

Il punto di vista dell'AIB fra tassi e commissioni bancarie troppo alti

## Quasi un terzo delle imprese ha liquidità insufficiente



economia italiana è bloccata dalla mancanza di credito. Secondo i dati forniti dalla Banca d'Italia, i prestiti alle imprese sono in caduta da oltre un anno: a febbraio si è infatti registrato un -4,8% rispetto al picco del settembre 2011. Lo stock erogato si è ridotto di ben 44 miliardi di euro. Le banche sono sempre più selettive nel concedere prestiti, di conseguenza, quasi un terzo delle aziende ha liquidità insufficiente rispetto alle esigenze operative. I tassi di interesse pagati dalle imprese nel breve termine sono in salita, mentre il tasso di riferimento, l'Euribor a 3 mesi, ha toccato i minimi di sempre con una conseguente impennata degli spread. Tassi troppo alti e in salita spingono molte imprese a rinunciare a chiedere credito bancario. Il tasso finisce, infatti, per superare i rendimenti attesi degli investimenti che si intendevano finanziare, rendimenti che - a loro volta - sono colpiti dal perdurare della recessione.

Il quadro bresciano conferma il trend in corso a livello nazionale. Dall'indagine sul credito che AIB effettua semestralmente presso le imprese associate è emerso sostanzialmente un aumento del costo del denaro a breve; il tasso finito dei principali strumenti di finanziamento, infatti, è aumentato rispetto al semestre precedente di 26 punti base, a fronte di una riduzione media dell'Euribor 3mesi di ben 57 punti base; il 59% delle imprese intervistate hanno dichiarato di aver subito un aumento delle commissioni bancarie rispetto al semestre precedente, mentre il 27% di esse ha dichiarato di desiderare maggior credito, ai tassi di mercato, rispetto a quanto ottenuto (indice questo del perdurare della selettività del credito); da ultimo, il 39% delle imprese intervistate hanno dichiarato di aver riscontrato un aumento dei tempi di istruttoria nelle pratiche di affidamento rispetto al semestre precedente.

Sulle cause macro-economiche sottostanti il credit crunch ci si è soffermati ampiamente; tuttavia, dall'esperienza sul campo che AIB ha maturato in questi anni è emerso un aspetto che caratterizza in modo particolare il territorio della nostra provincia.

L'accentuato processo di concentrazione sviluppatosi nel periodo precrisi ha mutato profondamente la struttura stessa del sistema bancario che vede oggi una forte centralizzazione delle decisioni sui prestiti con un allontanamento dal territorio in cui hanno sede le imprese. Spesso ne risulta un'applicazione meccanica dei modelli di rating, senza conoscenza diretta delle imprese. Ciò penalizza molte aziende con prospettive valide che in alcuni casi

hanno come unica "colpa" quella di appartenere ad un settore merceologico etichettato come rischioso.

Non solo, le aziende associate ci segnalano spesso che le interrelazioni con i gestori avvengono "a distanza" e si fondano su logiche prettamente quantitative. In molti casi, il funzionario incaricato di gestire la relazione con il cliente non ha mai messo piede in azienda.

Ciò dipende probabilmente dal fatto che gli stessi gestori vengono a loro volta "misurati" su dati quantitativi e di breve periodo e sono quindi incentivati a "spremere" il cliente, compromettendo il rapporto di collaborazione nel lungo termine.

Di recente, per alcuni dei maggiori istituti di credito si sta assistendo ad un'inversione di tendenza (quantomeno formale); nella sostanza, tuttavia, i vantaggi derivanti da un "ritorno sul territorio" sono di fatto azzerati dall'elevato turnover che caratterizza spesso i gestori.

Si dibatte frequentemente circa le responsabilità legate alla selettività del credito. Secondo il sistema bancario essa è da ricondursi ad una minore domanda da parte delle imprese condizionate dalla pessima congiuntura economica; dati qualitativi e quantitativi elaborati da Confindustria affermano, al contrario, che la riduzione dell'offerta di credito - partita già ad inizio 2011 - sia stata una delle principali cause della recessione innescando, ovvia-

mente, un circolo vizioso: recessione uguale perdite su crediti, uguale necessità di adeguare i ratio di capitale, uguale (di nuovo) maggiore selettività del credito.

Focalizzarsi su questi concetti è ormai un esercizio sterile e che non aggiunge certo valore alla triste vicenda del credit crunch. Piuttosto, ci sembra opportuno concentrare l'attenzione sulle possibili soluzioni.

L'ossigeno alle imprese sta per terminare, non è tempo per i processi, ma tutti gli attori devono collaborare per una exit strategy da attivarsi quanto prima.

A livello macro, per rimettere in moto la fiducia delle banche e quindi il credito bancario serve uno shock di politica economica che rilanci con decisione la crescita dell'economia italiana.

Il pagamento alle imprese dei debiti commerciali vantati nei confronti della PA va certamente nella giusta direzione, consentendo una restituzione di liquidità (peraltro legittima). Anche la BCE ha fatto molto sul fronte della liquidità delle banche (il recente taglio dei tassi lo conferma). Ha fornito prestiti illimitati, a scadenze sempre più lunghe e a un costo sempre più basso. Acquistando titoli di Stato e, soprattutto, annunciando lo scudo-anti-spread nel settembre 2012, ha impresso una svolta ai rendimenti sovrani. facendoli calare, riducendo

È evidente, quindi, come il nodo fondamentale da sciogliere per fermare il credit crunch sia quello della crescita. Le due moratorie dei debiti (nel 2009 e nel 2012) hanno alleviato le difficoltà di molte aziende. Secondo i dati di Con-

findustria, alla secon-

raccolta bancaria.

da moratoria hanno aderito finora 68mila imprese, con sospensione di rate per 3,3 miliardi; nella prima, 260mila imprese e 15 miliardi di rate sospese.

La Cassa Depositi e Prestiti ha messo a disposizione degli istituti, a titolo oneroso, 8 miliardi di euro nel 2009 e 10 miliardi nel 2012, teoricamente da destinare a maggiori prestiti alle PMI. Il primo plafond è stato interamente utilizzato e finora sono stati utilizzati circa 2 miliardi del secondo.

Il potenziamento del Fondo Centrale di Garanzia, che presta garanzie alle banche per facilitare l'erogazione di prestiti alle PMI, è uno strumento importante per sostenere l'accesso al credito. La dotazione del Fondo, ampliata di 1,2 miliardi nel 2011, ammonta a circa 3 miliardi. Ha fornito coperture per 8,2 miliardi di finanziamenti nel 2012, in 62mila operazioni (poco più di 2 miliardi per 15mila operazioni nel 2008). Le garanzie abbassano la ponderazione dei prestiti ai fini di Basilea 3 e riducono quindi il capitale che le banche devono detenere a fronte di quei crediti.

A livello provinciale, AIB è da tem-

po attiva per alleviare la stretta creditizia; lo fa sia stipulando accordi con quelle banche che sul territorio si sono dimostrate più collaborative, sia agevolando la relazione fra imprese ed istituti di credito. Spesso, infatti, emerge come gli aspetti relazionali - così come la necessità di fornire alle banche le giuste informazioni nei modi e nei tempi opportuni - rappresentino un elemento importante nella valutazione del rischio aziendale; magari non incideranno sulla definizione finale del rating, ma potranno condizionare l'atteggiamento degli istituti e di conseguenza gli aspetti "qualitativi" della valutazione aziendale, consentendo un maggiore respiro nel breve periodo.

In conclusione, certamente lo Stato deve fare la propria parte creando le condizioni per un più agevole accesso al credito, tuttavia, per spezzare il circolo vizioso del credit crunch è indispensabile uno sforzo congiunto dei principali attori coinvolti, le banche e le imprese.

Perché ciò avvenga è necessaria una maturazione culturale di entrambi che porti le banche ad adottare un approccio "forward looking" alla stregua degli istituti di credito dei principali Paesi industrializzati,

secondo una logica di sostegno alle idee imprenditoriali che dia al business plan la stessa dignità ed importanza che viene data oggi ai bilanci. Anche alle aziende, tuttavia, è richiesto

> uno sforzo in tal senso. Esse devono cominciare a trattare gli istituti di credito alla stregua di un fornitore strategico, ragionando con loro in un'ottica di partnership di lungo periodo.

