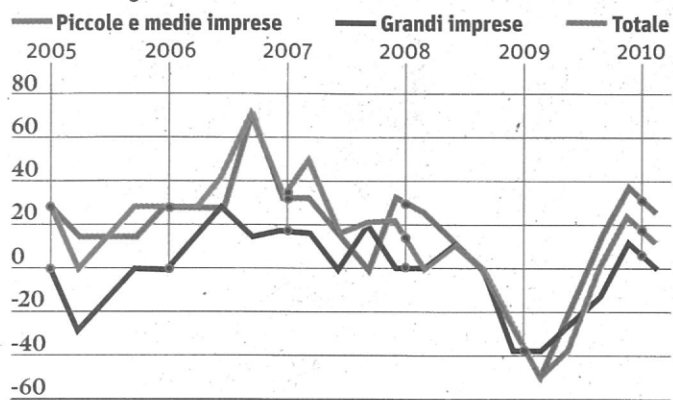


1 RIPARTE LA DOMANDA ...

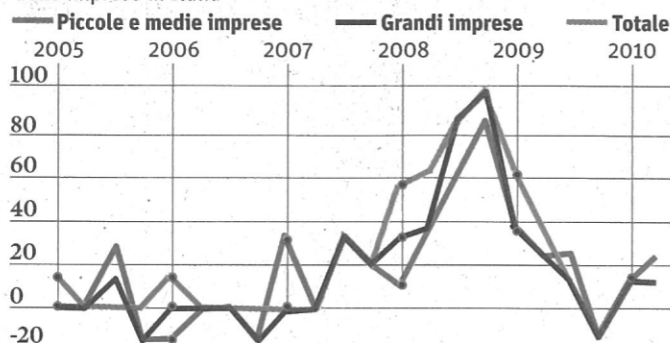
Percentuale netta. Un valore positivo indica un aumento della domanda negli ultimi tre mesi



Fonte: elaborazioni Csc su dati Banca d'Italia

2 ... MA RESTA IL RISCHIO DI UNA STRETTA

Percentuale netta delle risposte delle banche sui credit standard delle imprese in Italia\*



\* Il campo di variazione dell'indicatore è tra -100 e 100. Un valore positivo indica irrigidimento netto negli ultimi tre mesi  
Fonte: Banca d'Italia, indagine sul credito bancario

3 CREDITO ANCORA MOLTO SELETTIVO

Percentuale di impresa

	Ultimo dato	Un anno prima	Picco (1)
Peggiori condizioni di accesso al credito (2)	15,1	27,8	40,6
50-199 addetti	15,6	29,8	41,4
200-999 addetti	14,1	20,2	36,9
Oltre 999 addetti	5,2	10,6	40,8
Non ha ottenuto il finanziamento (3)	2,5	5,7	8,3
Piccole imprese	3,1	5,8	8,0
Medie imprese	1,9	5,7	10,5
Grandi imprese	0,8	4,8	6,3

Nota: (1) picco: dicembre 2008 per le condizioni, febbraio 2009 per il razionamento; (2) rispetto al trimestre precedente. I dati sono riferiti a giugno 2010; (3) dati riferiti ad agosto 2010. Fonte: elab. Csc su dati Banca d'Italia, Isee

4 UN AIUTO DALLA MORATORIA

Sospensione dei debiti delle Pmi italiane. Il debito residuo è espresso in miliardi di euro. Dati aggiornati al 31 agosto 2010

Domande	Numero	%	Debito residuo	%
Pervenute	225.003	100,0	65,7	100,0
Non ancora analizzate	10.692	4,8	3,3	5,0
Analizzate	214.311	95,2	62,5	95,1
Non ammissibili	8.776	3,9	1,7	2,6
Ammissibili	205.535	91,3	60,8	92,5
Accolte	174.732	77,7	52,2	79,5
In corso di esame	24.427	10,9	7,1	10,8
Non accolte	6.376	2,8	1,5	2,3

Nota: la quota capitale sospesa è pari a 12,5 miliardi di euro  
Fonte: elaborazioni Csc su dati Abi

# Credito e Pmi, ripresa ancora lenta

## A settembre le erogazioni tornano in positivo ma i finanziamenti restano selettivi

Chiara Bussi

Uno spiraglio e qualche segnale di schiarita all'orizzonte. Su una strada, però, ancora accidentata. Dopo l'annus horribilis 2009, a partire dal secondo trimestre 2010 le Pmi sono tornate a bussare alla porta delle banche, perché mai come oggi la liquidità diventa il fattore chiave per il rilancio. La stretta sul credito non è ancora terminata, ma le opportunità di accesso stanno migliorando.

La fotografia

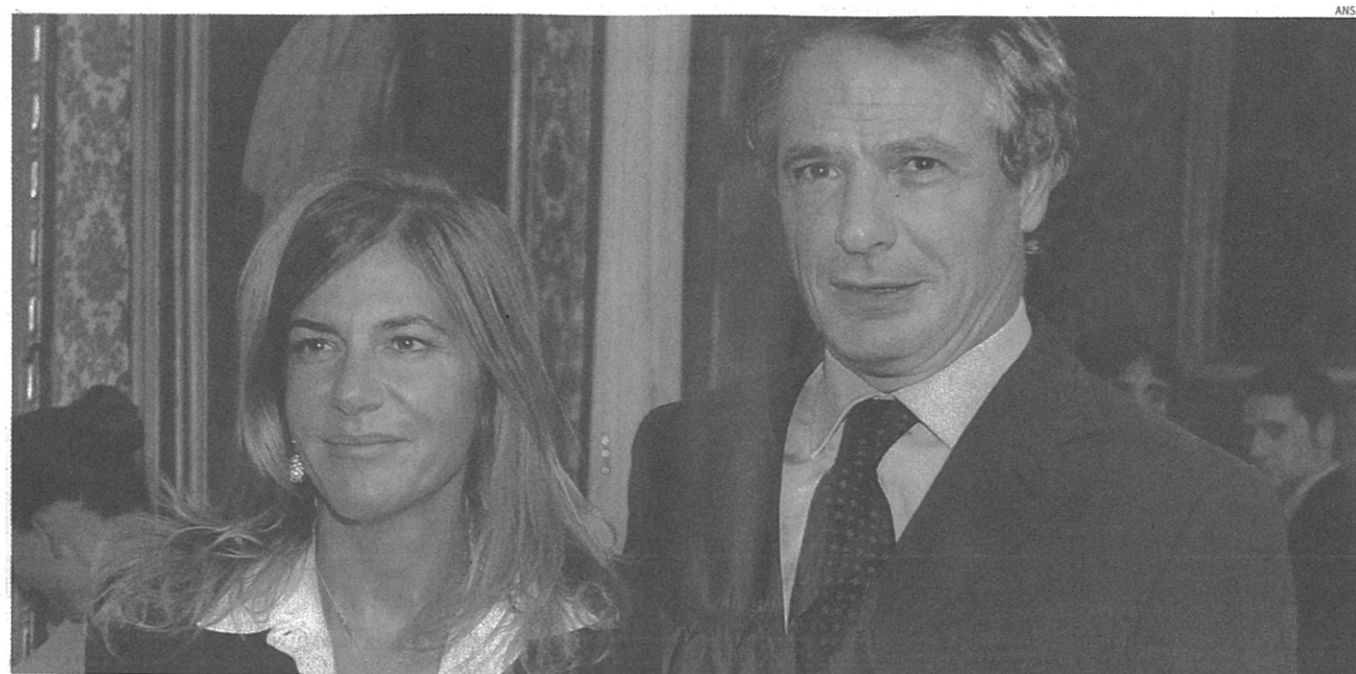
I primi indizi arrivano dalle fotografie più recenti: secondo un'elaborazione del Centro Studi di Confindustria a giugno il 15,6% delle imprese con meno di 200 addetti lamentava peggiori condizioni rispetto al trimestre precedente. Una quota ancora consistente, ma quasi dimezzata rispetto a un anno prima, quando gli scontenti sfioravano il 30 per cento.

Di pari passo, il barometro dell'Abi sui finanziamenti mostra che a settembre la turbolenza ha iniziato ad attenuarsi: per la prima volta da un anno a questa parte i prestiti alle imprese hanno segnato un timido +0,4%, dopo il punto più basso toccato a gennaio, con un rallentamento del 3,1 per cento. Per le "piccole" con meno di 20 dipendenti e per le microimprese fino a 5 addetti qualche raggio di sole è apparso già ad agosto: i finanziamenti hanno segnato rispettivamente -0,5% e +1,7 per cento. Poca cosa, certo, rispetto al periodo prima della crisi, quando i prestiti al sistema impresa correvano del 15%. «Il mondo del credito - precisano dall'Abi - è sempre stato vicino alle imprese: è chiaro che c'è stato un rallentamento della dinamica, ma abbiamo attraversato la peggiore crisi dal dopoguerra, con pesanti contrazioni del Pil e della produzione industriale. I finanziamenti, però, hanno retto, se si pensa che in media nel biennio 2008-2009 sono comunque

cresciuti del 6%. Adesso, in presenza di condizioni più difficili e con una minore liquidità a disposizione, le banche fanno più attenzione al credito erogato». Così, alcune imprese, si sono sentite dire "no" allo sportello. Una situazione che accomuna oggi il 3,1% delle "piccole" e l'1,9% delle medie, ma anche qui la situazione è in miglioramento rispetto a un anno fa. «Su questo dato dobbiamo essere obiettivi - precisa Massimo Cavazza, vicepresidente della Piccola industria di Confindustria con delega a credito e finanza - chi si vede rifiutato un finanziamento deve interrogarsi sulle motivazioni. Le banche però devono fornire in modo esaustivo e comprensibile, in tempi rapidi». La possibilità di avere accesso al credito, aggiunge Cavazza, è «fondamentale» per la sopravvivenza di una piccola e media impresa, soprattutto in questo momento di difficoltà.

Le richieste delle imprese

«Ci sono aziende - dice Cavazza - che prima della crisi avevano avviato investimenti in tecnologia e innovazione. Poi è arrivata la recessione, il fatturato ha iniziato a calare e ottenere un finanziamento è diventato indispensabile. Spesso, però, abbiamo la sensazione che il nostro interlocutore della banca non capisca che cosa vuol dire fare impresa: oltre ai dati tangibili occorre valutare il progetto. C'è però anche un problema di documentazione non sempre chiara e di tempi di risposta troppo lunghi per avere il via libera, perché per un'azienda un'attesa di mesi significa un'eternità». A complicare il gioco è poi il basso livello di patrimonializzazione delle imprese italiane, che rende più oneroso il costo del credito e la zavorra delle sofferenze che ad agosto hanno mostrato comunque un'accelerazione del 37%. È in questo scenario che entrerà in vigore l'accordo di Basilea 3 (si veda nella pagina a



Più collaborazione. La moratoria sui debiti delle piccole e medie imprese e le convenzioni per dare una spinta al credito hanno reso più sereno il clima tra Confindustria (a sinistra nella foto la presidente Emma Marcegaglia) e Abi (a destra il presidente Giuseppe Mussari)

**I NUMERI**

**+0,4%**

**I finanziamenti**  
È l'andamento delle erogazioni alle imprese registrato a settembre

**500**

**I crediti in miliardi di euro**  
Sono le consistenze stimate dei finanziamenti alle Pmi ad agosto

fianco), che rischia di rendere ancora più impersonale il rapporto tra banche e imprese.

«Serve un salto culturale - sottolinea Stefano Manzocchi, direttore della Luiss Lab of European Economics - per le banche è venuto il momento di decidere se intendono guardare alle Pmi come clienti anonimi o vogliono "sporcarsi le mani" con le piccole e medie imprese, mettendole al centro della loro strategia per comprendere realmente cosa sono». L'invito di Paolo Preti, docente di organizzazione delle piccole e medie imprese dell'Università Bocconi, è quello di «recuperare il rapporto soggettivo con le banche, perché la relazione banca-cliente va al di là del rating».

La valutazione

I diretti interessati assicurano che qualcosa sta cambiando per andare oltre alle formule matematiche quando si decide su un finanziamento. «Il primo elemento che valutiamo è sicu-

ramente la capacità prospettica di far fronte agli impegni. I nostri sistemi di valutazione e il rating - precisa Letizia D'Abbondanza, responsabile marketing per le piccole imprese Italia di Unicredit - rappresentano un supporto significativo alla decisione, ma è la relazione tra la banca e l'imprenditore che rappresenta il pilastro fondamentale per comprendere l'azienda e le sue eventuali difficoltà, per condividere i progetti futuri e misurare la sua capacità di stare sul mercato».

«Per prima cosa chiediamo all'imprenditore di raccontarci la storia della sua azienda: vogliamo conoscere la situazione di ieri, quella di oggi e quella di domani per valutare i progetti futuri», dice Carlo Berselli, responsabile Direzione Marketing Imprese di Intesa Sanpaolo. «Una valutazione corretta non può tenere conto solo di valori numerici o limitarsi a formule matematiche. Noi includiamo nel processo di valutazione del merito crediti-

zio una serie di fattori che vanno al di là del bilancio: strategie e piani aziendali, settore di appartenenza e prospettive, capacità del management, qualità degli investimenti in ricerca e sviluppo, inserimento in distretti e reti di imprese, impegni finanziari dei soci e portafoglio ordini. In questo processo la componente umana è essenziale».

Il radicamento nel territorio è uno dei tratti distintivi del Credito cooperativo. «Oltre agli ultimi 2 o 3 bilanci - conclude Sergio Gatti, direttore generale di Federkasse, la rete di oltre 400 banche di credito cooperativo e Casse rurali - guardiamo alla storia delle persone, alla reputazione per valutare il merito di credito e dunque stabilire il prezzo del finanziamento. Con l'entrata in vigore delle nuove regole di Basilea 3 cercheremo di mantenere, accanto all'attenzione alla liquidità e al capitale, questa specificità che ci contraddistingue».