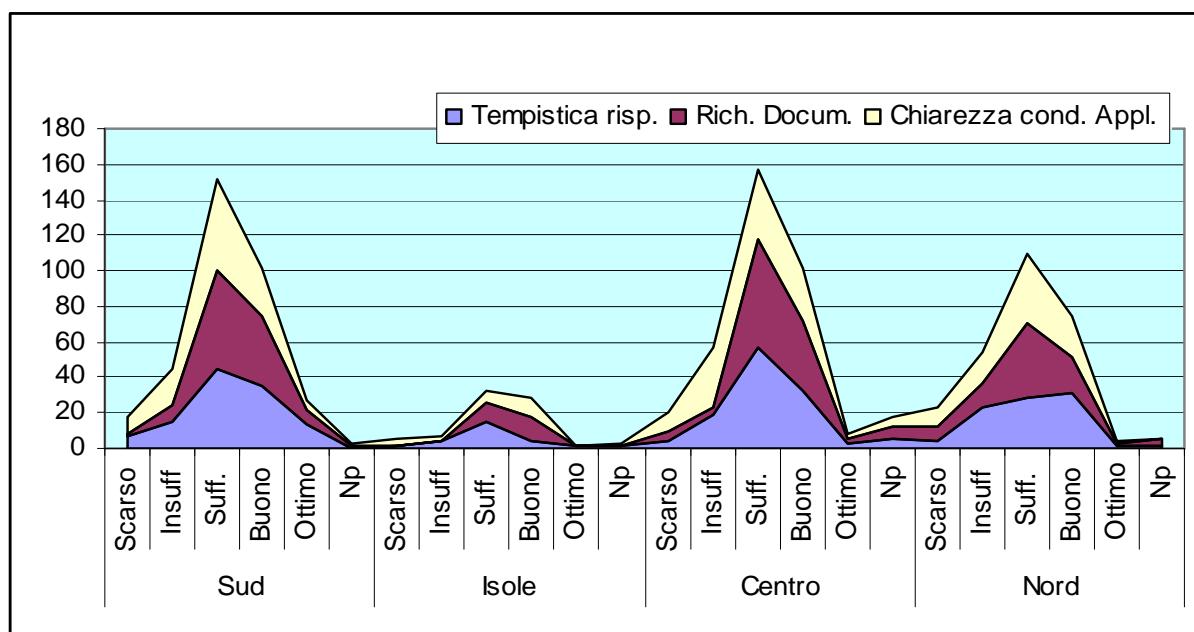
Riguardo alla conoscenza dei fatti relativi alle operazioni societarie tra banche, le imprese dimostrano di avere in prevalenza una conoscenza sufficiente (50,43%) o appena sufficiente (11,11%) delle cronache finanziarie riguardanti le proprie banche. Gran parte degli intervistati, specie quelli che dimostravano consapevolezza al riguardo, ci hanno riferito che le notizie sono state apprese dai media e non attraverso un’adeguata campagna informativa messa in atto dagli istituti di riferimento.

L'ultimo aspetto della sezione relativo alla trasparenza informativa relativo alla chiarezza delle condizioni applicate, conduce ad alcune interessanti riflessioni in merito alle risposte fornite dai rispondenti. I giudizi, infatti, rispetto ai precedenti elementi di valutazione, subiscono in questo ambito una lieve flessione. Quelli positivi (38,46% "sufficiente" e 25,64% "buono") si riducono a favore di quelli "insufficiente" espresso dal 21% dei rispondenti e "scarso" prescelto da quasi il 10% della popolazione intervistata.



Il dato non è per nulla confortante se consideriamo che gran parte degli intervistati ci riferiscono di trovare adeguato e corretto l'invio dei fogli informativi riepilogativi delle condizioni applicate, ma che spesso questi ultimi non trovano corrispondenza con le condizioni pattuite con i gestori. Questo gap genera malcontento, sfiducia nei confronti dell'istituto visto come un "approfitatore", e una continua richiesta di repricing e storni.

Fig. 28: Giudizi sulla trasparenza informativa ripartiti per macroarea



Le valutazioni degli elementi fin qui discussi sono state scomposte per area geografica attraverso il grafico di Fig. 28. Considerata l'evidente positività delle risposte fornite, possiamo limitarci a commentare che nelle aree Sud (39 buono su 115), Centro (40 buono su 120) e Isole (13 buono su 26) l'elemento di valutazione al quale si affida un giudizio superiore agli altri è sicuramente la richiesta di documentazione. Il Nord appare più modesto nei giudizi affidati ai diversi drivers da valutare ma le frequenze relative non si discostano dai valori medi delle altre aree.

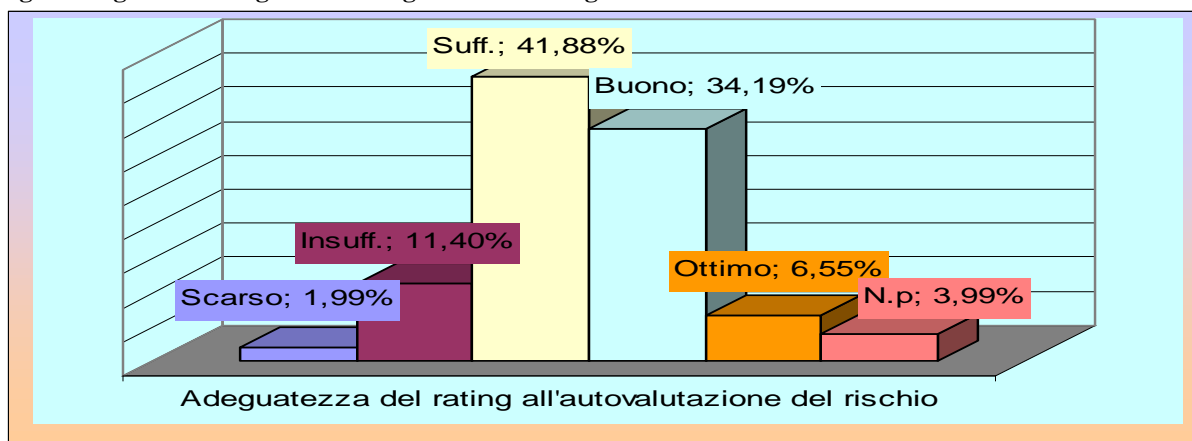
- Il giudizio di merito creditizio

Un altro aspetto soggettivo per cui è stato chiesto alle imprese di esprimersi è rappresentato dal giudizio di rischio. Si è, infatti, chiesto alle imprese di valutarsi e di confrontare la propria “idea” di rischio con quella espressa dalle banche.

La domanda assumeva per scontato la conoscenza da parte delle imprese intervistate del giudizio di rating fornito dalle banche espressione del grado di rischio, ma abbiamo notato che le imprese erano istruite sulla valutazione espressa dalle banche in termini di giudizio di rischio, ma non conoscevano con precisione il rating e non potevano pertanto fare dei confronti tra istituti ed istituti se non a livello generico.

Il grafico che segue sintetizza le risposte relative all’aspetto indagato (Fig. 29).

Fig. 29: Il grado di adeguatezza del giudizio di rating



I giudizi espressi risultano positivi per il 41% circa di imprese che ha giudicato “sufficiente” la corrispondenza tra la propria idea di rischio della società e quella che hanno le banche. Anche il giudizio “buono” rappresenta il 34% circa delle rispondenti.

Anche in questo ambito il 13% di intervistati giudicano insufficiente il riscontro del giudizio di rischio. Residuale risulta la percentuale del 4% appena, relativa a coloro che non si sono espressi al riguardo. L'astensione dalla risposta deriva in particolar modo dalla già accennata non conoscenza da parte delle imprese del giudizio di rischio/rating loro affidato dalle banche di riferimento.

Scomponendo le risposte ottenute per macroarea, notiamo anche per questo aspetto una sostanziale concordanza in termini percentuali, di risposte fornite. Le frequenze più elevate ricorrono in corrispondenza dei giudizi suff. e buono (70% in media di frequenze cumulate per area) . Quelli insuff. e ottimo si distribuiscono maggiormente al Centro (15% insuff., 6,67% ottimo) e al Nord (11,11% insuff. e 7,78% ottimo).

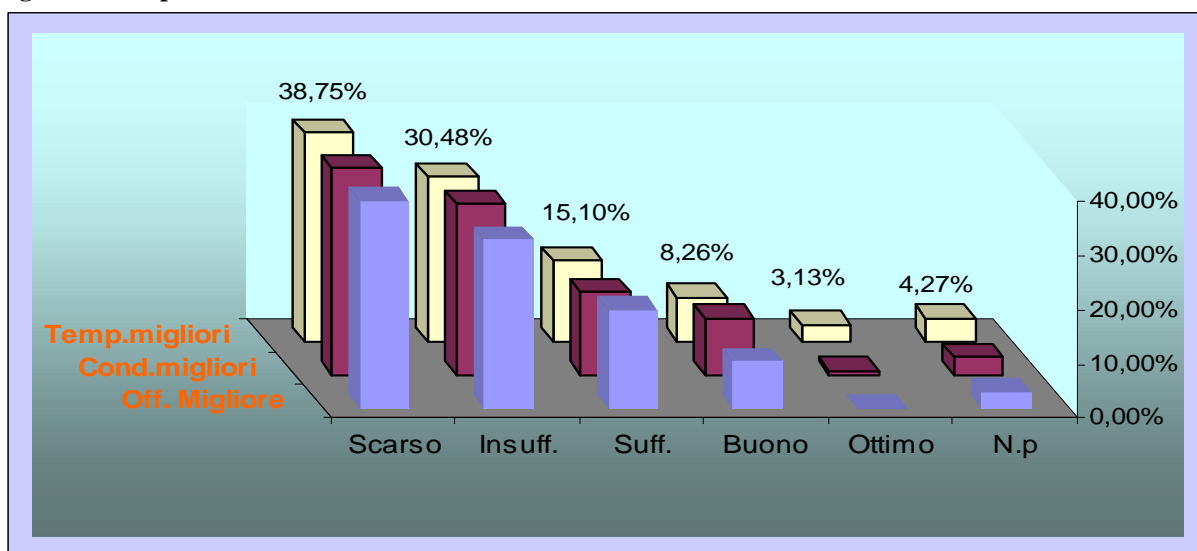
5.1. Il comportamento delle banche non interessate dal fenomeno di concentrazione bancaria

La sez. C del questionario abbraccia anche un altro aspetto indagato, ossia quello del comportamento adottato dalle banche non interessate dalle M&A nei confronti del mercato di riferimento. Le banche che mantengono ancora la propria struttura originaria non confluendo in Gruppi bancari di più elevata dimensione, possono approfittare della modifica delle quote di mercato e dei livelli di concorrenza e offrirsi alle imprese con condizioni vantaggiose approfittando del momento di transizione.

È stato chiesto alle rispondenti, esprimendo un giudizio sintetico ricorrente nelle precedenti sezioni del questionario, infatti, se hanno avvertito o avvertono cambiamenti in merito a:

- offerta di prodotti e servizi;
- condizioni maggiormente vantaggiose;
- tempistica più celere.

Fig. 30: Il comportamento delle banche non interessate da M&A



Dai dati ottenuti (Fig. 30), la popolazione campionaria appare sostanzialmente concorde nell'affermare che le banche concorrenti sono rimaste alquanto fedeli ai loro schemi tradizionali di offerta e quindi non sono state percepite maggiormente competitive in nessuno degli aspetti indagati. I valori di giudizio con una più alta frequenza sono quelli "scarso" espresso dal 38,75% di rispondenti e "insufficiente" proprio del 30,48% circa della

popolazione campionaria per ciò che concerne la migliore tempistica seguite da percentuali alquanto simili per gli altri drivers giudicati.

6. Andamento dei tassi di interesse e condizioni di *pricing* applicate sul c/c

Un altro elemento di valutazione soggetto a variazioni in questa fase di transizione del mondo bancario, è sicuramente rappresentato dall'aspetto economico delle condizioni praticate sui prodotti e servizi offerti. Non potendo fare un confronto sulle commissioni per ogni attività o prodotto applicate dai diversi istituti, ci siamo limitati a chiedere alla popolazione campionaria di riferirci quale sia il tasso di interesse applicato sullo scoperto di cassa e se questo sia stato influenzato dalle operazioni di aggregazione bancaria, ossia se le banche abbiano sfruttato il momento di transizione per aumentare gli spread di riferimento.

Alla domanda “Avete riscontrato una variazione dei tassi e delle condizioni economiche applicate dagli istituti di riferimento?” (1=nessuna variazione; 2=in rialzo; 3= in ribasso), la popolazione campionaria si è espressa concorde nell'affermare un andamento al rialzo del tasso di interesse applicato sul c/c.

La percentuale di frequenze che identifica la sezione di torta del grafico sottostante (Fig. 30) è pari all'84%, seguita dal 13% rappresentativo di coloro che non hanno notato alcuna variazione nell'andamento dei tassi. Residuale e alquanto minima appare col 2%, la percentuale di coloro i quali riferiscono di aver ottenuto un ribasso delle condizioni.

Fig. 31: Andamento dei tassi di interesse

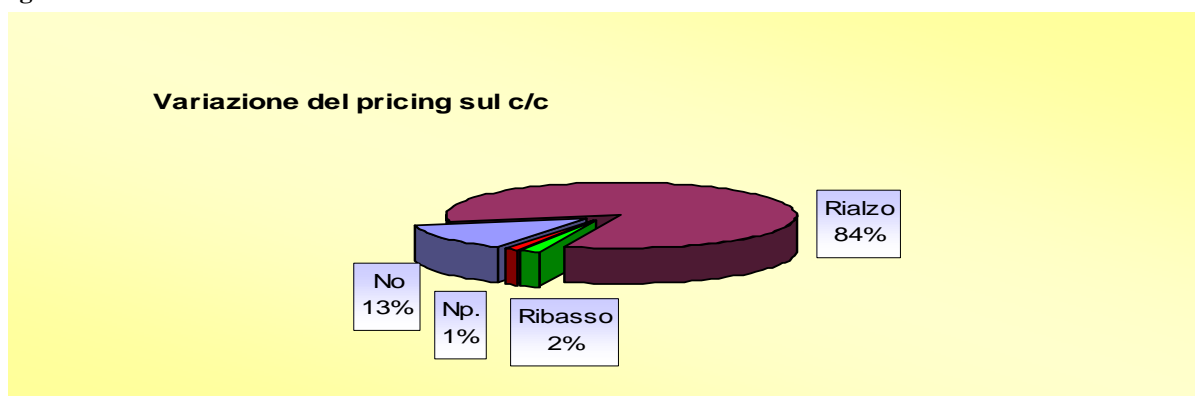
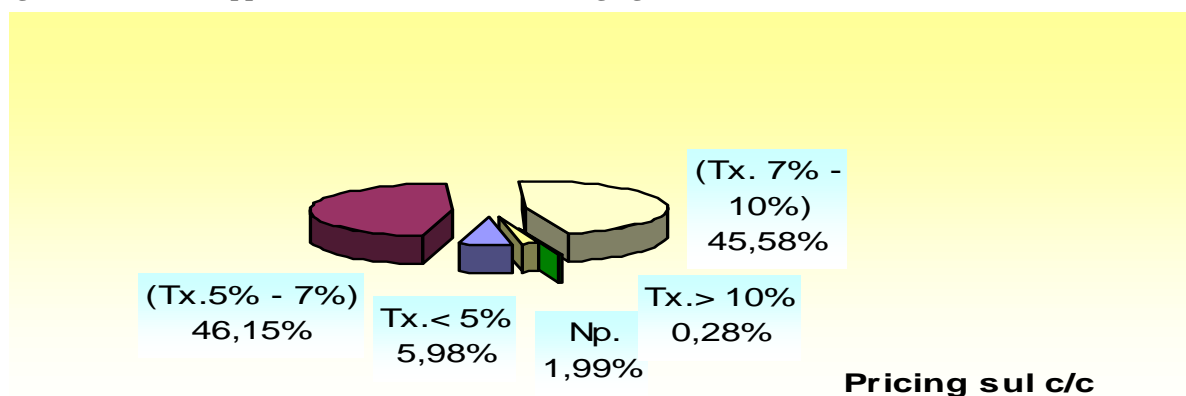


Fig. 32: Condizioni applicate sul c/c (rilevazione dati giugno – settembre 2008)



Per ciò che concerne le classi di pricing, è stato chiesto alle imprese di riferire a quale range di pricing appartiene (1= Tx.< 5%; 2= (Tx.5% - 7%); 3= (Tx. 7% - 10%); 4= Tx.> 10%). Considerata la discreta percentuale di intervistati (8% circa sul totale campione) che si sono astenuti dal rispondere in quanto hanno giudicato la domanda alquanto sensibile, le aziende che ci hanno fornito la relativa risposta denunciano di pagare mediamente il credito

tra il 5%-7% (classe di ampiezza che accoglie il 46,15% dei rispondenti) e 7%-10% praticato al 45,58% dei rispondenti.

Scomponendo i dati forniti per area geografica, l'analisi diventa ancora più interessante. La classe che numericamente accoglie il maggior numero di rispondenti ((Tx.5% - 7%) è stata indicata dal 57,78% di imprese localizzate nel Nord a pari merito con quelle localizzate nelle Isole (57,68%). Le aziende del Centro (58,33%) e del Sud (53,04) si fanno portavoce di un costo del credito più alto, in quanto le frequenze più elevate appartengono alla classe di pricing compresa tra il 7% e il 10%, scelta solo dal 21% della popolazione campionaria appartenente al Nord.

In particolare l'andamento al rialzo dei tassi (Tav.7) interessa tutte le aree geografiche (88,70% i rispondenti del Sud, 84,62% quelli delle Isole e l'89,17 quelli localizzati nel Centro), in misura lievemente inferiore il Nord (solo il 69,88% riferisce di aver subito un aumento del pricing) i cui rispondenti per il 24,44% riferiscono di essere stato esenti da variazioni delle condizioni.

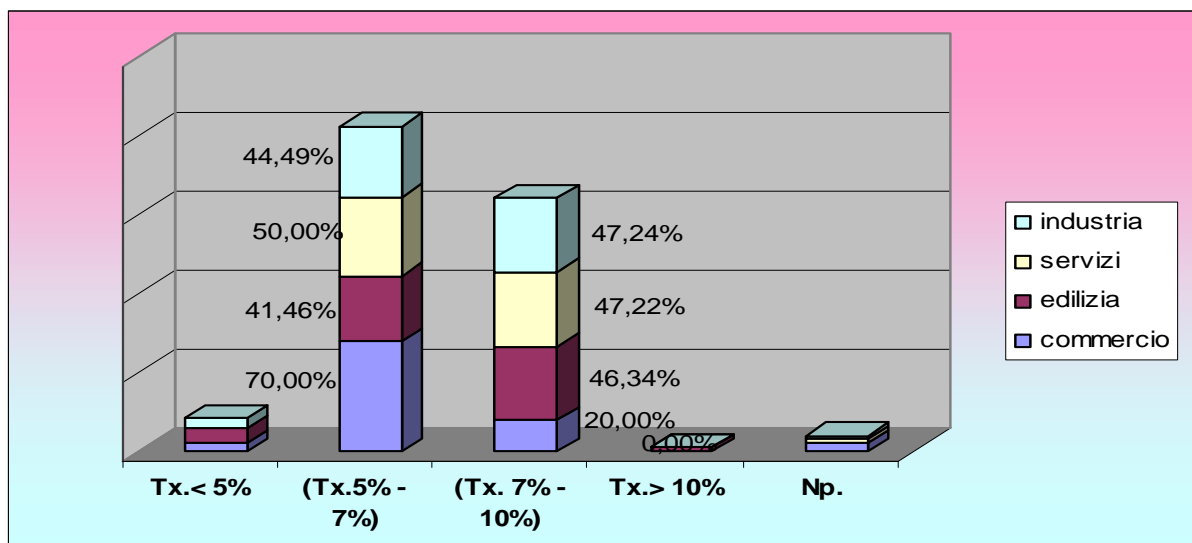
Tav. 7: Andamento del pricing e costo del credito (rilevazione giugno – settembre 2008)

Variazione pricing	Nord	Sud	Isole	Centro
No	24,44%	10,43%	15,38%	8,33%
Rialzo	68,89%	88,70%	84,62%	89,17%
Ribasso	4,44%	0,87%	0,00%	1,67%
Np.	2,22%	0,00%	0,00%	0,83%
Pricing sul c/c	Nord	Sud	Isole	Centro

Tx.< 5%	16,67%	4,35%	0,00%	0,83%
(Tx.5% - 7%)	57,78%	41,74%	57,69%	40,00%
(Tx. 7% - 10%)	21,11%	53,04%	38,46%	58,33%
Tx.> 10%	0,00%	0,87%	0,00%	0,00%
Np.	4,44%	0,00%	3,85%	0,83%

Le risultanze appena commentate decretano un costo più elevato del credito al Sud e Centro rispetto al Nord.

Fig. 33: Classi di pricing per macrosettore



Scomponendo ancora i dati ottenuti dalle risposte per macrosettore (Fig.33), abbiamo appurato che le imprese su cui impatta un più elevato costo del credito sono indubbiamente quelle attive nel settore dell'edilizia (46,34%) e dell'industria (47,24%).

7. (Sez. D) Rapporti con banche aggregate nel medesimo gruppo bancario

La Sez. D del questionario affronta ha voluto cogliere ancora più nel dettaglio un aspetto relativo al fenomeno di concentrazione bancaria rappresentato dalla circostanza in cui due banche differenti ma sovrapposte territorialmente e aventi gli stessi clienti in portafoglio, vengano incorporate nel medesimo Gruppo bancario. Abbiamo voluto chiedere cosa è cambiato, o sta cambiando nel rapporto con questi istituti bancari a livello di offerta, di tenuta dei c/c, di assegnazione del rating e di gestione degli affidamenti, essendo assoggettate le entità bancarie pre-esistenti alle politiche di credito del nuovo Gruppo di appartenenza.

Abbiamo chiesto alle imprese intervistate di riferire se avevano all'attivo, rapporti contemporanei con istituti confluiti nel medesimo Gruppo bancario. È interessante analizzare tale fenomeno in quanto dalla riorganizzazione interna di due istituti confluiti in un'unica entità, potrebbero derivare dei cambiamenti organizzativi quali la variazione del gestore, un cumulo o riduzione degli affidamenti, una variazione o un allineamento delle condizioni applicate.

Le aziende che ci riferiscono avere esperienza al riguardo, rappresentano quasi metà delle intervistate (42% circa) a fronte del 58,12% che ci riferiscono di non avere rapporti con istituti confluiti nel medesimo Gruppo bancario.

Coloro che hanno risposto positivamente alle precedente domanda hanno proseguito nella compilazione della successiva parte del questionario che analizza alcuni aspetti del rapporto

tra banca e impresa. In particolare gli elementi su cui si è voluto porre l'attenzione degli intervistati sono stati raggruppati nelle seguenti sezioni:

- gestori del rapporto;
- assegnazione del giudizio di rating;
- gestione delle linee di credito accordate;
- gestione dei conti correnti per ogni istituto;
- condizioni applicate.

Le risposte sono state variegate e non è mancata una sorta di difficoltà nel registrarle con precisione in quanto molte aziende ci hanno riferito di trovarsi in una situazione di transizione ed essere in attesa da parte degli istituti di sapere quali modifiche verranno apportate, specie per ciò che concerne il possibile cumulo degli affidamenti.

I gestori dei rapporti

Durante la fase di riorganizzazione di due banche confluite nel medesimo Gruppo bancario, accade che i gestori di portafogli sovrapposti territorialmente risultino in esubero, pertanto si assiste a trasferimenti di risorse da un portafoglio all'altro anche in aree di mercato differente. L'allontanamento del gestore del rapporto dalla impresa che vede nella figura dell'interlocutore bancario il primo punto di riferimento, può comportare una perdita di fiducia, una riduzione della quota di lavoro in capo ad una banca, o talvolta un arresto transitorio dell'operatività con l'istituto il cui gestore è venuto a mancare.

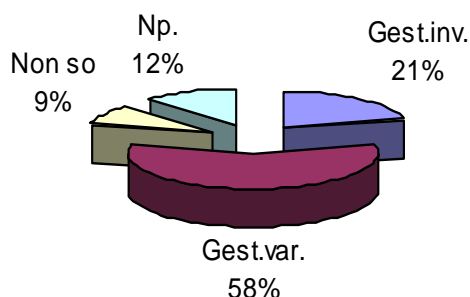
Considerato che le esperienze al riguardo possono essere differenti da caso a caso, abbiamo chiesto alle imprese campionate di esprimere una preferenza e descrivere con quale situazione si siano venute a confrontare:

- 1= il gestore è rimasto il medesimo;
- 2= il gestore è variato;
- 3= non conosciamo chi gestirà la relazione.

I rispondenti si sono espressi ripartendosi tra le frequenze percentuali riportate in Fig. 34.

Il 58% ha sperimentato il cambiamento del gestore. Il dato non risente di una concentrazione particolare nelle aree geografiche di indagine. La percentuale minore però, espressione di coloro i quali riferiscono di “non sapere chi sarà il gestore” appartiene a chi si definisce “in attesa” della nomina del gestore di riferimento. Questo dato risulta rappresentare in gran parte le imprese localizzate nel Sud e in particolare nella Sicilia.

Fig. 34: Cambiamento dei gestori del rapporto



Assegnazione del giudizio di rating

Un altro aspetto sul quale ci si è voluti soffermare è quello relativo al giudizio di rating affidato alle imprese da parte degli istituti di appoggio. Quando due istituti pre-esistenti con delle proprie autonomie valutative confluiscono nel medesimo gruppo bancario, divenendo un'unica entità, o sottostando (nel caso dell'incorporazione) al controllo della Capogruppo, fanno proprie anche le politiche creditizie della nuova entità e a queste sottopongono indistintamente tutti i clienti.

Alle imprese intervistate è stato chiesto di descrivere la propria esperienza esprimendo una delle seguenti preferenze:

1= miglioramento del rating;

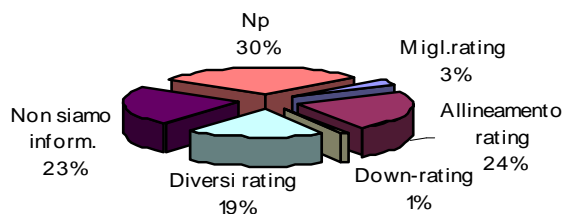
2= allineamento del rating fra i diversi istituti;

3= peggioramento del rating;

4= mantenimento dei diversi rating per ogni istituto;

5= non siamo informati.

Le risposte fornite sono rappresentate dal seguente grafico illustrativo (Fig. 35) da cui si evince un'elevata percentuale pari al 23% rappresentativa di coloro che si sono definiti non informati sul rating assegnato. Tra coloro che invece è a conoscenza dei giudizi sintetici di rischio, il 24% riferisce di aver assistito ad un allineamento dei giudizi tra banche.

Fig.35: Assegnazione del rating

Gestione delle linee di credito accordate

Attraverso la presente sezione si è cercato di indagare come venga affrontata la gestione degli affidamenti per ogni singolo cliente da parte del Gruppo bancario nel quale risultino confluiti più istituti aventi nel proprio portafoglio i medesimi clienti.

Alle imprese intervistate è stato chiesto di descrivere la propria esperienza esprimendo una delle seguenti preferenze:

- 1= Riduzione degli affidamenti su tutti o qualche istituto;
- 2= Cumulo degli affidamenti fra gli istituti;
- 3= Coesistenza delle linee di credito di ogni istituto.

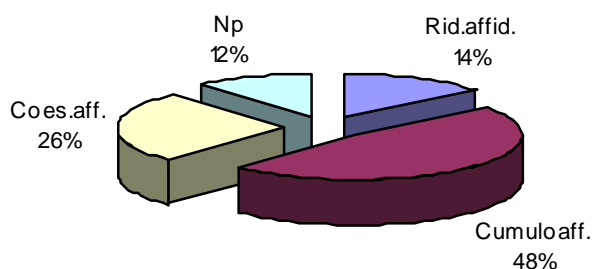


Fig. 36: Gestione delle linee di credito

Il cumulo degli affidamenti risulta la preferenza con più alta cadenza (48%). Il 26% dei rispondenti, invece, si è espresso mediante la terza opzione fornita, ossia quella rappresentata dalla coesistenza degli affidamenti. Essa è espressione di coloro che risultano ancora in una fase di transizione e attendono la risoluzione della gestione degli affidamenti.

Gestione dei conti correnti per ogni istituto

La presente sezione rispecchia la precedente valida per gli affidamenti. Si è chiesto ai rispondenti di ripensare a come sia stata gestita la tenuta dei c/c da parte degli istituti confluiti nel medesimo gruppo bancario e affidare la propria preferenza alle seguenti:

1= Coesistenza dei diversi c/correnti;

2= Accorpamento di alcuni o tutti i c/correnti.

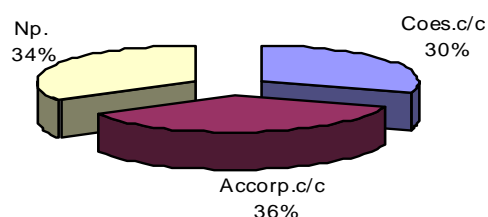


Fig.37: Gestione dei c/c

Anche nel presente caso la popolazione campionaria si distribuisce fra coloro che affermano che i c/c sono stati accorpati (36%), coloro che ci riferiscono di essere ancora in attesa (30%) e una percentuale molto elevata pari a 34% si è astenuta dal rispondere.

Condizioni applicate

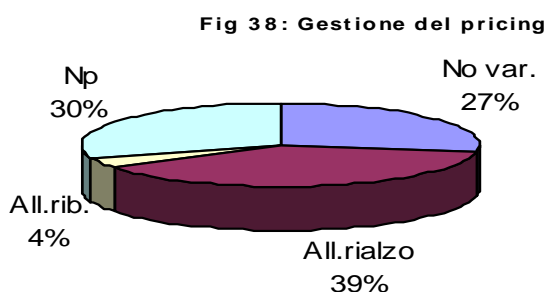
L'ultimo aspetto della Sez. commentata, sul quale le imprese campionate si sono dovute confrontare, riguarda la gestione delle condizioni di prezzo. La presente domanda potrebbe essere considerata ripetitiva, se facciamo riferimento alla già affrontata spiegazione sulle condizioni di pricing dei conti correnti di cui alla Sez. C.

La presente vorrebbe essere quasi un *di cuius* della precedente, e indagare se l'aumento delle condizioni di pricing sui c/c sia dovuto anche a fenomeni come quello affrontato.

A tal proposito si è chiesto ai rispondenti di affidare la propria preferenza tra le seguenti:

- 1= Nessuna variazione;
- 2= Allineamento di tutte le condizioni al rialzo;
- 3= Allineamento di tutte le condizioni al ribasso.

Le risposte riportate nel seguente grafico a torta (Fig. 38) conferma un allineamento delle condizioni tra tutti i c/c praticando però un rialzo. Anche in questo caso si ripresenta un 30% di rispondenti astenuti.



8. Un clima di fiducia o incertezza?

Una componente fondamentale della relazione banca-impresa è sicuramente costituita dalla fiducia. L'elemento è prettamente soggettivo e implica una reciprocità fra gli interlocutori.

Dal lato delle banche, la fiducia nutrita nei confronti della società, del management in particolare e delle idee imprenditoriali, risiede in primis nella figura del gestore ed è modificabile nel tempo in quanto influenzata da elementi contabili, andamentali e settoriali sintetizzati nel giudizio di rating.

Dal lato delle imprese, invece, la fiducia diviene un elemento dai connotati più concreti e si basa su comportamenti ed operazioni ripetitive, rinnovandosi di giorno in giorno. Poiché i fenomeni di riorganizzazione interna delle banche in questa fase di transizione possono creare stati di confusione nei rapporti, perdita di punti di riferimento rappresentati da gestori, uffici amministrativi, etc. abbiamo voluto rendere questo “sentiment” un elemento valutabile.

Capire e afferrare sintetizzando in un unico dato quali-quantitativo, ciò che avverte l’impresa, serve a comprendere quanto essa percepisca, quanto avverta in termini di tranquillità da parte degli interlocutori bancari che risultano i principali sostenitori dell’economia societaria.

Pertanto il questionario, sottoposto alle imprese campionate non poteva prescindere dall’indagare su questo aspetto.

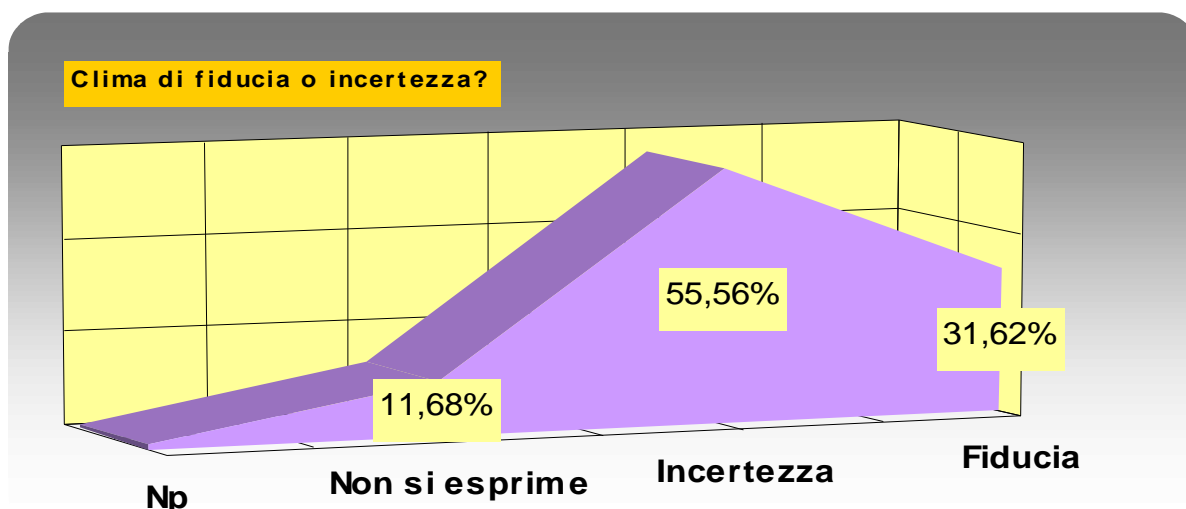
E’ stato chiesto alle intervistate di riferire quale sia quindi il clima avvertito nei confronti del sistema banche, in particolare potevano esprimere le proprie preferenze tra una delle alternative seguenti:

- un clima di maggiore fiducia verso il sistema banche;
- un clima di maggiore incertezza verso il sistema banche;
- una percezione invariata del grado di fiducia nei confronti delle banche.

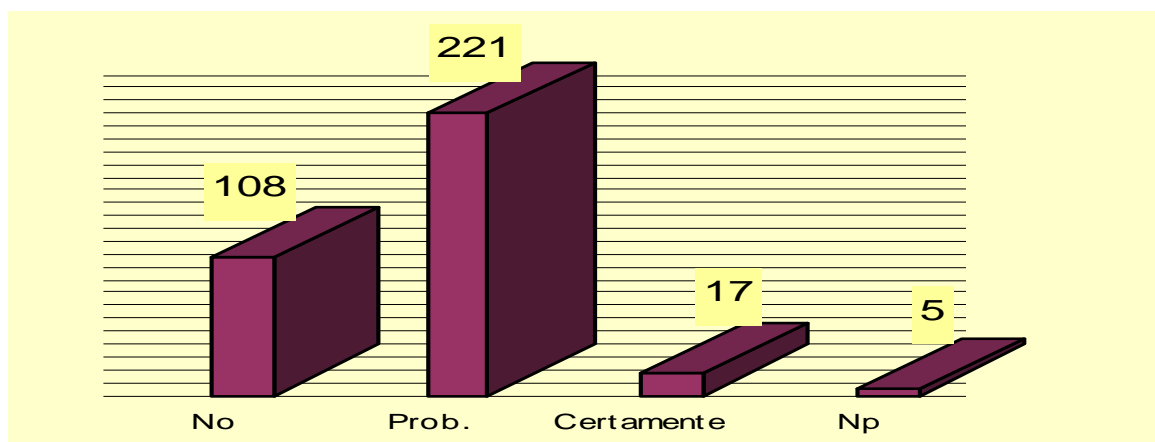
Abbiamo già accennato che l’intervista alla popolazione campionaria è stata condotta prevalentemente prima del mese di Settembre, pertanto possiamo stimare che le risposte

ottenute non siano state influenzate dal clima di tensione provocato dalla crisi dei mercati finanziari.

Fig. 39: Giudizio sul clima di fiducia o incertezza



Dalle risposte raccolte, rileviamo che l'11,68% delle aziende intervistate non ha addirittura saputo esprimersi al riguardo. Tale dato può essere interpretato come la consapevolezza di trovarsi in uno status di passaggio e quindi in attesa del verificarsi degli eventi. I rispondenti per il 56% hanno definito incerto il clima attuale, le aziende che avvertono fiducia, invece, sono 195 e rappresentano il 30% del campione intervistato.

Fig. 40: La possibilità di un cambiamento del giudizio sul clima

Indagando ancora su questo aspetto, si è voluto approfondire la conoscenza del clima avvertito dai rispondenti, chiedendo alle imprese intervistate se avvertano la probabilità che il proprio giudizio possa mutare nel corso del tempo.

221 rispondenti si sono schierati in prevalenza nel giudicare probabile la possibilità di modificare il proprio giudizio. Di questi, il 30% appartiene a coloro che si definivano fiduciosi nella domanda precedente, e il 61% appartiene a coloro che si definivano incerti.

Dei rispondenti che sono convinti, invece, che il proprio giudizio non cambi (108 “no”), 48 sono i fiduciosi e 48 sono gli incerti della domanda precedente.

9. Razionamento del credito

Un altro fondamentale aspetto su cui è interessante porre l'attenzione è quello del razionamento del credito. Il fenomeno è ampiamente affrontato parlando del nuovo Accordo sul capitale introdotto da Basilea2 che ha reso più stringenti le regole di calcolo del Patrimonio delle banche da accantonare a fronte del rischio creditizio.

In questa sede, invece, si vuole comprendere quanto il fenomeno della concentrazione bancaria abbia potuto anch'esso incidere su possibili modifiche nell'erogazione dei finanziamenti bancari.

La ragione di ciò è stata documentata nel corso del 3° capitolo e si spiega mediante l'adozione di differenti politiche creditizie da parte delle nuove entità bancarie che nella riorganizzazione e razionalizzazione del proprio portafoglio clienti, sono portate a ridurre quanto possibile il rischio in capo alle esposizioni verso imprese poco sicure dal punto di vista della solvibilità. Di solito queste si identificano con le imprese di più piccola dimensione, scarse dal punto di vista patrimoniale e dotate di poche garanzie da offrire.

Il razionamento del credito qualora fosse attuato, si tradurrebbe in un danno agli investimenti delle PMI e della nostra economia già piegata in molti settori, dalla recessione economica che fa da protagonista.

Abbiamo pertanto, voluto chiedere alle imprese campionate se esse intravedano o avvertono la probabilità che alcuni istituti possano ridurre gli affidamenti, o se interventi di

raZIONamento siano già stati adottati al fine di ridurre o addirittura interrompere i rapporti. Infine se esse stiano valutando la necessità o abbiano l'intenzione di provvedere ad instaurare rapporti con un nuovo istituto bancario.

Dal punto di vista generale, il grafico sottostante evidenzia una generica tranquillità delle imprese rispondenti in merito al fenomeno. Le percentuali di coloro che giudicano improbabile o scarso che i propri affidamenti (70% degli intervistati circa) siano interessati da fenomeni di razionamento, sono nettamente superiori a quelle che percepiscono la probabilità di esserne investite.

Riguardo alla riduzione degli affidamenti, i rispondenti si sono espressi nel seguente modo:

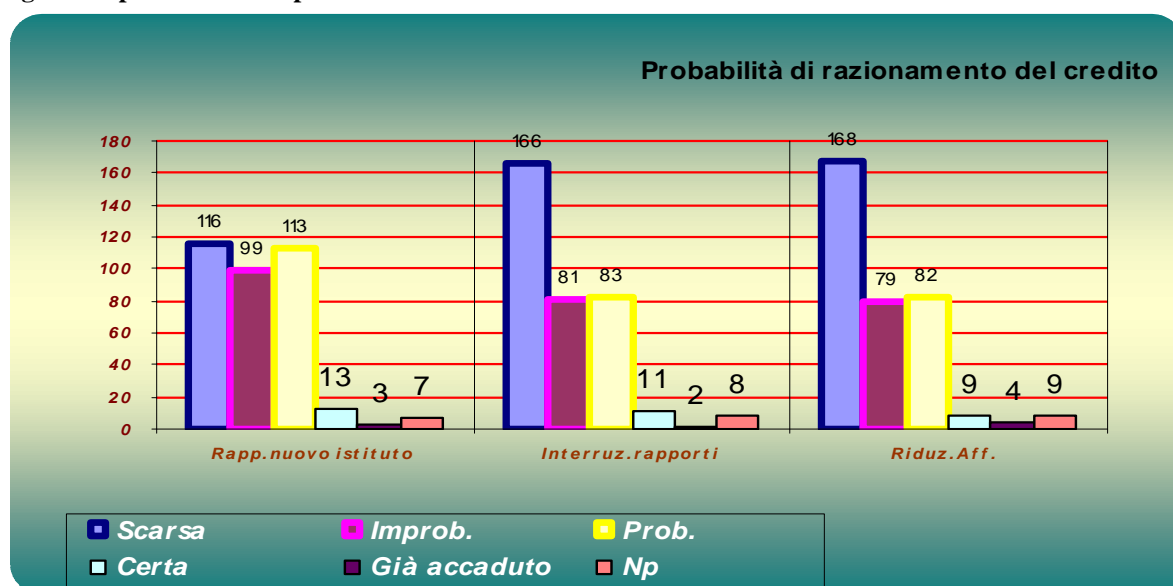
- 83 imprese (23% del campione) riferiscono di avvertire la probabilità di vedersi ridotti gli affidamenti;
- 9 imprese (3% del campione) attende che questo avvenga in quanto già informati dalle banche dei provvedimenti;
- 4 imprese solamente (1% dei rispondenti) riferisce di essere già stato soggetto ad interventi di riduzione del'appoggio finanziario.

Per quanto riguarda il secondo aspetto, quello dell'interruzione definitiva dei rapporti, le percentuali dei rispondenti rispecchiano quelle precedenti (confronta grafico in figura 40).

Il terzo aspetto relativo alla possibilità di instaurare nuovi rapporti con istituti di credito rispecchia nelle proprie frequenze ancora una volta, i dati precedenti. Ciò è dovuto al fatto che

il 4% di rispondenti che avvertono possibile una qualunque forma di razionamento, sono pronti a integrare la mancanza con un nuovo istituto.

Fig. 31: Esperienza dei rispondenti nei confronti di interventi di razionamento del credito



Abbiamo incrociato tale dato con le macroaree e abbiamo notato che per ciò che concerne la riduzione degli affidamenti, il più elevato numero di risposte proviene dai rispondenti del Sud che hanno definito per il 16% “probabile” e per il 5% “certo” il fenomeno. Anche coloro che denunciano che ciò è “già accaduto” rappresentano il 5% dei rispondenti dell’area Sud.

Gli intervistati dell’area Centro avvertono “probabile” per il 38% che il fenomeno interessi i propri affidamenti.

Per ciò che concerne la sospensione, il fenomeno è giudicato probabile dal 50% del campione delle Isole, dal 30% di quello proveniente dal Centro e dal 27% di quello appartenente all'area Nord.

10. Aspetti da “migliorare” per un “migliore rapporto”

La sezione D del questionario si conclude con una domanda a risposta aperta. Ciò che si vuole esplorare è la sfera più soggettiva del rapporto tra impresa e banca. L'indagine finale, che potremmo definire “La parola alle imprese” interroga le stesse su quali siano gli aspetti del rapporto su cui non hanno piena soddisfazione e sui quali quindi, risulti necessario porre l'attenzione per migliorare la continuità col presente.

L'obiettivo dell'inserimento della domanda “Quali aspetti cambierebbe nel rapporto con le banche?” è stata intravista come un dovere morale di ricercatori che si interrogano su quale sia l'esperienza e su come la realtà possa essere modificata grazie al proprio contributo.

La portata emozionale delle risposte testimoniata da una certa reticenza dimostrata dalle imprese a raccontare la propria esperienza, ha prodotto qualche difficoltà nella registrazione delle risposte. Le stesse poi, abbracciano aspetti più ampi rispetto all'impatto che il fenomeno di concentrazione ha prodotto sulle relazioni banca – impresa, creando uno quadro più globale e completo di elementi da valutare.

Nello specifico la domanda si compone di due parti:

La prima fornisce delle preferenze attraverso cui esprimere la propria scelta:

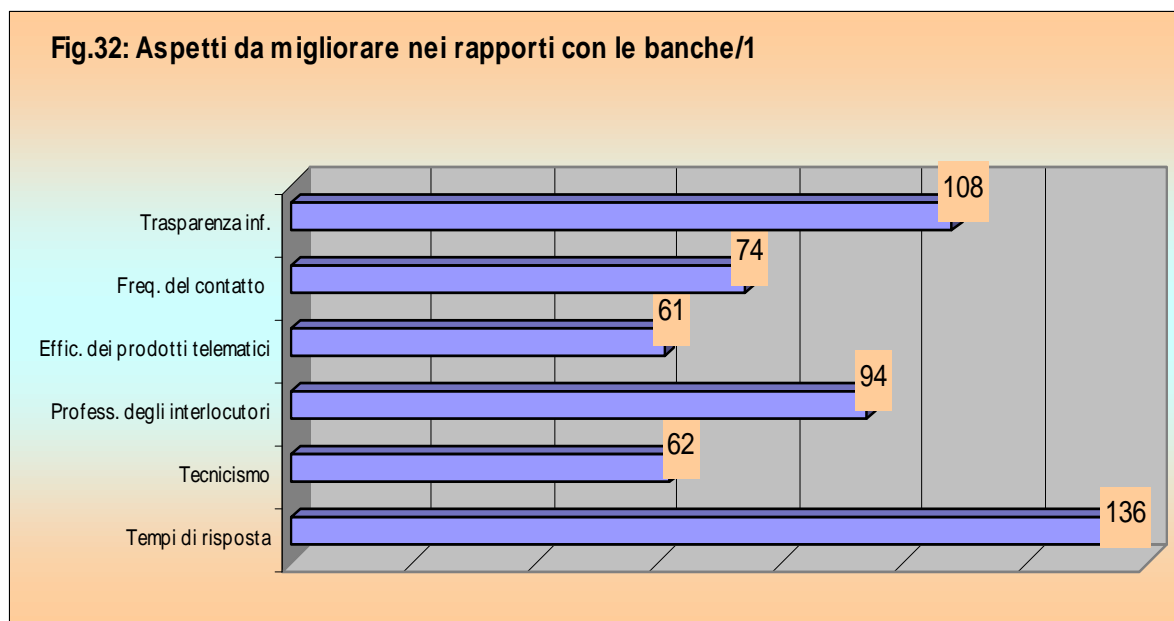
- Tempi di risposta;
- Professionalità degli interlocutori;
- Tecnicismo;
- Efficienza dei prodotti telematici;
- Frequenza del contatto con i gestori del rapporto;
- Trasparenza informativa.

Agli intervistati era stata data facoltà di apporre la propria preferenza anche su tutte quelle fornite.

La seconda parte definita “open”, invece, accoglie i commenti, giudizi ed esperienze delle imprese nei rapporti con il sistema banche, o altri aspetti non ricompresi tra quelli forniti.

1. Dal grafico di seguito riportato osserviamo una frequenza più elevata per ciò che concerne la tempistica nelle risposte (39%), considerato l'elemento di valutazione su cui le rispondenti si professano maggiormente insoddisfatte. L'elemento risulta fondamentale ed è il primo che determina la fungibilità tra le banche offerenti. Si pensi al comparto estero ad esempio, e alla gestione del tempo necessario per l'invio dei bonifici. Le imprese affermano che la celerità di un istituto rispetto ad un altro nell'esecuzione delle operazioni determina il probabile spostamento della quota di lavoro relativa da un istituto all'altro indipendentemente dalla storicità dei rapporti intrattenuti entrambi. La regola primaria di cui le imprese si fanno portavoce è proprio

quella che intravede nella scelta degli istituti, la prontezza nell'esecuzione delle operazioni.



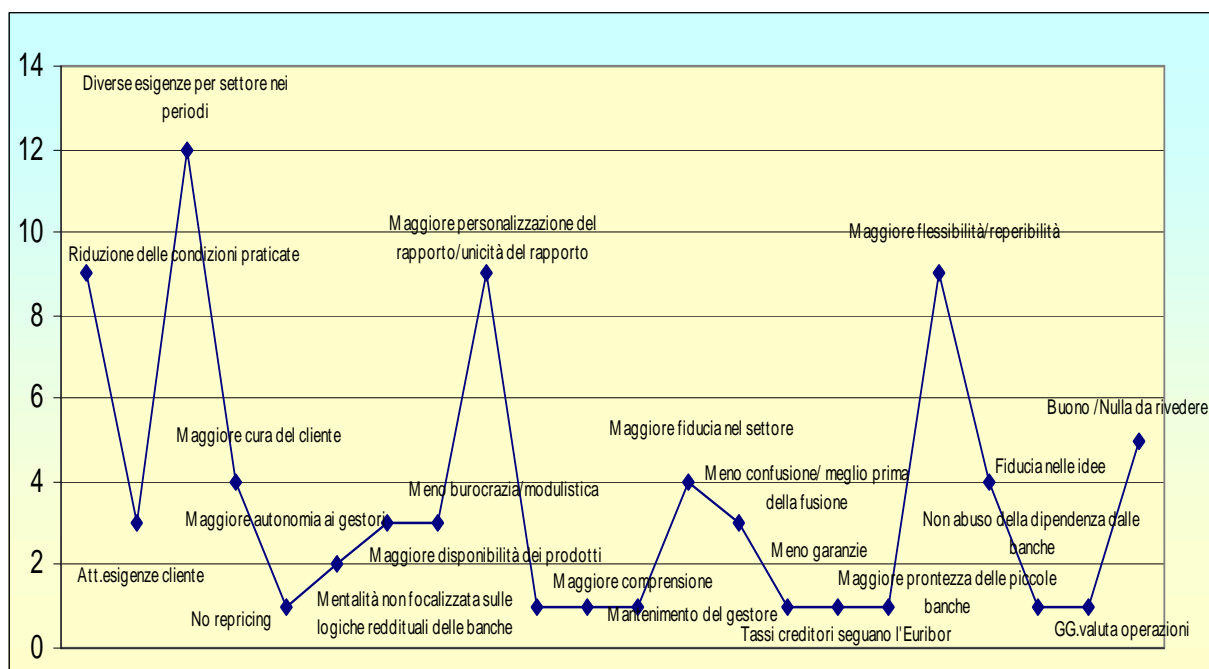
2. A seguire, il secondo aspetto giudicato insoddisfacente è la trasparenza informativa (31% di rispondenti), del quale si era già discusso precedentemente. A tal proposito riportiamo l'esperienza diffusa, di coloro che ci riferiscono di trovare adeguato e corretto l'invio dei fogli informativi riepilogativi delle condizioni applicate, ma spesso di non intravedere corrispondenza con le condizioni pattuite con i gestori. Questo gap genera malcontento, sfiducia nei confronti dell'istituto visto come un "approfitatore", e una continua richiesta di repricing e storni.

3. Un terzo aspetto su cui i rispondenti affermano di avvertire delle carenze è la professionalità degli interlocutori (27% circa). Specie in questo momento di transizione del mondo creditizio in cui i Gruppi bancari aumentano la propria dimensione, è consuetudine che i gestori migrino da un'organizzazione all'altra per accrescere la propria professionalità ed esperienza. Spesso però questo fenomeno risulta in parte "gonfiato" e ci si ritrova nei casi in cui gestori imprese siano posti ad occuparsi di portafogli clientela con caratteristiche particolari, pur non essendone all'altezza. Da un altro angolo di osservazione la carenza nella professionalità degli interlocutori, si intravede allorquando un'impresa compete in mercati di nicchia poco conosciuti, dei quali i gestori non comprendono le reali esigenze. Fra gli "interlocutori" a cui questa domanda fa riferimento sono inclusi anche tutti coloro che ruotano intorno alla figura del gestore, essendone talvolta ausiliari o di supporto e coordinamento. Si pensi alle figure professionali che rivestono dei ruoli prettamente amministrativi (back-office) che si occupano della contabilizzazione ed esecuzione delle operazioni oppure agli uffici legali interessati dalla gestione delle garanzie fideiussorie. Nell'organizzazione delle nuove entità creditizie, è risaputo come spesso accade, che molti di questi organici risultino in esubero e vengano trasferiti in uffici diversi che al contrario risultano carenti di risorse. I nuovi arrivati sono costretti a svolgere lavori differenti dagli originari senza la completa conoscenza ed istruzione di quello che si sta svolgendo e ciò comporta la mancata risoluzione di problemi, o la possibilità che essi cadano in errori a svantaggio del cliente.

4. Il quarto aspetto è quello della frequenza del contatto. Su questo aspetto si è soffermata l'attenzione del 21% dei rispondenti. È già ben noto come le imprese utilizzino prevalentemente i prodotti telematici per operare con i conti bancari e come a differenza del rapporto banca-privato che avviene nella quasi totalità delle volte presso le filiali, il rapporto con le imprese preveda una visita al domicilio del cliente effettuata da parte dei gestori o funzionari dell'istituto. Le imprese considerate, denunciano una scarsità di contatti sia nei casi in cui la propria sede sia lontana e decentrata rispetto al centro imprese, sia contatti telefonici giornalieri mirati a verificare la corretta continuità nell'utilizzo dei conti e nell'esecuzione di operazioni. Il cliente si attenderebbe una sorta di "corteggiamento" dalle banche, atteggiamento che non può prescindere dal contatto ripetitivo con gli istituti.
5. A pari merito di scelta vi sono gli aspetti relativi al tecnicismo nelle operazioni e all'efficienza nei prodotti telematici. Similari in quanto intersecano il ventaglio delle operazioni che le imprese svolgono quotidianamente, gli aspetti suindicati devono aderire in termini di tempistica alle esigenze delle imprese. Se rallentano per mancato funzionamento o ridotta efficienza l'operatività delle stesse, si rivelano elementi di malcontento e possono essere indubbiamente la causa di una modifica di distribuzione delle quote di lavoro in capo agli istituti di appoggio.

La sezione "open" della domanda in esame, ha accolto diverse opinioni che per motivi pratici abbiamo provveduto a raggruppare come nel caso precedente e a spiegare opportunamente.

Fig. 33: Aspetti da migliorare nei rapporti con le banche/2



Osservando la Fig.33 la prima considerazione da fare è quella per cui il 6% dei rispondenti si sono ritenuti soddisfatti della gestione dei rapporti con le banche. Il 5%, invece, ritiene che il cambiamento rappresentato dalle operazioni di fusione sia stato in grado di generare confusione, pertanto vorrebbe che la situazione pre-esistente si ricomponesse.

La restante percentuale è rappresentata da coloro che desiderano vengano migliorati i seguenti aspetti, riguardanti:

Settore di riferimento

Attenzione alle diverse esigenze di settore.

I rispondenti che si sono orientati verso questa preferenza appartengono ai settori dell'Edilizia e dell'industria in particolare quella Elettrotecnica, Chimica-farmaceutica e Arredamento.

Maggiore fiducia nel settore

Collegata alla precedente è la richiesta avanzata dal 5% dei rispondenti di maggiore fiducia nei confronti dell'andamento del settore, affinché il momento di recessione sia considerato transitorio e non penalizzante per le imprese che ne fanno parte.

Condizioni applicate

Riduzione delle condizioni praticate.

I rispondenti che hanno espresso tale preferenza appartengono al Sud e al Centro.

No repricing continuo

Tassi creditori seguono l'Euribor

Non approfittare dei gg. valuta a fv. delle banche

Relazione

Maggiore attenzione all'aspetto relazionale del rapporto.

Le imprese chiedono che venga affidato nella valutazione, maggiore peso ad elementi personali a discapito di quelli standardizzati che vorrebbero accumunare dietro logiche creditizie e reddituali imprese differenti non considerandole nella loro unicità.

Maggiore attenzione alla specificità dell'impresa

Maggiore fiducia nelle idee

Relativo ancora all'aspetto relazionale è da considerare anche la necessità espressa dal 5% dei rispondenti, di dare fiducia alle idee imprenditoriali, e all'intuito del management, nonostante esse appaiano in principio rischiose.

Mentalità non focalizzata solo sulle logiche redditizie delle banche

Non abuso da parte delle banche della posizione di dipendenza delle imprese

Meno garanzie a fronte di disponibilità positive

Maggiore prontezza delle piccole banche

Comportamento dei gestori e degli interlocutori bancari

Maggiore autonomia decisionale ai gestori

Ciò permetterebbe di avere delle risposte più immediate.

Maggiore flessibilità/reperibilità.

L'elemento per cui si è espresso il 12% dei rispondenti fa riferimento alla necessità di avere a che fare con gestori o personale di riferimento bancario che si dimostri reperibile del momento del bisogno e soprattutto disponibile, che dimostri flessibilità e sappia fornire soluzioni quando e dove servono.

No riportafogliazione continua

Maggiore cura del cliente

La cura del cliente che si richiede in misura maggiore, si riferisce ad un insieme di elementi come oltre la già citata quotidianità del contatto, anche l'attenzione a non applicare condizioni troppo onerose, a lavorare nell'ottica della "convenienza" del cliente.

Meno burocrazia e carteggi da firmare

Riassumendo, le imprese chiedono maggiore attenzione alle proprie esigenze specifiche e meno standardizzazione dei rapporti, interlocutori più reperibili e flessibili e dotati di maggiore autonomia decisionale, condizioni migliori o quantomeno tali da non essere costretti a rivederle costantemente. Desiderano infine, che venga privilegiato l'elemento fiducia in

ciascun aspetto, sia nella propria operatività, che nelle idee imprenditoriali che fanno del nostro “made in Italy” un valore aggiunto. Il fenomeno della concentrazione bancaria quindi appare un fenomeno di transizione che può apportare degli inasprimenti nella conduzione dei rapporti banca-impresa amplificando i già negativi aspetti presenti, o sminuire quelli favorevoli; sicuramente deve essere un momento di riorganizzazione in cui le banche devono interrogarsi sul modo di condividere le esperienze “investimenti” con le imprese e trovare le soluzioni più efficienti agli aspetti tecnici e relazionali nel rapporto con le imprese, in un’ottica di arricchimento reciproco.

UNIVERSITA' CATTOLICA DEL S. CUORE DI MILANO

QUESTIONARIO SUL RAPPORTO BANCA –IMPRESA ALLA LUCE DEL FENOMENO DI AGGREGAZIONE TRA BANCHE

Qui di seguito Vi si chiede di rispondere a delle brevi domande riguardanti il rapporto banca – impresa e di esprimere un giudizio sul fenomeno di aggregazione che sta coinvolgendo numerosi istituti bancari nel nostro Paese.

Per rispondere correttamente alle domande sarà necessario inserire una “x” o un qualunque altro simbolo nelle celle corrispondenti alla risposta prescelta, quindi procedere al salvataggio del documento.

A) Dati aziendali

Ragione sociale:

--

1. A QUALE SETTORE MERCEOLOGICO APPARTIENE LA VOSTRA AZIENDA?

Aziende agricole e di prima trasformazione	Sistema moda (abbigliamento, pelletteria, orafi, etc.)	
Materiale plastico e gomma	Sistema casa	
Salute, benessere e cosmetica	Mezzi di trasporto (autoveicoli, automezzi industr., riparazione)	
Chimica, farmaceutica	Metalli e lavorazione dei metalli	
Meccanica e siderurgica	Elettrotecnica ed informatica	
Azienda manifatturiera: legno, ceramica, tessile, etc	Informazione, comunicazione, intrattenimento e consulenza aziendale	
Carburanti, energia ed utility	Costruzioni	
Distribuzione e trasporti	Logistica e trasporti	
Cartotecnica, carta ed editoria	Ambiente	
Altro (specificare):		

2. CHE DIMENSIONE HA LA VOSTRA AZIENDA?

... PER NR. DI DIPENDENTI

DA 1 A 9 DIP		DA 10 A 50 DIP		DA 51 A 250 DIP		> 250 DIP	
--------------	--	----------------	--	-----------------	--	-----------	--

... PER CLASSE DI FATTURATO (VALORI IN €)

FINO A 3 MLN		3 MLN - 6 MLN		6 MLN - 10 MLN		10 MLN - 25 MLN		25 MLN - 40MLN	
--------------	--	---------------	--	----------------	--	-----------------	--	----------------	--

E' UNA AZIENDA A PREVALENTE CONDUZIONE FAMILIARE?

Si		No	
----	--	----	--

3. A QUALE CLASSE DI CREDITO EROGATO APPARTIENE? (VALORI IN €)

0 - 600.000	600.000 - 3 MLN	3 MLN-10 MLN	10MLN-25MLN	25MLN-40MLN	> 40 MLN	
-------------	-----------------	--------------	-------------	-------------	----------	--

4. QUAL E' LA DURATA PREVALENTE DEGLI AFFIDAMENTI?

BREVE TERMINE		M/L TERMINE	
---------------	--	-------------	--

5. CON CHE FREQUENZA LA VOSTRA SOCIETA' UTILIZZA IL CREDITO BANCARIO?

SALTUARIAMENTE		CONTINUAMENTE	
----------------	--	---------------	--

B) Tipologia e grado di soddisfazione delle relazioni banca-impresa

1. CON QUANTI ISTITUTI DI CREDITO LA VOSTRA SOCIETA' INTRATTIENE RAPPORTI?

<2		2-4		4-8		8-12		>12	
----	--	-----	--	-----	--	------	--	-----	--

2. QUALI SONO I PRINCIPALI ISTITUTI o GRUPPI DI APOGGIO? (ALMENO QUATTRO RISPOSTE IN ORDINE DI PREFERENZA – 1,2,3,4)

GRUPPO BNL/BNPPARIBAS		GRUPPO UNICREDIT		SAN PAOLO/BANCA INTESA		GRUPPO CREDEM		GRUPPO ANTONVENETA	
GRUPPO VENETO BANCA		GRUPPO DEUTSHE BANK		GRUPPO CREDIT AGRICOLE		GRUPPO MONTE DEI PASCHI		GRUPPO BPER	
GRUPPO BANCA SELLA		GRUPPO BANCA POPOLARE ITALIANA		ALTRI GRUPPI					
BANCHE CREDITO COOPERATIVO		BANCHE REGIONALI		CASSE DI RISPARMIO		BANCHE POPOLARI		ALTRO:	

3. QUALE GIUDIZIO AFFIDEREbbe SECONDO LA SEGUENTE SCALA DI VALUTAZIONE

...

(1. SCARSO, 2. INSUFFICIENTE, 3. SUFFICIENTE, 4. BUONO, 5. OTTIMO)

...Al grado di soddisfazione dei rapporti intrattenuti con le principali banche di appoggio?	1	2	3	4	5
...Ai rapporti intrattenuti con le banche locali (ex. Casse di Risp., B. Cr. Coop., B. Pop.)?	1	2	3	4	5

C) Conoscenza del fenomeno di aggregazione bancaria

1. AVETE RAPPORTI CON BANCHE INTERESSATE DA UN'OPERAZIONE DI AGGREGAZIONE BANCARIA?

Si		No	
----	--	----	--

SE SI, CI POTREBBE DIRE SE SONO (INSERIRE UNA "X" ANCHE PER TUTTE LE ALTERNATIVE):

Banche acquisite		Banche incorporanti		Banche fuse con altre	
------------------	--	---------------------	--	-----------------------	--

2. CON TALI BANCHE HA AVVERTITO O AVVERTE DEI CAMBIAMENTI NEL PROCEDERE DELLA RELAZIONE?

Nessun cambiamento	Pochi cambiamenti	Molti cambiamenti	Totale revisione
--------------------	-------------------	-------------------	------------------

3. IN PARTICOLARE, CHE GIUDIZIO AFFIDEREbbe AI SEGUENTI DRIVERS INTERESSATI DAL FENOMENO DI AGGREGAZIONE IN ATTO, SECONDO LA SEGUENTE SCALA DI VALUTAZIONE?

(1. SCARSO, 2. INSUFFICIENTE, 3. SUFFICIENTE, 4. BUONO, 5. OTTIMO)

PRESENZA SUL TERRITORIO

VICINANZA GEOGRAFICA/CAPILLARITA' DEGLI SPORTELLI	1	2	3	4	5
OFFERTA DI NUOVI PRODOTTI E SERVIZI	1	2	3	4	5
QUALITA' DEI PRODOTTI /SERVIZI OFFERTI	1	2	3	4	5

GESTIONE DEL RAPPORTO

LIVELLO DI COMPETENZA DEI GESTORI DEL RAPPORTO	1	2	3	4	5
PREPARAZIONE DELLO STAFF CHE COLLABORA CON IL GESTORE	1	2	3	4	5
TEMPISTICA NELLE RISPOSTE	1	2	3	4	5
GRADO DI APPROFONDIMENTO DEI DOCUMENTI RICHIESTI	1	2	3	4	5
GRADO DI COMPrensIONE DELLE ESIGENZE OPERATIVE E FINANZIARIE DELLA SOCIETA'	1	2	3	4	5

TRASPARENZA INFORMATIVA

CHIAREZZA DELLE CONDIZIONI APPLICATE	1	2	3	4	5
RICHIESTA DI INFORMAZIONI AGGIORNATE SULLA GESTIONE DELLA SOCIETA'	1	2	3	4	5
CONOSCENZA DEI FATTI INERENTI L'AGGREGAZIONE DELLA PROPRIA BANCA	1	2	3	4	5

RATING ASSEGNATO

ADEGUATEZZA DEL GIUDIZIO DI RISCHIO DELLA SOCIETA'	1	2	3	4	5
--	---	---	---	---	---

COMPORtAMENTO DELLE ALTRE BANCHE NON COINVOLTE IN UN PROCESSO DI CONCENTRAZIONE

OFFERTA DI PRODOTTI/SERVIZI DI MIGLIORE QUALITA'	1	2	3	4	5
CONDIZIONI MAGGIORMENTE COMPETITIVE	1	2	3	4	5

TEMPISTICA PIU' VELOCE NELL'OPERATIVITA'	1		2		3		4		5
--	---	--	---	--	---	--	---	--	---

4. AVETE RISCONTRATO UNA VARIAZIONE DEI TASSI E DELLE CONDIZIONI ECONOMICHE APPLICATE DAGLI ISTITUTI DI CREDITO INTERESSATI DAL FENOMENO?

Nessuna variazione		In rialzo		In ribasso	
--------------------	--	-----------	--	------------	--

5. QUAL E' LA MEDIA DEI TASSI DI INTERESSE APPLICATI SUL CONTO CORRENTE?

< 5%		5% - 7%		7% - 10%		> 10%	
------	--	---------	--	----------	--	-------	--

D) Rapporti con banche aggregate nel medesimo gruppo

1. LA SUA SOCIETA' HA IN ESSERE RAPPORTI CON ISTITUTI CHE SONO CONFLUITI NEL MEDESIMO GRUPPO BANCARIO?

Si		No	
----	--	----	--

2. A TAL PROPOSITO CHE TIPO DI COMPORTAMENTO STANNO ASSUMENDO TALI BANCHE E QUINDI IL GRUPPO BANCARIO DI RIFERIMENTO, RIGUARDO...

... Al cambiamento dei gestori del rapporto?	Il gestore è rimasto il medesimo	
	Il gestore è variato	
	Non sappiamo chi gestirà la relazione	
... All'assegnazione del giudizio di rating?	Miglioramento del rating	
	Allineamento del rating fra i diversi istituti	
	Peggioramento del rating	
	Mantenimento dei diversi rating per ogni istituto	
	Non siamo informati	
... Alla gestione delle linee di credito accordate?	Riduzione degli affidamenti su tutti o qualche istituto	
	Cumulo degli affidamenti fra gli istituti	
	Coesistenza delle linee di credito di ogni istituto	
... Al mantenimento dei conti correnti per ogni istituto?	Coesistenza dei diversi c/correnti	
	Accorpamento di alcuni o tutti i c/correnti	
	Nessuna variazione	

... Alle condizioni applicate?	Allineamento di tutte le condizioni al rialzo	
	Allineamento di tutte le condizioni al ribasso	

3. IN SEGUITO AI CAMBIAMENTI IN ATTO NEL SETTORE BANCARIO LA VS. SOCIETA' AVVERTE:

Un clima di maggiore fiducia verso il sistema banche	
Un clima di maggiore incertezza verso il sistema banche	
Una percezione invariata del grado di fiducia nei confronti delle banche	

4. CREDE CHE QUESTO GIUDIZIO POSSA CAMBIARE NEL CORSO DEI PROSSIMI MESI?

No		Probabilmente		Quasi certamente		Certamente	
----	--	---------------	--	------------------	--	------------	--

5. SULLA BASE DEL NUOVO SCENARIO CREDITIZIO INTRAVEDE PER LA SUA SOCIETA' LA POSSIBILITA'...

(1. SCARSA; 2. IMPROBABILE; 3. PROBABILE; 4. CERTA; 5. E' GIA' ACCADUTO)

... Di instaurare rapporti con un nuovo istituto o gruppo bancario?	1		2		3		4		5	
... Di interruzione da parte di alcuni istituti di appoggio del rapporto con la vs. società?	1		2		3		4		5	
... Di vedersi ridotti gli affidamenti?	1		2		3		4		5	

6. STA VALUTANDO LA POSSIBILITA' DI FARE RICORSO A FONTI DI FINANZIAMENTO ALTERNATIVE A QUELLA BANCARIA?

Si		No	
----	--	----	--

Se si, quale tra queste: (esprimere anche piu' di una preferenza numerandole : 1,2,3,4..):

Aumento della compagine sociale	
Ricorso al Private equity, venture capital	
Se possibile, ricorso a contributi statali	
Emissione di prestito obbligazionario	
Finanziamento da soci	
Prestito partecipativo	
Cartolarizzazione crediti	
Ricorso al mercato dei capitali: (MAC, etc)	
Altro:(specificare)	

Data la sensibilità delle risposte relative alla precedente domanda, i rispondenti si sono per la maggior parte (85%) astenuti dal rispondere, pertanto abbiamo ritenuto non opportuno commentare le poche risposte pervenuteci, quasi interamente indirizzate a fonti alternative come i finanziamenti da soci e i ricorsi a contributi statali.

7. QUALI CREDE SIANO GLI ASPETTI CHE LE BANCHE DEVONO MIGLIORARE PER OFFRIRE UN SERVIZIO MIGLIORE?

Tempi di risposta	
Tecnicismo	
Professionalità degli interlocutori	
Efficienza dei prodotti telematici	
Frequenza del contatto con i gestori del rapporto	
Trasparenza informativa	
Altro: (specificare)	