



Presentata una ricerca sul ruolo dell'associazione nel rapporto banca-impresa

Poche sofferenze in Confidi

More all'1-2% dei crediti erogati con assistenza

Nell'ambito della convegno nazionale organizzata in questi giorni a Roma, la Cna, Confederazione nazionale dell'artigianato e delle piccole imprese, ha presentato la prima parte di un'approfondita ricerca sul ruolo dei Confidi nel rapporto banca-impresa.

Il lavoro, curato dal professor Cacciamani nel novero della collaborazione tra l'università Bocconi e la Cna, verrà completata da una seconda parte focalizzata sull'analisi dei flussi di crediti assistiti dalla garanzia dei Confidi, erogati dal sistema bancario alle imprese artigiane.

Gli aspetti salienti che emergono dalla ricerca riguardano sia la quantità che la qualità del credito erogato con l'assistenza dei Confidi e l'adeguatezza di questi ultimi di fronte alla rinnovata esigenza delle imprese.

A questo proposito ci sembra di particolare interesse che oltre 4 mila miliardi, cioè quasi il 10% dell'intero volume di credito che secondo la Banca d'Italia è stato erogato alle imprese artigiane nel corso del 1995, siano stati concessi per tramite della garanzia dei Confidi.

Altrettanto significativo è il dato delle sofferenze di questi crediti assistiti da garanzia, che situandosi tra l'1 e il 2%, si colloca, in ogni area del paese, a livelli significativamente più bassi di quelli denunciati dal sistema bancario.

Questi elementi confermano che questi strumenti, promossi dalle confederazioni artigiane e amministrati dagli stessi imprenditori, dimostrano grande capacità di selezione della richiesta di credito e parimenti stanno cogliendo significativi successi sul fronte dell'ampiamiento del numero delle imprese che possono accedere al credito bancario, a condizioni assai prossime a quelle che le banche praticano alla cosiddetta clientela primaria.

È in tal senso rimarchevole che il tasso medio dei finanziamenti concessi con l'aiuto delle convenzioni stipulate tra istituti di credito e Confidi sia persino al prime rate. Ancor più significativo che questa condizione, pur nell'ambito di un mercato creditizio assai differenziato, siano abbastanza simili in tutto il paese discostandosi in maniera significativa dalle forti oscillazioni che invece si riscontrano per i crediti non assistiti da garanzia.

Infatti, mentre questi ultimi presentano una forbice di circa cinque punti fra Nord e Sud, per quelli assistiti dai Confidi si va oltre il dimezzamento di queste oscillazioni, attestandosi sotto il 2%. Il secondo elemento riguarda le tipologie di credito erogate.

Emerge un'ancora accentuata diffusione di interventi a breve,

nelle diverse forme tecniche, rispetto ai finanziamenti a medio-lungo termine.

I dati evidenziano infatti una netta prevalenza dell'indebitamento a breve che risulta all'incirca il 70% dell'intera esposizione debitoria delle aziende. Questo dato, unito all'altro della cronica sottocapitalizzazione

delle imprese, illustra con sufficiente chiarezza la persistente fragilità del comparto sotto il profilo patrimoniale e della gestione della liquidità, con la conseguenza di un carico assai gravoso di oneri finanziari che appesantiscono il conto economico delle imprese.

Si può quindi concludere che pur avendo fatto innegabili progressi, l'azione di assistenza dei Confidi, in larga parte del paese, è ancora insufficiente a produrre il necessario riequilibrio dei flussi di credito.

Questa considerazione introduce il terzo elemento: futura evoluzione dei Confidi per rispondere ai nuovi compiti che la competizione sui diversi mercati e i profondi mutamenti negli assetti del sistema bancario italiano impongono a questi stru-

menti.

La prospettiva di un periodo di tassi calanti, incidendo sui conti economici di un sistema bancario in precario stato di salute, può determinare un'inasprimento della concorrenza bancaria che potrebbe ridurre i margini di operatività dei Confidi se questi ultimi non sapranno aggiornare le loro strategie e, per certi aspetti, la stessa operatività. Agire infatti per il riequilibrio e il risanamento della finanza aziendale passa, in primo luogo, per un forte innalzamento delle professionalità che operano nei Confidi, consentendogli di sviluppare, oltre alla funzione di garante, quella di consulente delle imprese assistite.

Non si tratta più di garantire soltanto l'accesso al credito alle migliori condizioni, ma di sviluppare servizi atti a indicare alle imprese quali sostegni creditizi o par bancari e in che misura sono più necessari e maggiormente profittevoli. Se questo ha un valore per le imprese che sono associate, è altrettanto innegabile che fuori da questo mondo restano ancora almeno la

metà delle imprese artigiane e una percentuale forse maggiore di piccole imprese. È giunto quindi il momento di ridare nuovo slancio a un marketing associativo volto ad ampliare il numero delle imprese che beneficiano di questi servizi.

Questo vale per tutto il paese: tuttavia ci appare urgente per il Mezzogiorno, dove la situazione appare più complessa, anche sotto questo punto di vista.

L'avvio di una fase di aggregazione di nuove imprese ai Confidi, sia per rispondere alle persistenti difficoltà di questo comparto nei rapporti con le banche, sia per rispondere alle nuove esigenze poste alle dinamiche del mercato, ci appare come uno dei compiti più urgenti ai quali i Confidi devono accegnarsi.

In questo ambito valutiamo positivamente le iniziative che la Fedart-fidi, la Federazione unitaria dei Confidi, ha intrapreso sia sotto il profilo formativo, sia nella direzione di promuovere un rinnovamento del quadro legislativo nel quale operano questi strumenti. In particolare la previsione di una volontaria trasformazione dei Confidi in enti

finanziari ci pare corrispondere a quelle esigenze di qualificazione, di sviluppo professionale e operativo a cui abbiamo già fatto cenno.

Dalla ricerca, infine, emerge che lo stesso rapporto, banca-Confidi, è entrato in una fase di evoluzione che ci pare in sintonia con le esigenze di entrambi. Pur restando portatori di interessi diversi e talvolta contrapposti, quelli delle banche e delle imprese, ci pare si faccia fattivamente largo una strategia di collaborazione volta a determinare nuove occasioni di reciproco vantaggio. Ci pare di notevole interesse il tentativo di far evolvere quella cultura dell'affidamento che resta troppo ancorata alle sole capacità patrimoniali del richiedente.

Far emergere le capacità dell'imprenditore, la sua progettualità e il suo dinamismo, dare giusto peso alla storia dell'impresa e alla sua capacità di affrontare le dinamiche del mercato, valorizzare in giusto modo la garanzia prestata dai Confidi è vitale per le prospettive delle imprese. Siamo convinti che lo sia altrettanto per le banche.